

**Mémoire présenté en vue de l'obtention
du diplôme d'Expertise comptable**

SESSION MAI 2016

**L'évaluation d'une parcelle de vignes de
cognac par sa rentabilité : Mission d'aide à la
décision d'investissement.**



Grégory GIRARD

Maine Labarbotrie

16300 Saint Bonnet

Table des matières

| | PAGES |
|---|-------|
| NOTE DE SYNTHÈSE | 1 |
| INTRODUCTION | 4 |
| I – LES DONNÉES CLEFS POUR COMPRENDRE LES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ | |
| CHAPITRE 1 – Le marché foncier viticole de cognac : quelles spécificités ? | 11 |
| SECTION 1 – Le fonctionnement de la production d’eau de vie de cognac | 11 |
| 1 – Les données professionnelles sur l’évolution des structures | 11 |
| 2 – Le système de production d’eau de vie de cognac | 12 |
| SECTION 2 – Le rapport entre le cours du foncier viticole et le produit lié à son exploitation | 13 |
| 1 – Le marché des eaux de vie de cognac : un marché en croissance | 13 |
| 2 – Le parallèle entre le marché des eaux de vie et le prix des vignes de cognac | 14 |
| 3 – L’évolution de la nature de l’investissement du foncier viticole Cognaçais | 15 |
| SECTION 3 – La rentabilité différenciée des exploitations selon leurs surfaces | 17 |
| 1 – Les types de crus et les paliers reconnus par la profession | 17 |
| 2 – Les autres données existantes avant l’opération d’acquisition : données humaine, technique et coût de production | 18 |
| CHAPITRE 2 – Les données du marché servant de bases aux prévisionnels d’exploitation | 20 |
| SECTION 1 – Les potentiels de production du vignoble | 20 |
| 1 – Les généralités sur la durée de production de la vigne, la capacité de production et sa sensibilité | 20 |
| 2 – L’état du stock, les conséquences à en tirer | 22 |

| | |
|--|-----------|
| SECTION 2 – Une législation européenne en mouvance | 25 |
| 1 – Les textes européens..... | 25 |
| 2 – La conséquence au niveau du vignoble du cognac : Négociants et Bouilleurs de crus..... | 26 |
| II – LA PRESENTATION DE LA REFLEXION PERSONNALISEE POUR CREER L’OUTIL D’AIDE A LA DECISION D’INVESTISSEMENT FONCIER VITICOLE DE COGNAC | |
| CHAPITRE 1 – Les méthodes d’évaluation classiques pour le foncier : Proposition d’une méthode spécifique | 30 |
| SECTION 1 – Les méthodes couramment utilisées lors de l’évaluation foncière : Avantages et limites pour le foncier viticole du cognac | 30 |
| 1 – Les méthodes connues et utilisées par les évaluateurs..... | 30 |
| 2 – Comparaison entre ces méthodes et le besoin pour la valorisation d’une parcelle de vignes..... | 32 |
| 3 – Le choix d’une ou de plusieurs de ces méthodes pour une valorisation économique de parcelles de vigne | 32 |
| SECTION 2 – L’adaptation de la méthode généraliste de Denis BARTHELEMY à un outil personnalisé pour le vignoble cognaçais... | 34 |
| 1 – Détermination de la capacité bénéficiaire (CBn) | 34 |
| 2 – Taux d’actualisation à prendre en compte (Rn)..... | 35 |
| CHAPITRE 2 – La description et le fonctionnement de la méthode utilisée pour aider à la décision d’investissement | 37 |
| SECTION 1 – L’acquisition de parcelle constituant une augmentation négligeable de la surface déjà exploitée..... | 37 |
| 1 – La détermination de la capacité bénéficiaire | 37 |
| 2 – La proposition d’une méthode d’évaluation pour une surface marginale | 38 |

| | |
|--|-----------|
| 3 – La détermination du taux d’actualisation pour une augmentation marginale de la superficie | 40 |
| SECTION 2 – L’acquisition de parcelle de vignes constituant une augmentation conséquente des vignes déjà exploitées | 43 |
| 1 – La proposition d’une méthode d’évaluation spécifique | 43 |
| 2 – La détermination de la capacité bénéficiaire | 44 |
| 3 – Le coût du capital dans la projection de rentabilité..... | 45 |
| SECTION 3 – L’achat de parcelle pour la mettre à bail..... | 48 |
| 1 – La proposition d’une méthode d’évaluation..... | 48 |
| 2 – La détermination des critères de l’évaluation | 49 |
| III – LA CONSTITUTION DU PREVISIONNEL D’EXPLOITATION DE LA PARCELLE DE VIGNES A ACQUERIR | |
| CHAPITRE 1 – Les normes professionnelles liées à l’expertise-comptable | 54 |
| SECTION 1 – Les normes d’application générales liées à la mission | 54 |
| 1 – Le Code de déontologie | 55 |
| 2 – La norme de la maîtrise de la qualité (NPMQ)..... | 56 |
| 3 – L’annexe à la norme professionnelle de maîtrise de la qualité par les professionnels de l’expertise-comptable : La norme anti-blanchiment | 57 |
| SECTION 2 – La possibilité de réaliser une mission connexe et le respect des normes de planification et de révision..... | 58 |
| 1 – La norme professionnelle relative à la mission d’examen des informations financières prévisionnelles et la norme professionnelle 3400..... | 58 |
| 2 – Outil d’aide à la planification et à la supervision pour le respect des normes | 59 |
| CHAPITRE 2 – La proposition d’outils d’aide à l’expert-comptable pour établir le prévisionnel d’exploitation de la parcelle..... | 62 |
| SECTION 1 – Le projet d’acquisition de parcelle de vignes..... | 62 |
| SECTION 2 – La détermination du chiffre d’affaires de la parcelle ... | 64 |
| SECTION 3 – Les dépenses prévisionnelles liées à la parcelle acquise | 65 |

