

S'ÉCOUTER POUR
AGIR ENSEMBLE !

C'est avec un immense plaisir et beaucoup de fierté qu'au travers cet édito je m'adresse à vous, chers(es) lecteurs(ices) de cet Echos 109.

Du plaisir, oui car en cette période difficile de pandémie que nous traversons, le lien social est perturbé.

De la fierté aussi, car je crois que malgré les difficultés du moment, nous pouvons être fiers de travailler avec, ou pour Adheo, en tant que adhérents, collaborateurs et partenaires. Notre association s'adapte à la crise actuelle en mettant tout en œuvre pour que le niveau de service auquel vous êtes habitués soit assuré.

Je sais que tout n'est pas parfait et que vos attentes en tant qu'adhérent peuvent parfois être grandes et partiellement insatisfaites. Bien souvent, un échange avec vos interlocuteurs habituels, qu'ils soient comptables, conseillers ou administrateurs permet de répondre à vos demandes. Nos compétences et champs d'actions en interne sont multi sectoriels comme le montre notre offre de services bien souvent méconnue.

Je veux illustrer mon propos en rebondissant sur cet excellent dossier « transmission ». Cette problématique nécessite de l'anticipation. Le comptable peut anticiper certaines situations mais ne peut pas tout deviner si le temps d'échange entre lui et vous n'est pas constructif et sincère. Son rôle n'est pas de répondre à toutes les problématiques mais de vous trouver les bons interlocuteurs. Alors, n'hésitez pas à lui faire part de vos préoccupations !

Vous pouvez aussi solliciter vos administrateurs (voir p. 11). Le Conseil d'administration souhaite mettre en place dans les mois à venir une organisation plus centrée autour des agences, où ceux d'entre vous qui voudraient s'engager pourraient apporter leurs contributions et leurs idées dans un souci d'amélioration continue du service et de co-construction de l'avenir d'Adheo.

Je concluais en vous incitant à garder espoir et optimisme en l'avenir, le témoignage de Mr Fischesser montre que malgré la crise et une fermeture administrative, rien n'empêche d'avoir des projets. C'est pourquoi, et bien que ne sachant pas à l'heure où j'écris ces lignes les conditions d'un éventuel déconfinement, je vous souhaite, par avance, à toutes et tous de bonnes fêtes de fin d'année.

Fabrice PIQUET
Président de Cerfrance Adheo

ECHOS 109

Novembre 2020



TRANSMISSION

PARCE QU'ON NE TRANSMET
QU'UNE SEULE FOIS
DOSSIER / P.2 À 4ACTUALITÉS
PROFESSIONNELLES

5-6

Plan de relance économique : aider vos enfants, bon pour l'économie et pour vos droits de succession

PORTRAITS D'ADHÉRENTS

7-8

EARL de la Croix à l'Orne
« Un travail collaboratif et très constructif entre les différents intervenants et ma famille ! »

9-10

Le Bois du Roy
« Il faut toujours y croire et ne pas s'arrêter au premier échec »

VIE DE
L'ASSOCIATION

11

Mieux comprendre le conseil d'administration
Scannez vos documents encore plus facilement
Boulangerie : une activité qui continue de progresser

12

Chiffres clés
Agenda

Parce qu'on ne transmet qu'une fois !

Parce qu'on ne transmet qu'une fois, il ne faut pas se tromper : vision partielle des problématiques, analyses erronées, choix peu adaptés, pourraient gâcher cette étape cruciale de votre vie, avec des répercussions qui pourraient se faire sentir longtemps après... Autant donc s'y préparer de façon efficace, en prenant le temps de découvrir et d'analyser tous les questionnements de votre situation, tant professionnelle que personnelle et familiale, pour trouver des solutions efficaces et personnalisées. Petit tour d'horizon des principales questions à se poser.

L'incontournable audit de la société

Transmettre une entreprise ou une exploitation nécessite déjà de savoir précisément **qui est propriétaire de quoi, et comment seront prises les décisions.**

> Les indivisions familiales

Par exemple, les indivisions familiales, sur des terres ou des bâtiments, nécessiteront l'accord de tous les indivisaires. **Des règlements totaux ou partiels des indivisions** seront peut-être même nécessaires en amont, pour faciliter la transmission.

> Le régime matrimonial du cédant

Le **régime matrimonial du cédant** est également important : les biens vendus sont-ils des biens communs, des biens propres ? La question est importante, chaque époux devant signer pour la transmission des biens dont il est propriétaire en bien propre ou en bien commun.

Certains biens sont peut-être déjà démembrés suite à un décès ou à une donation antérieure. Dans ce cas, le projet de cession devra être partagé par tous les intéressés.

> Les associés de sociétés

De la même façon, **pour les associés de sociétés**, l'accord des coassociés doit faire l'objet de toutes les attentions.

C'est le cas pour **les sociétés immobilières**, lorsqu'elles détiennent des actifs professionnels (SCI, GFA) : les clauses d'agrément des cessions de parts sociales doivent être recherchées et analysées dès le début du processus de transmission. Les projets doivent être présentés aux associés, et éventuellement modifiés pour trouver un accord global.

Pour **les sociétés d'exploitation**, l'accord unanime doit bien sûr être recherché.

Un mandataire pour gérer vos affaires

Il est possible de convenir avec **une personne de confiance** qu'elle gèrera vos affaires, privées et/ou professionnelles, si vous veniez à décéder (mandat posthume) ou bien à être incapable de les gérer vous-même (mandat de protection future).

Le mandataire validera son accord dans l'acte, et il est possible de désigner des mandataires de substitution.

Ces mandats (mis en place de préférence par acte notarié) définiront :

- > vos objectifs,
- > leur durée,
- > et les pouvoirs attribués au mandataire.

Ils sont donc bien plus efficaces qu'un testament (absence d'accord écrit du mandataire, pouvoirs moins importants, rédaction éventuellement inefficace, etc).



> Le cas spécifique de l'agriculture

Enfin, concernant **spécifiquement l'agriculture**, il faut rappeler que les baux ne sont transmissibles qu'au profit du conjoint ou des descendants en ligne directe. Et encore, le bailleur peut refuser la cession. Dans ce cas, vous devrez agir en justice, ce qui peut être long : vous ne pourrez pas cesser votre activité tant que la décision judiciaire définitive ne sera pas rendue.

Si votre repreneur ne fait pas partie de ce groupe familial, les bailleurs devront accepter de lui faire un nouveau bail.

Cette étape importante, voire délicate, peut avoir des répercussions sur le prix de vente de votre exploitation. L'expérience montre qu'il faut se donner du temps pour la réussir.

Valoriser son entreprise, en limitant sa fiscalité

Une fois le « contenu » de l'entreprise établi et sécurisé, il s'agira d'estimer sa valeur.

Si les accords définitifs n'appartiennent qu'aux parties à la vente, il est nécessaire de commencer les discussions avec une approche réaliste de la valeur proposée.

Pour cela, **votre expert-comptable mettra en œuvre une méthode d'évaluation** combinant à la fois valeur de patrimoine et valeur de rentabilité, valeurs qu'acheteur

et vendeur combineront et pondéreront entre elles pour arriver au prix retenu.

Cette méthodologie sera souvent retenue pour les transactions en famille ou entre associés.

Pour les cessions « à l'extérieur », bien sûr, le prix final pourra dépendre de la demande.

Une fois la valorisation de l'entreprise arrêtée, il sera nécessaire de **mesurer l'impact fiscal de la transmission** : cessation de l'entreprise individuelle ou bien de vente de parts de société, cession de foncier ou de parts de SCI ou GFA, etc.

Des **mesures d'exonération totale ou partielle existent**, notamment pour les plus-values générées par les cessions. Votre expert-comptable vous les présentera et les chiffrera précisément, et vous exposera leurs conditions d'application.

Là encore, une anticipation est nécessaire, pour optimiser la pression fiscale dans la limite du possible et calculer de façon précise les fonds résiduels après impôt, notamment pour rembourser les emprunts restants, prévoir un investissement, etc.

Enfin, la mise en œuvre de la cession nécessitera une **méthodologie précise et harmonieuse entre les différents intervenants** : expert-comptable, notaire, banque, chambre d'agriculture, chambre consulaire, etc.

Sécuriser vos accords par un compromis

Les délais peuvent être longs entre l'accord de principe et les signatures des actes définitifs, aussi recommandons-nous la **signature d'un compromis dès que les accords sur les choses et sur les prix sont arrêtés**.

Ce compromis devra lui-même être particulièrement complet et prévoir tous les cas particuliers qui pourraient se présenter dans votre projet. Il pourra notamment intégrer des promesses de bail signées par les bailleurs.

L'indispensable préparation de la transmission privée

En préalable, rappelons qu'arrivés à 80 ans, la fiscalité de votre cessation sera depuis longtemps oubliée. Par contre, **ce qui vous préoccupera le plus, ce sera de ne pas manquer, de ne pas risquer de perdre votre cadre de vie, et de ne pas subir des mésententes familiales**.

Les aspects privés sont donc tout aussi importants que la cession de l'entreprise elle-même.

Une formation de groupe pourra utilement vous éveiller à la plupart des domaines de réflexion « privés », mais



Bail à long terme (au moins 18 ans) : avantages et inconvénients

Avantages :

- > Protection du dirigeant,
- > Exonération importante de droits de donation ou de succession.

Inconvénients :

- > Les héritiers ne peuvent pas vendre les biens dans les 5 ans suivant la transmission ;
- > La valeur vénale des biens sera dégradée par la durée de bail résiduelle, forcément plus importante que pour un bail de 9 ans (du moins dans la première période, avant le renouvellement) ;
- > La rédaction de ce type de bail peut se révéler assez onéreuse.

Il est donc très important de chiffrer précisément le gain réel de droits de succession engendré par le bail, et de le mesurer à la perte de valeur vénale des biens et aux frais engagés.

D'autres stratégies peuvent être déployées sur le foncier, permettant une efficacité fiscale importante tout en préservant les intérêts de chaque enfant.

FORMATIONS | Pensez aux formations « **Futurs retraités, réussir ma transmission !** » à venir dans nos agences (voir page 12).

un **accompagnement personnel** sera le plus souvent nécessaire (voir témoignage page 5).

Basé sur un **bilan patrimonial**, il commencera par un indispensable rendez-vous « découverte » au cours duquel vous aurez à cœur de faire découvrir à votre conseiller les facettes et projets personnels qui ne sont que rarement exposés à vos interlocuteurs professionnels.

Des explications, notamment juridiques, et des chiffrages rapides peuvent parfois suffire à éliminer des doutes, des incompréhensions.

Comment sécuriser l'installation future d'un enfant

Lorsqu'un enfant se destine à reprendre l'entreprise, le décès d'un des parents pourrait compliquer ce projet car il attribuera des droits aux autres enfants, dans le patrimoine professionnel et sur les immeubles (bâtiments, terres).

Il est préférable de ne pas compter que sur l'autorité du parent restant pour imposer le projet : **des mesures de sécurisation peuvent être mises en place, en amont, pour sécuriser la transmission du capital professionnel et l'exploitation des immeubles.**

Intérêt de la donation-partage

Si vous effectuez des donations de valeur identique mais à des dates différentes à chaque enfant, et que vous pensez les avoir traitées à égalité, vous vous trompez !

En effet, lors d'un décès, les donations effectuées « isolément » doivent être rapportées au patrimoine du défunt, pour vérifier l'égalité entre les enfants et le respect de la réserve héréditaire (ce qui est réservé aux enfants).

Or, le rapport s'effectue non pas selon les valeurs déclarées lors des donations, mais en fonction de la valeur des biens donnés, ou acquis avec l'argent donné, au jour de vos successions.

Donc, même si vous pensez avoir respecté l'égalité entre les enfants, il n'en sera rien.

Seule une donation-partage évite ce rapport ; elle nécessite de transmettre tous les lots en une seule fois, mais avec une certaine souplesse (il est possible d'y intégrer des donations déjà réalisées).



► A contrario, elles peuvent aussi vous convaincre d'agir pour éviter certaines situations.