| | |
|---|-----------|
| CHAPITRE 3 – L'établissement des prévisionnels d'exploitation de la parcelle de vignes de cognac | 69 |
|---|-----------|

| | |
|---|-----------|
| SECTION 1 – L'élaboration du prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes selon les données de l'exploitant..... | 69 |
|---|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 1 – Les renseignements à inclure dans le dossier de travail permettant le calcul automatique du prévisionnel d'exploitation..... | 69 |
|---|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 2 – Les précisions quant à l'automatisation de l'outil suite aux renseignements nécessaires au calcul du prévisionnel d'exploitation de la parcelle .. | 71 |
|---|-----------|

| | |
|--|-----------|
| SECTION 2 – Le rapport sur l'établissement d'informations financières prévisionnelles | 72 |
|--|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 1 – Les normes professionnelles liées au rapport | 73 |
|---|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 2 – Rapport sur le prévisionnel d'exploitation : cas concret | 74 |
|---|-----------|

IV – L'OUTIL D'AIDE A LA DECISION D'INVESTISSEMENT DE FONCIER VITICOLE COGNACAIS

| | |
|---|-----------|
| CHAPITRE 1 – Les normes professionnelles liées à l'évaluation en expertise-comptable | 80 |
|---|-----------|

| | |
|--|-----------|
| SECTION 1 – Les normes professionnelles liées à la mission d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognaçais en se plaçant sous l'angle économique..... | 80 |
|--|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 1 – Les normes applicables à cette mission d'aide à la décision d'investissement | 80 |
|---|-----------|

| | |
|--|-----------|
| 2 – Les exigences des normes applicables à la mission | 81 |
|--|-----------|

| | |
|--|-----------|
| 3 – La responsabilité de l'expert-comptable dans la mission | 82 |
|--|-----------|

| | |
|--|-----------|
| SECTION 2 – La mise en place de documents de travail pour l'expert-comptable afin de répondre aux normes professionnelles | 83 |
|--|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 1 – L'acceptation de la mission d'évaluation | 83 |
|---|-----------|

| | |
|---|-----------|
| 2 – La lettre de mission d'évaluation économique d'une parcelle viticole de cognac | 85 |
|---|-----------|

| | |
|--|-----------|
| 3 – La planification de la mission et le dossier de travail | 85 |
|--|-----------|

| | |
|--|-----------|
| 4 – La révision et le rapport sur l'évaluation..... | 86 |
|--|-----------|

| | |
|---|------------|
| CHAPITRE 2 – Le choix et la détermination des hypothèses de rentabilité définies selon les statistiques | 88 |
| SECTION 1 – La présentation et l’exploitation des données statistiques professionnelles issues du B.N.I.C. et de la station viticole de cognac | 88 |
| 1 – Le marché extérieur (Négoce – Client final) | 88 |
| 2 – Le marché intérieur (Viticulteur – Négoce) | 89 |
| 3 – Le lien entre ces deux marchés | 90 |
| | |
| SECTION 2 – La détermination des hypothèses permettant de définir la fourchette de l’évaluation..... | 91 |
| 1 – L’analyse de l’hypothèse basse | 91 |
| 2 – L’analyse de l’hypothèse médiane | 91 |
| 3 – L’analyse de l’hypothèse haute | 92 |
| | |
| CHAPITRE 3 – La présentation de l’outil d’aide à la décision d’investissement de foncier viticole de cognac : Cas concret | 93 |
| SECTION 1 – Présentation de l’outil d’aide à la décision..... | 93 |
| 1 – Le dossier de travail lié aux hypothèses de marché | 93 |
| 2 – Le dossier de travail d’évaluation | 95 |
| SECTION 2 – Présentation d’un cas concret analysé..... | 96 |
| 1 – Analyse et comparaison des résultats de l’évaluation | 96 |
| 2 – Conseils et mise en garde concernant l’évaluation | 98 |
| SECTION 3 – Proposition d’un rapport d’aide à la décision d’investissement | 99 |
| 1 – La composition du rapport proposé pour la mission d’aide à la décision d’investissement | 99 |
| 2 – La présentation du rapport d’un cas concret | 101 |
| | |
| CONCLUSION | 104 |

Table des abréviations

| | |
|----------|---|
| AOC | Appellation d'Origine Contrôlée |
| OAT | Obligation Assimilable du Trésor |
| BNIC | Bureau National Interprofessionnel du Cognac |
| CAC40 | Cotation Assistée en Continue. Les 40 plus grosses valeurs |
| CIVB | Conseil Interprofessionnel du Vin de Bordeaux |
| CNAOC | Confédération Nationale des producteurs de vins et eaux de vie de vin à Appellations d'Origine Contrôlées |
| CRINAO | Comité Régional de l'Institut National de l'Origine et de la qualité |
| EDV | Eaux De Vie de cognac |
| ETP | Equivalent Temps Plein |
| FNSEA | Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles |
| HA | Hectare |
| HLAP | HectoLitres d'Alcool Pur |
| HLV | Hectolitres volume |
| IVS 2013 | Normes Internationales d'Evaluation 2013 |
| PAC | Politique Agricole Commune |
| QNV | Quantité Normalement Vinifiable |
| RCP | Responsabilité Civile Professionnelle |
| SAFER | Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural |

Table des figures (1)