Il n'en reste pas moins que souvent, une étude personnalisée sera nécessaire, par exemple :

> **Approche de vos équilibres budgétaires**, dans un futur proche mais aussi à moyen et long terme : revenus complémentaires nets de fiscalité, montant de la pension de réversion du conjoint, coût d'une maison de retraite : cette étape est bien sûr un préalable à tout projet de donation à vos enfants.

> **Type de bail à votre repreneur** (concilier protection du repreneur et dévalorisation du foncier),

> **Refinancement de votre immobilier locatif**, pour dégager des liquidités pour tel ou tel projet,

> **Projet de donation aux enfants**, en privilégiant la sécurité des accords (éviter les revalorisations lors des rapports aux successions) et en prenant toutes précautions nécessaires,

> **Réorganisation juridique de votre patrimoine** pour permettre ces donations,

> **Protection du conjoint**, notamment sur le cadre de vie, après avoir analysé le niveau de protection réellement apporté par les mesures les plus courantes (donation au dernier vivant par exemple),

> **Possibilités d'optimisation de la fiscalité de votre patrimoine** (les droits de succession parents-enfants représentent 20 % de votre patrimoine...),

Bien sûr, chaque situation étant unique, les solutions ne peuvent être que personnelles. **Ce travail nécessitera, pour être complet et abouti, une collaboration entre votre expert-comptable, votre banquier-assureur et votre notaire.**

En conclusion

La complexité et l'entrecroisement de toutes les thématiques exposées rendent nécessaire une bonne préparation de votre transmission, aussi bien pour assimiler toutes les données nécessaires que pour être sûr de faire ensuite les bons choix.

Une prise de recul est également nécessaire pour apporter de l'objectivité à vos décisions.

S'entourer de conseils s'avère donc être la meilleure solution pour une transmission optimisée et sereine.

Restez en veille

Même si vous connaissez déjà bien la matière, il est indispensable d'être en veille car les réglementations changent fréquemment. Parfois sous forme de contraintes supplémentaires, mais aussi parfois sous forme d'opportunités nouvelles : par exemple, la 3^{ème} loi de finances rectificative pour 2020 a créé un abattement nouveau pour le calcul des droits de certaines donations, avec des conditions bien spécifiques (voir page 5).

Un audit, un bilan patrimonial doivent être régulièrement remis à jour. Parlez-en à votre interlocuteur Cerfrance Adheo.

Qu'est ce que le Pacte Dutreil ?

Ce dispositif a avant tout été voulu par le législateur pour faciliter la transmission des petites entreprises. Cette étape clé est en effet délicate (risque de perte de clientèle, de savoir-faire, montant de la reprise...).

Le levier utilisé consiste en une **exonération de 75 % des droits de donation ou de succession.**

Cependant, les conditions à respecter, en amont et en aval de la transmission, sont très strictes, il est donc important de les connaître et de mettre en place des stratégies de transmission qui permettent d'en bénéficier.



Plan de relance économique

Aider vos enfants : bon pour l'économie et pour vos droits de succession

Pour soutenir l'économie française, par l'utilisation de l'épargne constituée, une mesure fiscale (3^{ème} loi de finances rectificative pour 2020) a créé un nouveau dispositif de donation de numéraire, bénéficiant d'un abattement fiscal significatif. En quoi consiste-t-il et quelles en sont les conditions ?

En quoi consiste ce nouveau dispositif ?

> Montant de l'abattement

L'abattement (qui réduit l'assiette des droits de donation) est de 100 000 € par parent ; attention, c'est une seule enveloppe de 100 000 € par donateur, quel que soit le nombre de donataires.

Ce dispositif est donc bien différent des abattements existants (100 000 €, 31 865 €) qui multiplient leur plafond par le nombre de donataires.

Si les deux parents décident de procéder à cette donation, c'est donc une enveloppe globale de 200 000 € qui pourra être distribuée aux différents donataires.

Le dispositif est réservé aux dons en numéraire effectués au profit d'un enfant, d'un petit-enfant, ou d'un arrière-petit-enfant.

Les personnes n'ayant pas d'enfant, de petit-enfant ou d'arrière petit-enfant peuvent consentir des dons au profit de leurs neveux ou nièces (c'est-à-dire des enfants des frères et sœurs du donateur à l'exclusion de ceux des frères et sœurs du conjoint du donateur).

Aucune limite d'âge n'est fixée pour le donateur.



> Uniquement pour des dons de numéraire

Seules les donations de numéraire bénéficient de ce nouvel abattement, l'idée du législateur étant d'injecter de l'épargne dans l'économie.

> Du numéraire fléché pour certaines utilisations

Soucieux d'une réelle efficacité de ce dispositif, les parlementaires ont limité l'utilisation du numéraire donné à trois cas de figure :



Rappel du contexte

Soucieux d'utiliser l'épargne record détenue par les français pour relancer l'économie française, les parlementaires ont créé récemment un nouveau dispositif d'abattement pour le calcul des droits qui sont dus à l'occasion d'une donation de numéraire.

Rappelons qu'il existe actuellement un dispositif spécifique pour les dons de numéraire : abattement de 31 865 € par parent et par enfant (ou aux petits-enfants, ou oncle-neveu), tous les 15 ans, sous la seule condition que le donateur ait moins de 80 ans et le donataire plus de 18 ans.

Ce dispositif déjà ancien ne comporte pas de condition sur l'utilisation des fonds donnés, l'idée étant qu'ils seraient très probablement utilisés pour de la consommation.

Ce dispositif existe toujours et il n'est pas remis en cause par le nouveau dispositif, les deux pouvant s'additionner. C'est également le cas de l'abattement « général » de 100 000 € par parent et par enfant.

1. Financer la construction de la résidence principale du donataire

L'acquisition d'un logement existant n'est donc pas éligible, puisque l'objectif est de générer de l'activité nouvelle dans le secteur du bâtiment.

Des commentaires ou précisions de l'Administration fiscale seront les bienvenus pour éclaircir cette condition d'utilisation : paiement de factures pour des travaux déjà réalisés, ou bien des appels de fonds pour des tranches à réaliser, etc.

2. Financer des travaux et dépenses relatifs à la rénovation énergétique

Ces travaux doivent être éligibles à la **prime de transition énergétique**. Le logement doit être la résidence principale du donataire, et en être sa propriété.



3. Souscrire au capital initial ou à l'augmentation du capital d'une petite entreprise

La taille maximale de l'entreprise est définie ainsi : **moins de 50 salariés, chiffre d'affaires et total de bilan inférieurs à 10 millions d'euros**.

Qu'il s'agisse d'une entreprise nouvelle ou d'une entreprise récente, le donataire devra exercer dans la société son activité professionnelle principale pendant au moins trois ans à compter de la souscription du capital social.

S'agissant de souscrire du capital, **ce dispositif ne s'applique donc qu'aux entreprises organisées sous forme de société**.

Pour une entreprise existante, plusieurs conditions doivent être remplies :

- > La société doit exercer son activité depuis moins de cinq ans ;
- > Elle ne doit pas avoir encore distribué de bénéfices ;
- > Elle ne doit pas être issue d'une concentration d'entreprises existantes.

On voit bien le souci d'utiliser les fonds au développement de nouvelles activités, ou d'activités récentes.

Cependant, certaines interrogations d'ordre fiscal, social et juridique devront être levées rapidement par

Origine des fonds

Si la donation est réalisée par les deux parents, il faudra rechercher l'origine de propriété pour déterminer l'utilisation de l'enveloppe de 100 000 € par parent.

Pour les couples mariés sous le régime de la communauté de biens, cela pose la question de l'utilisation de fonds propres : fonds détenus avant mariage, donation ou succession.

Respect de la réserve héréditaire et rapport des donations

Souvent, le **traitement fiscal des donations est le seul souci des parents**. Toutefois, les aspects juridiques sont aussi à prendre en compte : les donations sont rapportables aux successions des parents, afin de vérifier l'égalité de transmission entre tous les enfants.

Le rapport d'une somme d'argent est bien égal à son montant. Toutefois, si elle a servi à acquérir un bien, le rapport est dû de la valeur de ce bien.

Dans ce dispositif, l'argent est obligatoirement investi (dans une résidence, une entreprise...), **la valeur de chaque donation sera donc « réactualisée » en prenant compte la valeur du bien financé par la donation de numéraire, au jour du décès**.

En conséquence, même si les parents ont donné la même somme d'argent, l'égalité n'est pas assurée et pourra faire l'objet de soultes de rééquilibrage.

Seule une donation-partage, reçue par acte notarié, permet de ne pas rapporter les donations lors des successions.

Les frais inhérents doivent être considérés comme le prix de la tranquillité familiale ultérieure.

des commentaires de l'administration fiscale. Tant que ces interrogations ne sont pas levées, les projets qui dépendraient de ces réponses devront être analysés, en termes de possibilité financière, sans tenir compte de cette donation.

> Un dispositif limité dans le temps

Le législateur étant soucieux d'un effet rapide, deux stimulateurs encadrent ce nouvel abattement :

- 1. Les investissements doivent être réalisés au plus tard le dernier jour du troisième mois qui suit celui de la donation.**

Il sera donc nécessaire de bien appréhender le « timing » de la donation avant de la réaliser.

Par exemple, pour les travaux de construction ou de rénovation, les délais des entreprises sont parfois importants, voire sujets à report.

De même, un commencement d'activité professionnelle, ou bien la reprise d'une activité, peut générer des délais, notamment de validation de diplôme, de formalisme juridique, etc.

- 2. Ils doivent également être réalisés avant le 30 juin 2021.**

Ce délai est incontestablement court au regard des éventuelles complexités économiques, fiscales ou juridiques des projets professionnels, ou bien au regard des délais des entreprises du bâtiment.

Ce dispositif sera-t-il reconduit au-delà de cette date ?

Rien dans les communications officielles actuelles ne permet de tabler sur une quelconque prorogation.

En conclusion

Compte tenu des conditions strictes à remplir et du court délai pour en bénéficier, si vous pensez pouvoir faire bénéficiaire, ou bénéficiaire vous-même de ce nouvel abattement, **nous vous suggérons de vous rapprocher rapidement de vos conseillers habituels (surtout en ce qui concerne l'investissement professionnel)**.

TRANSMISSION

« Un travail collaboratif et très constructif entre les différents intervenants et ma famille ! »



Didier NOËL et son fils Martin

Didier NOËL, exploitant agricole à Hannonville-Suzémont, est adhérent chez Cerfrance Adheo depuis de nombreuses années. Après avoir participé à une formation Adheo « futur retraité : réussir votre transmission ! » fin 2019, il a contacté Jean-Philippe VIGNOL, conseiller patrimonial.

Pouvez-vous nous présenter votre exploitation et le contexte de votre situation ?

J'ai repris l'installation de mon père en 1982 avec des vaches laitières et des céréales. En 1984 j'ai décidé de me consacrer uniquement aux céréales (233 hectares avec principalement Tournesol et Maïs). Aujourd'hui j'ai 61 ans et je viens de transmettre mon exploitation à mon fils.

En 2018 j'ai commencé à me renseigner auprès de la MSA pour prendre une retraite anticipée à 60 ans. **Deux problématiques se sont posées** : je suis divorcé ce qui implique des frais de succession plus élevés. D'autre part mon fils n'ayant pas terminé ses études, il ne pouvait pas encore reprendre l'exploitation familiale.

Il y a 4 ans, je me suis inscrit à une **formation sur la transmission**.

Pourquoi avoir choisi de participer à la formation « futur retraité : réussir ma transmission ? »

Durant toute ma carrière, j'ai eu à cœur de me former, de me tenir informé des évolutions de mon secteur d'activités. **J'ai donc suivi une à deux formations par an sur des sujets variés.**

Je trouve très important de retrouver des confrères, de voir leurs problématiques et les solutions qu'ils trouvent. **Ces différentes expériences sont très enrichissantes.** Les formateurs sont très compétents et ont une vision assez large de nos métiers pour nous donner de nombreuses pistes de réflexions. Je retrouve les mêmes personnes, dont certaines avec qui j'étais en formation JA (Jeunes Agriculteurs).