- Figure 1 : Décomposition de la valeur de marché d'un hectare de vignes de Cognac.
- Figure 2 : Sorties historiques en HLAP de Cognac et prévision EUROGROUP à partir de 2014.
- Figure 3 : Prix des vins et eaux de vie constatés en 2014 par le B.N.I.C.
- Figure 4 : Tableau de vieillissement du Cognac par compte.
- Figure 5 : Comparaison de l'évolution du prix des vignes avec le niveau des expéditions de Cognac.
- Figure 6 : Tableau récapitulatif des prix de vente en milliers d'euros par hectare.
- Figure 7 : Carte des crus de la Région délimitée Cognac.
- Figure 8 : Phase de production de la vigne de l'AOC Cognac.
- Figure 9 : Capacité standard de production par hectare du cépage Ugni-Blanc.
- Figure 10 : Relation année plantation-rendement 2014.
- Figure 11 : Evolution de la répartition du stock.
- Figure 12 : Répartition du stock viticulteur par âge.
- Figure 13 : Résultat courant avant impôts par actif non salarié en 2013.
- Figure 14 : Seuil d'application de la méthode en cas d'acquisition de parcelle de vignes en vue de les exploiter.
- Figure 15 : Résultat d'exploitation d'une structure de 35 hectares de vignes.
- Figure 16 : Cours des fermages en 2014.
- Figure 17 : Schéma général du référentiel normatif et déontologique du professionnel de l'expertise-comptable.
- Figure 18 : Tableau de répartition des charges selon la méthode de calcul des coûts ABC.
- Figure 19 : Vérification de la charge liée aux matériels selon la méthode utilisée.

Table des figures (2)

- Figure 20 : Mise en relation du prix moyen des ventes d'un HLAP par le Négoce aux variations de prix d'un hectare de vignes de Cognac.
- Figure 21 : Mise en relation du prix moyen des ventes d'un HLAP par le Négoce aux prix moyen d'achat d'un HLAP en compte 00 aux viticulteurs.
- Figure 22 : Evolution des expéditions en HLAP sur le marché mondial.
- Figure 23 : Perspectives des expéditions en HLAP sur le marché mondial (Etude EUROGROUP).
- Figure 24 : Projection de l'évolution des expéditions en HLAP sur le marché mondial.
- Figure 25 : Valeurs économiques de la parcelle de vignes.
- Figure 26 : Prix des fermages pour l'année 2015.
- Figure 27 : Décomposition de la parcelle de vignes.

Note à l'attention des membres du jury

Le plan détaillé soumis à l'agrément et la longueur des parties n'ont pas été respectés conformément aux avis des membres du jury lors des soutenances de Novembre 2014 et Mai 2015.

Le plan était composé de trois parties déséquilibrées. Tout d'abord, une explication des données clefs du cognac était abordée dans les trente premières pages.

La seconde partie traitait de l'apport de l'expert-comptable aux viticulteurs cognaçais sur les vingt pages suivantes.

Enfin, la réflexion personnalisée autour de l'outil proposé représentait cinquante pages dans la troisième partie.

Afin d'équilibrer les parties et faciliter la compréhension, le mémoire est traité en quatre parties qui s'enchaînent et sont équilibrées.

La première partie permet au lecteur de comprendre l'environnement dans lequel se trouve le viticulteur cognaçais. Cette partie est traitée en vingt-sept pages.

La seconde partie est dédiée à l'explication de la méthode d'évaluation permettant de réaliser l'outil d'aide à la décision d'investissement sur vingt-quatre pages.

La troisième partie explique la première tâche à réaliser par l'expert-comptable à savoir l'établissement d'un prévisionnel de la parcelle de vignes de cognac. Cette partie est traitée en vingt-cinq pages.

La quatrième partie explique l'outil d'aide à la décision d'investissement grâce à l'évaluation réalisée sur les prévisionnels effectués dans la partie trois. Cette partie définit les hypothèses de marché permettant de qualifier la perception de l'acquéreur potentiel. Cette partie est traitée en vingt-cinq pages.

Toutes ces modifications et ces options ont eu pour seul objectif d'améliorer la qualité du mémoire, de l'enrichir du fruit des recherches depuis le dépôt de la notice et de tenir compte des remarques du jury des deux premières soutenances.

Note de synthèse

Le marché du foncier viticole de cognac a connu de 1990 à 2010 une baisse de ces cours liée à l'état critique du marché du cognac. Depuis 5 ans, le marché du cognac est en croissance et par conséquent, le prix des vignes est également à la hausse. Le prix du foncier viticole est à un niveau jamais égalé par le passé : le prix du foncier viticole est passé de 20K€ il y a 5 ans à presque 100K€ l'hectare aujourd'hui.

Cette valeur de marché du foncier viticole est présente dans les négociations entre acheteur et vendeur, mais aucun acteur ne peut indiquer au repreneur s'il peut escompter une rentabilité liée à son investissement.

L'intérêt principal de l'outil proposé est de rapprocher la valeur d'acquisition, négocié avec le vendeur, à la valeur économique de la vigne liée à son exploitation par l'acheteur.

En effet, devant le niveau des prix des vignes de cognac, comment l'exploitant peut-il avoir un aperçu de la rentabilité de son acquisition ? Doit-il réaliser cet investissement à ce prix ? Si oui, sous quelles conditions ? Ou sinon pourquoi ?

L'expert-comptable qui possède une connaissance du milieu viticole de cognac peut répondre à cette interrogation en réalisant une mission d'évaluation de la parcelle de vignes sous l'angle économique. Cela va se présenter sous la forme de deux travaux liés :

- **Un prévisionnel d'activité pendant la durée d'exploitation de la parcelle,**
- **Une évaluation de rentabilité basée sur le prévisionnel réalisé.**

Le prévisionnel va consister à identifier un niveau normal d'activité sur une longue période, à partir des statistiques connues, des rendements et des prix de ventes potentiels. Au niveau des charges, un travail sur la structure d'exploitation permettra de dégager un prévisionnel tenant compte de coûts supplémentaires et/ou d'économies d'échelles liées à cette acquisition.

L'évaluation de la rentabilité est basée sur le prévisionnel personnalisé de l'exploitant et de la structure d'exploitation. Un modèle d'évaluation spécifique au foncier viticole cognaçais va être proposé.