► Deux mois après la formation, j'ai pris rendez-vous avec Jean-Philippe VIGNOL pour un accompagnement plus individualisé. L'objectif était d'avoir une étude patrimoniale détaillée, pour voir ce que je transmettais et à quels frais. Ma priorité est qu'aucun de mes enfants ne soit lésé, qu'il y ait une vraie équité.

Quel a été l'accompagnement d'Adheo dans votre projet de transmission ?

Lorsque j'ai reçu les papiers de la MSA concernant ma retraite, je ne me doutais pas qu'il y avait autant de problématiques à gérer pour sécuriser mon patrimoine ! Jean-Philippe VIGNOL a écouté mes besoins et mes attentes pour réaliser une étude patrimoniale en limitant les frais de donation. Il m'a alors fait plusieurs propositions, dont celle de la donation-partage. C'est cette solution qui a été retenue.

Une fois ce choix réalisé, il m'a proposé de faire une réunion de famille avec mes 3 enfants. En effet, mon fils reprend mon exploitation, mais mes deux filles ont des emplois dans d'autres secteurs et je ne voulais pas

qu'elles se sentent lésées ou désinformées. De leur côté, elles souhaitaient que tout se passe pour le mieux pour l'installation de leur frère. Ce moment d'échange familial a été très enrichissant et nous a permis à tous de mieux comprendre la situation et à mes filles, notamment, de poser librement toutes les questions qu'elles avaient. Le regard extérieur du conseiller a été un réel atout.

Y a-t-il eu d'autres interlocuteurs dans cette transmission ?

Oui. Je voudrais saluer le travail remarquable de coordination entre ma notaire, ma conseillère juridique Leïla RAMTANI, Jean-Philippe VIGNOL et la référente installation de la Chambre d'agriculture. Le temps nous était compté car la transmission devait se faire avant le 7 octobre 2020, jour de mes 61 ans. Dans ce contexte sanitaire si compliqué que nous avons vécu cette année (et qui a généré quelques retards), le travail collaboratif de ces interlocuteurs a été remarquable.

Ils ont établi un plan d'actions avec un rétro-planning précis. J'étais tenu informé de chaque avancement via les différents échanges de mails.

Ce travail collaboratif a permis de régler tous les détails administratifs et financiers dans les délais très courts ! Il a fallu en parallèle revoir les statuts de l'entreprise, une première fois pour faire entrer Martin en tant qu'Associé Non Exploitant (ANE), puis une seconde fois pour la cession des parts. Ils n'avaient pas été modifiés depuis très longtemps (le capital était encore en francs). Cela a permis une vraie refonte.

Je ne pensais pas qu'il était si compliqué de partir à la retraite. Je préconise vraiment aux futurs retraités, de s'y prendre le plus tôt possible (environ 5 ans avant) pour gérer au mieux leur transmission !

Vous avez donc fait le choix de la donation-partage. En quoi ça consiste ?

J'ai signé cette donation-partage le 7 octobre 2020 avec mes 3 enfants chez la notaire, la veille de mes 61 ans. Mon fils devait avoir terminé pour cette date son plan économique pour pouvoir s'installer. Aujourd'hui, Il est officiellement le gérant principal de l'exploitation. Quant à moi, je pourrai prendre ma retraite au 31 décembre 2020.

En amont de ce rendez-vous nous avons signé le Pacte Dutreil (rédigé par Mme RAMTANI) qui me permet une exonération de 75 % des droits de mutation (voir page 4). La notaire a donc pu en faire application au sein de l'acte de donation-partage. Et mes filles ont reçu les biens immobiliers qui leur revenaient.

Si des changements conséquents sont à prévoir dans l'organisation de votre structure, profitez-en pour demander à votre conseiller juridique de faire une mise à jour complète de vos statuts !

Et aujourd'hui, comment ça se passe pour votre fils ?

Très bien ! Il était déjà double-actif durant ses études et il souhaite conserver ce statut. Il travaille deux jours par semaine dans une entreprise agricole, ce qui lui permet de rester en contact avec d'autres personnes du milieu et de toujours rester en veille. Je trouve ça très bien !

L'AVIS DE L'EXPERT



Leïla RAMTANI, juriste à Cerfrance Adheo a suivi le dossier de transmission de Monsieur Noël et a assuré la coordination entre les différents intervenants !

Expliquez-nous les spécificités de ce dossier !

« Les délais de ce dossier étaient très courts et nous étions plusieurs interlocuteurs de structures différentes : Adheo, la notaire et la personne en charge de l'installation du fils de M. NOËL à la Chambre d'Agriculture. Chacun a son approche spécifique du dossier : Jean-Philippe VIGNOL et la notaire ont une approche patrimoniale, la Chambre d'Agriculture intervenait sur l'installation de Martin. La mienne est plus globale. J'ai mis en place un plan d'actions qui a permis de récapituler toutes les dates butoirs à respecter, avec les différents acteurs engagés. Bien évidemment chaque intervenant pouvait ajouter des étapes si besoin. Ce document permet d'éviter les éventuels malentendus pour travailler plus efficacement.

Le travail collaboratif, la réactivité et l'efficacité de tous ont été la clé de la réussite de ce projet !

Un conseil pour les futurs retraités qui souhaitent transmettre leur entreprise ?

Anticipez ! Plus la transmission est anticipée, mieux elle se passe. Certains mécanismes d'optimisation du patrimoine ne peuvent être mis en place que s'ils ont été anticipés (comme c'est le cas pour le Pacte Dutreil).

« Il faut toujours y croire et ne pas s'arrêter au premier échec »

Thierry FISCHESSEUR aurait dû reprendre l'exploitation familiale dans les années 90, mais son expérience de DJ l'a finalement dirigé vers les métiers de la nuit. Aujourd'hui, c'est la création d'un parc de loisirs dédié au Moyen-âge qui occupe son esprit. Rencontre avec ce passionné hyperactif, qu'Adheo suit depuis toujours.

Pouvez-vous nous faire

un résumé de votre parcours ?

Jesuis d'origine agricole. Mes parents avaient une exploitation sur laquelle j'ai travaillé jusqu'en 1995. Parallèlement, j'étais DJ depuis une dizaine d'années et ce monde m'attirait de plus en plus. **En 1995** j'ouvre mon premier bowling et je poursuis avec un magasin de jeux de lumières.