La difficulté pour l'expert-comptable est d'utiliser la méthode adéquate pour évaluer la rentabilité de cet investissement. Pour cela, plusieurs méthodes doivent être comparées afin de savoir celle qui peut s'appliquer à l'actif immobilier de la vigne. Le panel des méthodes existantes, pour les actifs immobilisés, est réalisé et le choix de la méthode est expliqué.

La rentabilité de l'opération d'acquisition intéresse plusieurs acteurs qui interviennent dans le processus de la transaction :

Le Groupement d'Intérêt Economique des notaires spécialistes du droit vitivinicole prône clairement que lors d'une vente de vignes, il convient de faire la valorisation suivant trois points :

- **le bilan comptable (si c'est une vente de l'exploitation),**
- **la valeur patrimoniale tirée des barèmes de leur profession,**
- **la rentabilité économique acquise ou future en fonction des investissements techniques, humains ou commerciaux.**

D'autres professionnels peuvent également réaliser une évaluation d'une parcelle de vignes. Cependant, les pratiques actuelles faites par la SAFER, les Experts Fonciers et les notaires n'ont rien d'économique. Elles sont souvent composées des méthodes de barèmes ou de comparaison. La notion de juste valeur n'est pas présente et, économiquement, il est compliqué pour un exploitant de réaliser un investissement onéreux sans avoir de prévisions de rentabilité de ce dernier. Si l'on compare à l'industrie, aucun dirigeant n'accepterait d'investir, dans un outil de production, sans connaître la rentabilité attendue ou les économies engendrées par celui-ci. La valeur du prix du marché est une base de transaction, mais il faut savoir si ce prix est économiquement viable.

Le besoin des clients, en plus de celui des banquiers, des notaires, des organismes d'état, est réel quant à la valorisation économique et à la projection de rentabilité de l'investissement.

Cette évolution du marché foncier viticole permet une opportunité aux experts comptables afin d'être un acteur incontournable dans ces transactions. Cela permet de mettre en avant « la marque expert-comptable » mais aussi d'être créateur de valeur ajoutée.

Introduction

FIGURE 1 : Décomposition de la valeur de marché d'un hectare de vignes de cognac

| | |
|--|--------------------------|
| Prix de la terre agricole | Environ 6000€/HA |
| Valeur de la plantation, fils et piquets | Environ 9000€/HA |
| Droit de plantation | Environ 10000€/HA |
| Valorisation du droit à produire sur 3 ans* | ? |
| Goodwill ou survaleur | ? |

*une nouvelle plantation ne peut produire qu'au bout de 3 ans. C'est l'intérêt d'acquérir une vigne plutôt qu'une autorisation de plantation.

Nous assistons à une demande croissante des exploitants pour acquérir des hectares de vignes supplémentaires. La conséquence directe est une hausse continue des prix du foncier viticole cognaçais.

Le niveau d'activité du marché des vignes de cognac est comme toujours la conséquence directe de l'état du marché du cognac en lui-même. Dans un contexte de forte évolution des cours des eaux de vie de cognac, le prix du foncier a quadruplé en très peu d'années.

A titre d'exemple, lorsqu'une parcelle de vignes est en vente, plusieurs viticulteurs se disputent la propriété en augmentant le prix proposé par ses concurrents. Il s'agit là du jeu de l'offre et de la demande. Le marché foncier viticole de cognac est actuellement en déséquilibre. Il y a plus de demande que d'offre. Par conséquent, les prix actuels peuvent atteindre 100 000 € l'hectare alors qu'il y a quelques années, ces prix étaient plutôt de l'ordre de 15 à 20 000 € l'hectare.

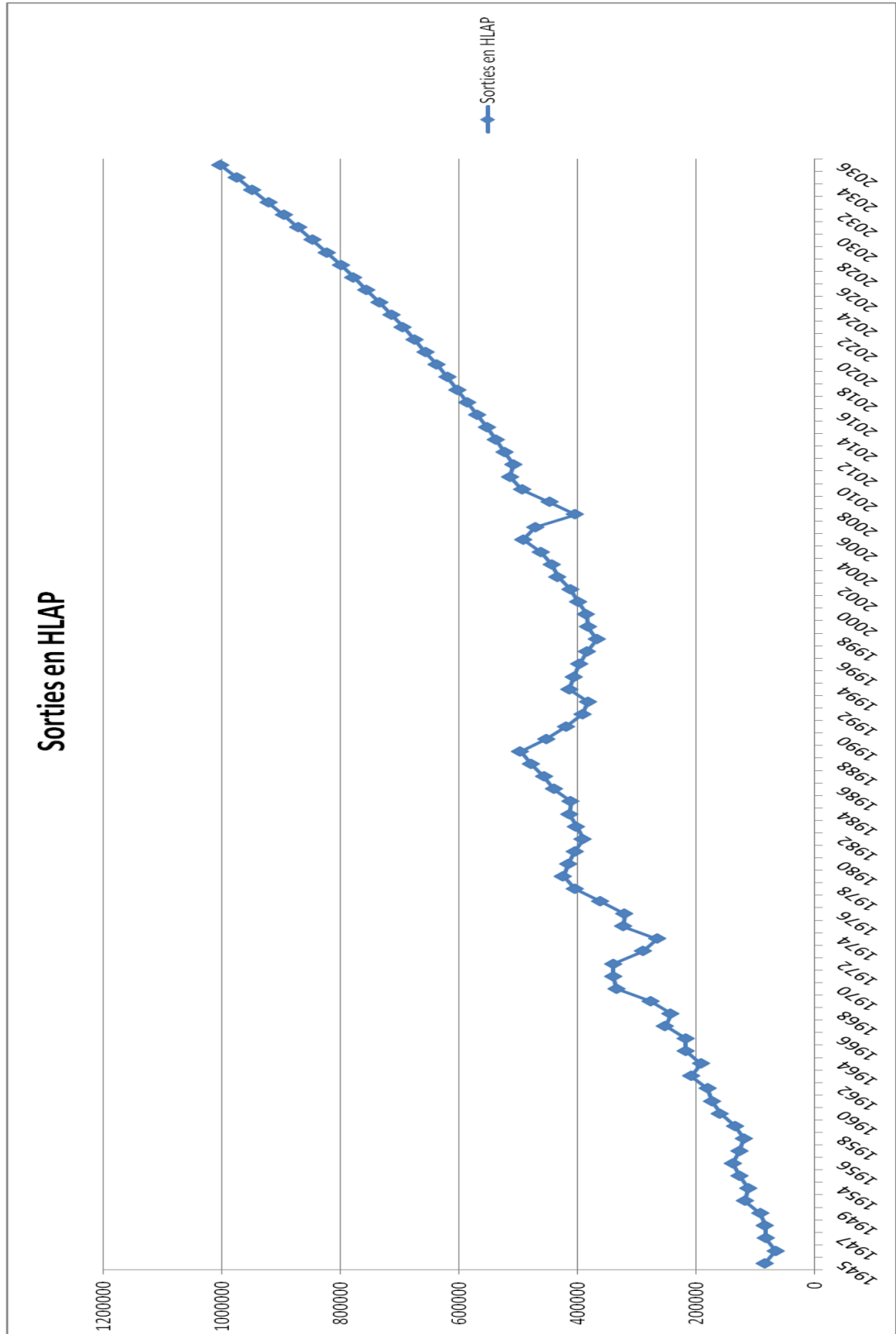
Si l'on se place sous l'angle économique, la pratique démontre que ces investissements sont réalisés sans perspective de rentabilité attendue. La notion de prix du marché est cernée dans les professions tels que les notaires ou encore la S.A.F.E.R¹. Ces derniers réalisent une base de données tous les ans sur les ventes répertoriées et les prix de vente. La S.A.F.E.R. a un droit de préemption si elle juge le prix négocié entre l'acheteur et le vendeur trop élevé par rapport aux prix référencés dans sa base de données. Afin de biaiser ce système, des mécanismes plus complexes sont mis en place pour tromper leur vigilance et par conséquent, elle peine à jouer son rôle de régulateur de marché.

La base de données de la S.A.F.E.R est donc non exhaustive, elle reste rattachée à un historique des transactions des années antérieures. Elle sert néanmoins de garde-fou à l'évolution démesurée du niveau des prix du foncier viticole cognaçais.

Au niveau du financement, les banquiers tentent de calculer une valeur de rentabilité économique de l'investissement mais avec leurs moyens et leurs données (bilans, liasses fiscales). Ils essayent de connaître le retour sur investissement potentiel pour les grosses transactions. Cependant, dans leurs études, ils utilisent des ratios standards et il y a peu de place à la personnalisation. De plus, si l'investisseur dispose de trésorerie disponible liée à la vente récente de vieux stocks d'eaux de vie l'emprunt ne tiendra compte que de la valeur normale de la vigne et le supplément sera financé via cette trésorerie.

¹ S.A.F.E.R : Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural

FIGURE 2 : Sorties historiques en HLAP de cognac et prévisions EUROGROUP à partir de 2014



En pratique, sur un projet d'acquisition de foncier viticole cognaçais, la banque va se servir du barème de transactions de la S.A.F.E.R et accepte le financement à hauteur de 85% de ce dernier en règle générale.

Si le viticulteur dispose de trésorerie pour autofinancer la différence avec son projet d'investissement, l'acquisition se réalisera. En cas de retournement du marché du cognac, les viticulteurs, souvent les plus jeunes, seront les plus vulnérables. En effet, les échéances d'emprunts sont conséquentes et le remboursement deviendra compliqué.

Après avoir fait une revue des méthodes de valorisations et de financements, un constat permet de décomposer le prix d'un hectare de vignes de cognac, au coût de remplacement : (FIGURE 1)

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| - Terres agricole : | Environ 6 000€/HA ² |
| - Plantation, fils, piquets : | Environ 9 000€/HA |
| - Droit de plantation | Environ 10 000€/HA, |

Ainsi, la valeur de reconstitution est composée de 25 000€/HA de terrain, vignes et droit de plantation. La différence avec le prix de vente constitue donc la valorisation **d'une part de rendement anticipé sur 3 années de production et d'une part de spéculation sur les cours des Eaux de vie des années futures.**

Concernant le marché du cognac dans les années futures, des prévisions ont été faites par un organisme d'évaluation en 2014 et la conclusion est un doublement du marché sous quelques années (2036). L'étude EUROGROUP présente un besoin d'agrandissement du vignoble dans les prochaines années et table sur un doublement des ventes sur les 30 prochaines années (FIGURE 2). Il s'agit du Business Plan de l'Interprofession de cognac qui sera révisé tous les 3 ans.

Actuellement, les ventes sont dynamiques dans un certain nombre de pays mais les situations géopolitiques ainsi que les barrières douanières sont encore importantes pour couvrir en masse certains continents (L'Inde et l'Afrique). Les ventes entre octobre 2014 et novembre 2015 sont en progression de 8%. Le marché reste encore stable et rentable pour tous les acteurs de la filière. Les prévisions de l'étude EUROGROUP sont atteintes pour l'année 2015 (FIGURE 2).

Pour nuancer cette perspective favorable, un retournement s'était produit en 1990 de façon subite et par conséquent une perte de marché n'est pas exclue dans le futur malgré ces constats favorables. Le montant de l'acquisition de foncier viticole de cognac repose en grande partie sur la survaleur décrite précédemment par l'acquéreur.

² HA : Hectare

Le risque est de devoir assumer les remboursements d'emprunts en cas d'effondrement du marché et d'assumer le remboursement de cette survaleur qui aura disparue.