En 2006, je crée l'Alegra à Châlons-sur-Marne : un espace de 3 500 m² avec 12 espaces (10 salles de discothèque, 1 karaoké, 1 restaurant de nuit) et 1 boutique clubing avec la création de notre propre marque. C'est **un des plus grands établissements de France**, réunissant près de 3 000 personnes chaque week-end.

Depuis une dizaine d'années, **l'activité « discothèque » est en déclin.** Le public privilégie plutôt les soirées privées, les festivals... La fréquentation est en baisse. **Je m'adapte donc et je me diversifie** en ayant des activités de jour et d'autres de nuit.

En 2019, débutent des travaux dans l'Alegra avec la création de 2 restaurants (300 couverts) qui devraient ouvrir en février 2021 : un bistronomique qui sera ouvert le jour et un autre en mode « planches à partager ». 2 bars ambiance ouverts la nuit doivent également voir le jour. Un drive et de la livraison de repas à domicile seront proposés. **Ils seront suivis en avril par l'ouverture d'un restaurant spectacle de 280 couverts.** Avec toujours des salles de discothèque qui ouvriront désormais à partir de 21h. **Les comportements ont changé, nous devons nous adapter et revoir la structure, la méthode et la taille des espaces, notre tarification aussi.**

Dans un sens, la crise sanitaire a eu un effet bénéfique sur ce projet en fermant administrativement les discothèques : elle nous a offert du temps ! Les travaux étaient planifiés sur 3 ans. Ils seront finalement terminés en 18 mois, ce qui pose



quand même quelques problèmes de trésorerie puisque **notre budget prévisionnel prévoyait une part importante d'autofinancement avec les recettes que nous aurions dû faire en maintenant l'activité pendant les travaux.**

Parallèlement à tout ça, depuis 7 ans, je travaille sur le **projet de la création d'un parc d'activités sur le Moyen-âge**, qui devrait voir le jour en 2023.

Comment avez-vous vécu la crise sanitaire ?

Tous nos interlocuteurs ont été très réactifs, notamment du côté des banques. Adheo suit ma comptabilité depuis le départ pour l'Alegra. **J'ai une situation comptable saine, avec de la trésorerie d'avance, ce qui est crucial dans mes relations avec les banques notamment** (et encore plus dans le milieu de la nuit !). Grâce à mes contacts constants depuis 7 ans avec les administrations sur le projet de parc, j'ai pu être très réactif sur les dossiers à remplir. Nous avons fait aussi beaucoup de recherches avec ma secrétaire. Je suis un habitué des dossiers administratifs. **J'ai utilisé tous les dispositifs possibles :**

> J'ai donc pu demander et bénéficier : du Prêt Garanti par l'Etat, du Prêt Rebond, du Prêt Atout, du Fonds de solidarité, d'une aide de la Région, du report des échéances fiscales et d'échéances de prêts pendant 1 an.

> J'ai mis en place 45 activités partielles sur les 55 salariés de l'Alegra.

> Et aujourd'hui, je viens d'obtenir un Prêt Garanti par l'Etat « saisonnier ».

Et ce projet de parc d'activité, comment est-il né ?

En 2001, avec ma femme, à la suite de nos visites au Puy-du-Fou, et notre passion pour le monde du spectacle et l'univers fantastique, nous avons souhaité créer un parc regroupant ses 2 univers.





LE PARC EN CHIFFRES



Le parc devrait ouvrir en 2023, sur 67 hectares, pendant 9 mois de l'année.

Nous avons 400 à 480 salariés (170 ETP).

18 hectares seront exploités en pleine forêt dans un premier temps.

6 spectacles immersifs (dragons, sorcières, rapaces, comédie musicale, spectacle sur l'eau)

10 animations

Construction d'un château médiéval de 3 700 m² et d'un village médiéval.

1 mini-ferme et des loups

► En 2013, nous avons eu l'opportunité d'acheter un château à Sainte-Ménéhould. Notre dossier n'a pas été retenu, mais ça nous a permis de formaliser notre projet et nous a motivés pour accélérer nos recherches de terrain, château, ruines... Il y avait de beaux sites, mais qui étaient souvent protégés (Monument historique, site Natura 2000...), ce qui nous offrait peu de liberté.

En 2015 nous avons changé de stratégie. Objectif : acheter un terrain et une forêt, pour partir d'une feuille blanche. Une rencontre par hasard avec le maire de Sainte-Ménéhould nous permet de lui expliquer officiellement le projet de « Parc d'animation et spectacle vivant ». Fin 2015, le terrain et la forêt sont achetés, notre dossier est déposé à la Préfecture et nous faisons les études environnementales.

« La force d'Adheo repose sur la qualité des chiffres et leur présentation »

Depuis 2017, nous travaillons avec notre conseiller Adheo pour faire le montage financier, en lien avec les banques et la Caisse des dépôts. Le prévisionnel a été géré à 100 % par Adheo. C'est un élément crucial pour la réussite du projet, qui s'élève tout de même à 24 millions d'euros ! Nous en sommes déjà à la 4^e version. Pour moi, la force d'Adheo repose sur la qualité des chiffres et leur présentation. Et bien sûr dans ses équipes !

Malgré le contexte sanitaire, mes interlocuteurs Adheo sont réactifs, toujours présents pour m'apporter des éclaircissements, m'aider dans mes réflexions. Mon conseiller a assisté à tous les rendez-vous avec les banques. Je me sens soutenu. Résultats : nous avons reçu des financements de la part des différents interlocuteurs de l'Etat : la Commune de Ste Ménéhould (études et avances de remboursement), la Communauté de Communes (engagement sur des travaux de voirie), le Département de la Marne, la Région Grand Est et BPI (subvention et garantie des prêts à 50 %), et le FEDER (Fonds européen de développement régional). Même aujourd'hui, pendant cette période de 2^e confinement, nous avons un très bon soutien de la part de tous les services de l'Etat.

En 2018, nous déposons le permis de construire et, fin 2018, toutes les autorisations sont accordées.

Aujourd'hui, où en êtes-vous ?