Ainsi, nous sommes en droit de nous interroger sur le montant alloué, lors d'une acquisition de vignes, à la part de spéculation liée à l'évolution des cours des eaux de vie des années futures.

L'expert-comptable qui pratique habituellement le marché du cognac est le seul en mesure de répondre à l'interrogation de l'acquéreur car il a toutes les connaissances techniques, comptables et financières et connaît parfaitement son client et l'exploitation.

Ses connaissances vont lui permettre de déterminer pour chaque parcelle et pour chaque client, le prix optimal d'une parcelle de vignes afin d'avoir une rentabilité suffisante selon des hypothèses de marché définies par le client.

Pour déterminer la méthode d'évaluation de rentabilité, un point avec les différents acteurs de la profession a été réalisé afin d'étudier leurs méthodes utilisées lors de la vente d'une parcelle de cognac. Les forces et les faiblesses ont été identifiées et un outil a été créé afin d'aider à la prise de décision sur un investissement foncier. Cet outil tient compte de données techniques et financières propres à l'exploitant, à l'exploitation, ainsi qu'au marché.

Cet outil va permettre d'apporter de la valeur ajoutée à la marque « expert-comptable » en valorisant l'expert-comptable sur le domaine de la gestion au niveau viticole auprès des viticulteurs, financeurs, notaires, experts fonciers, du Négocier, du syndicat professionnel et de tous les autres acteurs du monde du cognac. Ce sujet permet à l'expert-comptable de renforcer les liens de l'inter professionnalité.

Ce mémoire traite exclusivement de l'évaluation de la rentabilité du foncier viticole durant la période d'exploitation en se plaçant du côté de l'acquéreur.

Le plan du mémoire découle directement des objectifs précédemment exposés et s'articule en quatre parties :

La première partie est consacrée aux éléments clefs que l'expert-comptable doit connaître pour préparer sa mission d'aide à la décision d'investissement : de façon globale, l'évaluation du marché des eaux de vie de cognac ainsi que celui du foncier. Un parallèle est mené avec l'analyse de l'état du vignoble, des textes officiels encadrant la production et la plantation.

De façon pratique, le fonctionnement du marché du cognac pour l'exploitant est abordé et notamment les quotas de production. Cette partie donne les bases techniques pour comprendre le fonctionnement de l'outil d'aide à la décision proposé et elle permet au lecteur d'appréhender le marché du cognac.

La seconde partie a pour objectif de proposer une méthode d'évaluation économique pour réaliser l'outil d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognçais. La mise en place de sous méthodes est nécessaire afin de cadrer avec le cas du client, de la parcelle et de son exploitation.

La troisième partie est consacrée à la première phase de la mission que l'expert-comptable devra réaliser, c'est-à-dire le prévisionnel d'exploitation de la parcelle. Cette partie a pour objectif de donner aux experts comptables confrontés à ce type de situation une base de travail préétablie afin de respecter les normes professionnelles et d'aider l'utilisateur de l'outil prévisionnel par des supports et des questionnaires ad hoc. Un cas concret va permettre au lecteur de faciliter la compréhension de l'utilisation des questionnaires et de l'automatisation de l'outil.

La quatrième partie est consacrée à la dernière phase de la mission que l'expert-comptable devra réaliser, c'est-à-dire l'évaluation économique de la parcelle de vignes et la mise en rapport avec le budget prévisionnel d'investissement destiné à l'acquisition de cette parcelle. Cette partie tiendra compte des normes professionnelles applicables à l'expertise comptable. Enfin, à travers le développement d'un cas concret nous aborderons les explications liées à l'utilisation de l'outil conçu à cet effet. Un rapport d'évaluation sera proposé et les prévisions réalisées par le client en termes de chiffre d'affaires seront comparées aux statistiques du marché du cognac sur des périodes précises reflétant une phase de déclin, une phase de croissance et une phase que l'on peut qualifier de médiane, tenant compte de l'évolution du marché du cognac de ces trente dernières années grâce aux statistiques.

Ce rapport mettra en lumière l'écart entre le prix proposé et le résultat de l'évaluation économique. En fonction de cet écart, des choix stratégiques de vente du produit pourront être proposés au client.

La mission de l'expert-comptable a pour but, dans un premier temps, de servir l'intérêt de son client. Cependant, au travers de celle-ci, il va servir également la profession, la marque « expert-comptable » et impulser une action supplémentaire au profit de l'inter-professionnalité.

Partie I

Les données clefs pour comprendre les spécificités du marché

Ces données servent de base pour établir l'outil d'aide à la décision d'investissement

Chapitre 1 - Le marché foncier viticole dans le secteur du cognac.

Chapitre 2 - Les données du marché servant de base aux prévisionnels d'exploitation.

Le secteur du cognac est un marché spécifique dans le monde économique. Il est soumis à des réglementations particulières et à des mouvements de marché imprévisibles.

Le marché du cognac est, selon les viticulteurs, un marché cyclique que l'on pourrait comparer à un électrocardiogramme : le marché a subi des phases totalement différentes selon les années. Ce constat se vérifie sur la période 1966 - 2014. (FIGURE 2).

Pour anticiper le marché de demain, nous allons recenser et analyser les données clés que l'évaluateur devra inclure dans la base de son prévisionnel pour réaliser une projection des ventes et des cours afin de réaliser l'évaluation basée sur la rentabilité espérée.

Jusqu'à présent, la pratique de l'évaluation dans le secteur agricole se limitait à un aspect patrimonial, par addition de valeurs estimées des différents actifs. L'intérêt de cette évaluation est de fixer un seuil de prix d'acquisition maximal en fonction de la rentabilité espérée actualisée de la parcelle de vignes.

En établissant l'évaluation économique, l'expert-comptable va devoir, avec son client, prendre des positions et faire des choix qui vont influencer directement le résultat de l'évaluation. Ainsi, le risque pour l'expert-comptable est de voir mettre en cause sa responsabilité civile à la suite de l'évaluation.

Pour limiter ce risque, l'évaluateur doit respecter les règles déontologiques, les exigences qualitatives et les conditions d'expériences. La méthode utilisée doit être justifiée et adaptée à l'actif évalué.

Tout d'abord, nous allons réaliser un point sur le marché foncier viticole de cognac afin de dégager les spécificités propres à ce produit. Nous allons décrire le fonctionnement de la production d'eau de vie de cognac et établir le lien entre la valeur du produit final, l'eau de vie, et le cours du foncier viticole cognaçais.

Enfin, nous nous attacherons à déterminer les potentiels de production du cépage principal utilisé dans ce vignoble pour utiliser, dans l'outil d'aide à la décision, une production théorique standard. Nous pourrions voir que de multiples critères peuvent faire fluctuer le cours du prix de vente de l'eau de vie. Cette section permet de réaliser que même avec une production théorique, le chiffre d'affaires escompté reste une donnée variable.

Chapitre 1 - Le marché foncier viticole de cognac : quelles spécificités ?

Ce chapitre a pour but de recenser les points sensibles à traiter lors de l'établissement du prévisionnel d'exploitation qui servira de base à l'évaluation de rentabilité de la parcelle de vignes de cognac. Ces points sont cruciaux pour éviter des oublis ou des inexactitudes qui influenceraient le résultat de l'évaluation finale.

Section 1 - Le fonctionnement de la production d'eau de vie de cognac.

1. Les données professionnelles sur l'évolution des structures

Comme l'ensemble du monde agricole d'aujourd'hui, la viticulture ne déroge pas à la règle de concentration des structures et de la diminution du nombre d'exploitants.

Pour preuve, dans l'Appellation d'Origine Contrôlée de cognac, l'évolution des structures produisant du cognac est la suivante :

- En 2002, le nombre d'exploitations était de 6 816 pour une superficie de production de l'ordre de 73 759 hectares et, par conséquent, la taille moyenne d'une exploitation était de 10.82 hectares.
- En 2012, le nombre d'exploitations était de 4 734 exploitations pour une superficie de production de l'ordre de 74 699 hectares et, par conséquent, la taille moyenne d'une exploitation était de 15.78 hectares.

Ce constat est réalisé depuis uniquement la dernière décennie. La taille d'une exploitation moyenne viticole charentaise a augmenté de 46% sur les 10 dernières années. Pour comparaison, en 1990, il y avait 12 779 exploitations soit une exploitation moyenne de 6.37 hectares.

La conclusion que l'on peut tirer de ce constat est une raréfaction du produit. Devant la concentration des structures, il y a de moins en moins de parcelles à vendre, les prix du marché de foncier viticole devraient continuer à croître.

**FIGURE 3 : Prix des vins et eaux-de-vie constatés en
2014 par le BNIC**

| Prix des vins et Eaux de vie 2014 | | | | | | | | | | | | |
|---|------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| <i>Prix moyens pondérés constatés par le BNIC sur les ventes de vins et de cognac au départ de la propriété</i> | | | | | | | | | | | | |
| <i>(En Euro par hectolitre d'alcool pur)</i> | | | | | | | | | | | | |
| Crus | vin | Rec 2015 Compte 00 | Rec 2014 Compte 1 | Rec 2013 Compte 2 | Rec 2012 Compte 3 | Rec 2011 Compte 4 | Rec 2010 Compte 5 | Rec 2009 Compte 6 | Rec 2008 Compte 7 | Rec 2007 Compte 8 | Rec 2006 Compte 9 | Rec 2005 Compte 10 |
| Grande Champagne | 1032 | 1198 | 1277 | 1441 | 1463 | 1605 | 1869 | 2217 | 2482 | 2625 | | 3548 |
| Petite Champagne | 951 | 1124 | 1200 | 1362 | 1360 | 1396 | 1793 | 2135 | 2425 | 2637 | 3220 | 2964 |
| Borderies | 1019 | 1194 | 1251 | 1403 | 1438 | 1643 | 1798 | - | - | - | - | - |
| Fins Bois | 938 | 1104 | 1146 | 1328 | 1378 | 1584 | 1775 | 1998 | 2326 | - | - | - |
| Bons Bois et Bois Ordinaires | 884 | 1032 | 1179 | 1256 | 1383 | 1532 | 1806 | 1908 | - | - | - | - |
| Cognac | - | - | 1156 | - | 1329 | 1570 | 1438 | - | - | - | - | - |

2. Le système de production d'eau de vie de cognac

Le marché du cognac se décompose en deux aspects :

- L'aspect commercial réalisé par les plus gros négociants,
- La production par les viticulteurs pour alimenter le marché du Négoce.

Les quotas de production d'HLAP³/hectare sont fixés après concertation entre les représentants du Négoce et des viticulteurs. Ils sont fixés, par rapport à la capacité de production, aux volumes de stock détenus par les bouilleurs de crus⁴ et le Négoce ainsi qu'aux prévisions de marché mondial.

La production d'eau de vie de cognac est encadrée par des textes officiels. Tous les ans, le Ministre de l'Agriculture fixe sous avis du B.N.I.C.⁵ les quotas de production encadrant le marché du cognac. Ce quota se décompose ainsi :

- Quota de base : Nombre d'hectolitres d'alcool pur par hectare (HLAP/HA). Pour 2014, il était de 11.70 HLAP/HA et en 2015 il était de 10.84 HLAP/HA.
- Les outils de régulation supplémentaires.

Les outils de régulation supplémentaires ont été mis en place il y a cinq ans sur proposition de la profession. Il en existe deux : la réserve de gestion et la réserve climatique.