Je ne peux pas attendre d'avoir la totalité des financements pour commencer. Et pour avoir un appui des banques, le projet doit être construit et détaillé, ce qui m'impose d'investir pour avancer. Certains éléments nécessitent par ailleurs de s'y prendre longtemps à l'avance. Par exemple, il y a besoin de 4 ans de préparation pour travailler sur

les différents scénarii du parc, sur les parcours et les animations.

> Depuis 2018, j'ai donc recruté un Directeur Artistique pour que nous pilotions à trois (avec ma femme et moi-même) la scénarisation des spectacles et du parc.

> J'ai déjà recruté 14 salariés (des fauconniers, décorateurs, costumiers...). Nous travaillons également depuis 3 ans avec la Ville et la Région pour préparer les recrutements de demain. Après un long travail de recensement des postes et compétences requises, plusieurs classes spécifiques ont été créées dans un CFA pour former mes futurs salariés.

> J'ai créé un site d'élevage pour les rapaces et repris un centre équestre avec bail pour les chevaux.

> J'ai acheté une friche industrielle pour qu'on puisse y créer les décors et le mobilier. Les couturières ont quant à elles déjà réalisé 50 costumes.

Maintenant, nous attendons les réponses bancaires pour la fin d'année pour pouvoir commencer les travaux, entre autres la construction du château en avril 2021.

Un conseil en tant que chef d'entreprise ?

Il faut toujours y croire et ne pas s'arrêter au premier échec, aux problèmes financiers. Il faut se donner les moyens de réussir, après avoir vérifié la faisabilité et la rentabilité bien sûr ! Il y a toujours une solution, même si cela prend plus de temps que prévu.

Chaque année, mon projet a été remis en question mais nous nous sommes adaptés aux contraintes et aux interlocuteurs. Il est important de savoir laisser du temps au temps.

Et surtout, il faut bien s'entourer. Adheo est pour moi un partenaire très fort, indispensable et toujours à l'écoute.

Un changement de Présidence et un Conseil d'administration nouvelle formule !

Fabrice Piquet, élu Président

Après 20 ans à la Présidence, Louis CHRÉTIEN a laissé la main à son ancien Vice-Président, Fabrice PIQUET, élu le 22 septembre dernier.

Installé en Meuse, à Beausite, Fabrice PIQUET a la particularité d'être double actif. Il gère à la fois une exploitation agricole en polyculture élevage, et a ouvert en 2018 une salle de sports à Bar-le-Duc. Cette double compétence lui apporte une vision globale des problématiques de nos adhérents, qu'ils soient professionnels agricoles ou professionnels BIC-BNC.

« J'ai à cœur de porter haut et fort les couleurs de l'association, expliquer notre projet, écouter, convaincre et défendre les intérêts de Cerfrance Adheo et de ses adhérents. » explique-t-il. Fabrice PIQUET poursuit également avec Jean-René LENNE, Directeur général, le travail mené depuis plusieurs années sur la transformation numérique de l'entreprise, avec toujours à cœur, le maintien de la proximité et la qualité de services dûe aux 5 200 adhérents-clients.

Un CA recomposé

Depuis l'assemblée générale extraordinaire du 15 septembre, le Conseil d'administration (CA) a évolué pour gagner encore en agilité et en efficacité. Le nombre de postes est progressivement réduit. Après une nécessaire période de transition, l'objectif sera d'arriver à terme à un Conseil réunissant 12 membres.

Particularité au sein du réseau national Cerfrance : un membre du personnel a été élu pour représenter les collaborateurs au sein du CA. C'est Julien BERNARD, comptable à Belleville-sur-Meuse, qui assure désormais cette mission.

Vie de notre association

FOCUS BOULANGERIE

Une activité qui continue de progresser

Retrouvez en ligne sur Cerfrance Connect quelques-uns des éléments d'analyse obtenus pour l'année 2019.



www.cerfrance-adheo.fr
Rubrique « Références économiques »

NOUVEAUTÉS CERFRANCE CONNECT

Scannez vos documents encore plus facilement

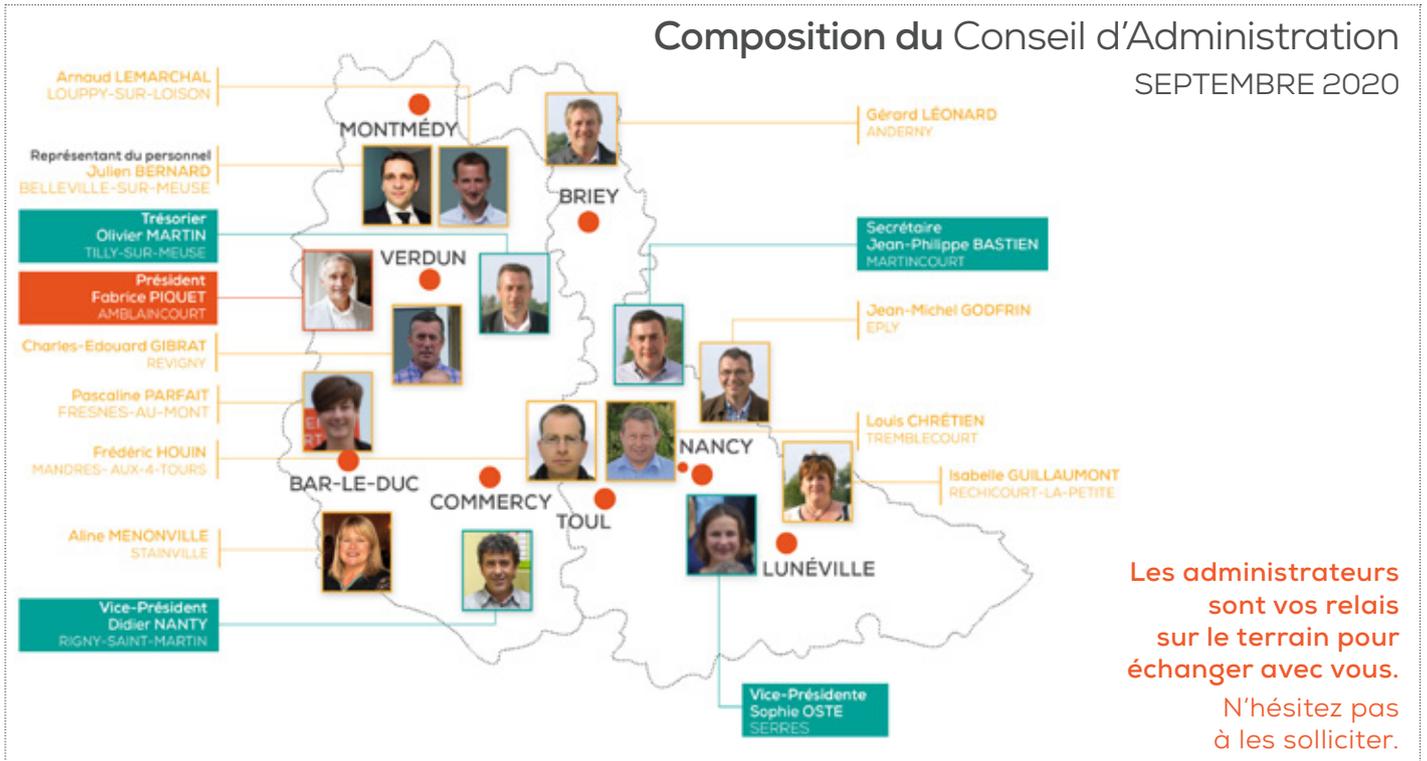
Depuis novembre 2020, scanner des documents est devenu plus facile sur votre espace « Mes documents » de Cerfrance Connect. Dans l'onglet « Fichier transmis », vous pouvez :

- > Cliquer sur « envoi multiple » pour envoyer en une seule fois plusieurs documents
- > Cliquer sur « nouveau document » pour scanner une ou plusieurs pages avec des réglages prédéfinis
- > Une fois que votre comptable aura traité vos documents, ils seront classés dans le premier onglet « documents ».

N'hésitez pas à demander conseil à votre comptable !

Composition du Conseil d'Administration

SEPTEMBRE 2020



Les administrateurs sont vos relais sur le terrain pour échanger avec vous. N'hésitez pas à les solliciter.

Plafond de la sécurité sociale depuis le 1^{er} janvier 2020

Annuel	41 136 €	Semaine	791 €
Trimestriel	10 284 €	Jour	189 €
Mensuel	3 428 €	Heure	26 €
Quinzaine	1 714 €		

SMIC

Date d'effet	Horaire	Mensuel (35 heures)	Minimum garanti
01/01/2018	9,88 €	1 498,47 €	3,57 €
01/01/2019	10,03 €	1 521,22 €	3,62 €
01/01/2020	10,15 €	1 539,42 €	3,65 €

Comptes courants d'associés

Taux trimestriel 3 ^{ème} trimestre 2020	1,17 %
--	--------

Indice national du fermage pour 2020 105,33 (base 100 en 2009)

Indice du coût de la construction Base 100 au 4^e trimestre 1953

1 ^{er} trimestre 2019	1 729	4 ^{ème} trimestre 2019	1 769
2 ^{ème} trimestre 2019	1 746	1 ^{er} trimestre 2020	1 770
3 ^{ème} trimestre 2019	1 746	2 ^{ème} trimestre 2020	1 753

Indice de référence des loyers d'habitation

2 ^{ème} trimestre 2019	129,72	1 ^{er} trimestre 2020	130,57
3 ^{ème} trimestre 2019	129,99	2 ^{ème} trimestre 2020	130,57
4 ^{ème} trimestre 2019	130,26	3 ^{ème} trimestre 2020	130,59

Barème kilométrique

Puissance fiscale	Jusqu'à 5 000 km	De 5 001 à 20 000 km	Au-delà de 20 000 km
3 CV et moins	d x 0,456	(d x 0,273) + 915	d x 0,318
4 CV	d x 0,523	(d x 0,294) + 1 147	d x 0,352
5 CV	d x 0,548	(d x 0,308) + 1 200	d x 0,368
6 CV	d x 0,574	(d x 0,323) + 1 256	d x 0,386
7 CV et plus	d x 0,601	(d x 0,34) + 1 301	d x 0,405

Frais de repas

Valeur du repas pris à domicile	4,85 € TTC
Montant au-delà duquel la dépense professionnelle est considérée comme excessive	19,00 € TTC

FORMATION ADHÉRENTS EXPLOITANTS AGRICOLES

Futur retraité : réussir ma transmission

BAR-LE-DUC les 17 et 24/11/2020
BELLEVILLE les 27/11 et 04/12/2020
Attention les formations ci-dessus sont reportées à une date ultérieure du fait des mesures gouvernementales. Les inscriptions sont toujours possibles.
LAXOU les 11 et 18/12/2020

L'impôt sur les sociétés et la holding en agriculture

LAXOU le 19/01/2021

Vente directe et circuits courts : particularités administratives et comptables

BELLEVILLE le 28/01/2021

Renseignements :
smorel@adheo-cerfrance.fr

Suivez
l'actualité

Sur les réseaux sociaux

- > www.facebook.com/CerfranceAdheo
- > www.twitter.com/CerfranceAdheo
- > www.linkedin.com/company/cerfrance-adheo

Cerfrance vous offre un bouquet d'avantages

Focus sur « acheter gagnant » avec des remises de chèques en septembre et octobre 2020 de notre partenaire New Holland, dans nos agences :



Chaque adhérent Cerfrance Adheo a la possibilité de bénéficier des offres et remises «Cerfrance Avantages». Vous aussi profitez-en !

avantages.cerfranceconnect.fr

Découvrez quelques autres partenaires de Cerfrance Avantages :



La revue ECHOS 109 est éditée par l'Association de Gestion et de Comptabilité ADHEO 109 | Siège social : 5 rue de la Vologne, 54520 LAXOU | Tél. 03 83 96 32 82 | www.cerfrance-adheo.fr
Directeur de la publication : Jean-René LENNE | Rédaction : service communication, direction de l'expertise | Mise en page : service communication | Crédits photographiques : Adobe Stock - Frapar - Alegria | Impression en 5 000 exemplaires par l'imprimerie AGM (55) certifiée Imprim'vert. Papier 100 % recyclé - ISSN 2264-4458