Lorsque le viticulteur se trouvait en situation de « sur quota », il devait auparavant détruire sa production. Pour éviter de détruire le « sur quota » une année et d'être éventuellement en sous quota l'année suivante, ces outils ont été instaurés. Le viticulteur peut choisir l'un des deux systèmes ou les deux.

- La réserve de gestion : Le Ministre de l'Agriculture, en fonction de la demande sur le marché et des prévisions de récolte par le B.N.I.C. peut annuler purement cet outil. Dans le cas contraire, il est de 1HLAP/HA **libérable uniquement en compte 4** (4 ans de vieillissement) **ou en compte 10** (10 ans de vieillissement). Ces deux tranches d'âges sont intéressantes pour les viticulteurs et pour les négociants. Les comptes 4 iront pour les cognacs du type VSOP et les comptes 10 iront pour les cognacs XO ou Napoléon, cela assure une sécurité d'approvisionnement pour le Négoce.
Pour le viticulteur, cela lui permet de constituer un stock et de générer, à posteriori, une plus-value intéressante. (FIGURE 3)

³ HLAP : Hectolitres d'alcool pur

⁴ Bouilleurs de crus : Définition des distillateurs de leur production de vin au Cognac

⁵ B.N.I.C : Bureau National Interprofessionnel du Cognac

- La réserve climatique : Elle est fixée par arrêté ministériel. Elle a été fixée l'an dernier à 7HLAP/HA. **Cette réserve a un but très précis car elle vise à compenser une mauvaise récolte.** En effet, pendant plusieurs années, le viticulteur peut stocker ses « sur quota » (dans la limite des 7HLAP/HA) dans une cuve inox afin de ne pas entamer le processus de vieillissement. A la suite d'une mauvaise récolte, la réserve climatique se libère permettant au viticulteur d'atteindre les quotas de l'année : elle devient commercialisable.

Ces données de gestion sont à prendre en considération dans le prévisionnel d'exploitation réalisé en vue de l'évaluation car cela permet au viticulteur de garder un stock disponible libérable immédiatement en cas de mauvaise récolte. Cela permet d'honorer ses contrats et de générer de la trésorerie pour régler ses dettes.

Section 2 - Le rapport entre le cours du foncier viticole et le produit lié à son exploitation.

1. Le marché des eaux de vie de cognac : un marché en croissance

Depuis la date de reconnaissance de l'Appellation cognac le 1^{er} mai 1909, le marché est subordonné à une réglementation spécifique.

Le marché du cognac est un marché difficilement appréhendable par ses acteurs pour définir les tendances potentielles à court ou moyen terme. D'un point de vue historique, le marché a déjà connu des crises imprévisibles et subites.

Pour faire un rapide point historique, il y a eu, à la suite de la crise de 1999, un changement de marché du cognac réalisé par les négociants. En effet, le cognac était un produit de luxe et se consommait uniquement en digestif. La crise du cognac de 1999 est due à la concurrence des Whiskies. Le marché pouvait être considéré comme sensible au risque car il n'avait que deux zones principales d'exportations. En 1999, le marché japonais s'est écroulé.

Pour réagir, les négociants, avec l'aide des viticulteurs, ont **changé de marché** pour atteindre avec des cognacs plus jeunes le secteur du « long drink », c'est-à-dire un cognac qui se consomme de la même façon qu'un whisky jeune : accompagné de soda. Les ventes ont remonté lentement jusqu'à aujourd'hui.

La convergence des deux marchés (vieux cognacs et jeunes cognacs) a permis d'atteindre des **records de ventes en 2015**. Fort de son expérience, le secteur du cognac a désormais plusieurs marchés (les deux précédents plus d'autres tels que liqueurs ou encore punches) mais également plusieurs zones d'exportations (Moyen-Orient, Chine, Etats-Unis etc.).

FIGURE 4 : Tableau de vieillissement du cognac par compte

| Appellation des comptes | Signification | Catégories de vente publique (Gamme) |
|--------------------------------|--|---|
| Compte 00 | Production de l'année | Non commercialisable |
| Compte 1 | 1 an de vieillissement | Non commercialisable |
| Compte 2 | 2 ans de vieillissement | VS |
| Compte 3 | 3 ans de vieillissement | VS |
| Compte 4 | 4 ans de vieillissement | VSOP |
| Compte 5 | 5 ans de vieillissement | VSOP |
| Compte 6 | 6 ans de vieillissement | XO |
| Compte 7 | 7 ans de vieillissement | XO |
| Compte 8 | 8 ans de vieillissement | XO |
| Compte 9 | 9 ans de vieillissement | XO |
| Compte 10 | Tous les comptes de plus de 10 ans de vieillissement | XO |

VS : "Very Superior"

VSOP: "Very Superior Old Pale"

XO : "Extra Old"

Cette métamorphose du marché a fait s'envoler le cours des cognacs et particulièrement les comptes 10 (6000-7000 € /HLAP voire plus) ; les jeunes ont suivi, mais plus simplement (1000 € pour un compte 00). La définition des appellations des comptes en fonction de leur année de production est expliquée en FIGURE 4.

Pour schématiser le marché du cognac, il fût marqué successivement par des crises d'une durée de 10 ou 15 ans et ensuite par une forte hausse du cours des ventes. Pour illustrer ces propos, dans l'année 2001, le prix d'achat moyen pondéré d'un **HLAP compte 00** était de 729 € pour le cru de Grande-Champagne et il était de 1216 € en janvier 2014 soit **67%** de hausse. Toujours dans l'année 2001, le prix d'achat moyen pondéré d'un **HLAP compte 9** était de 1894 € pour le cru de Grande-Champagne et il était de 6675 €, en Janvier 2014, soit **252%** de hausse (*Source BNIC 2014*).

2. Le parallèle entre le marché des eaux de vie et le prix des vignes de cognac.

Les ventes de foncier viticole de cognac sont liées aux cours du cognac à cause de plusieurs phénomènes.

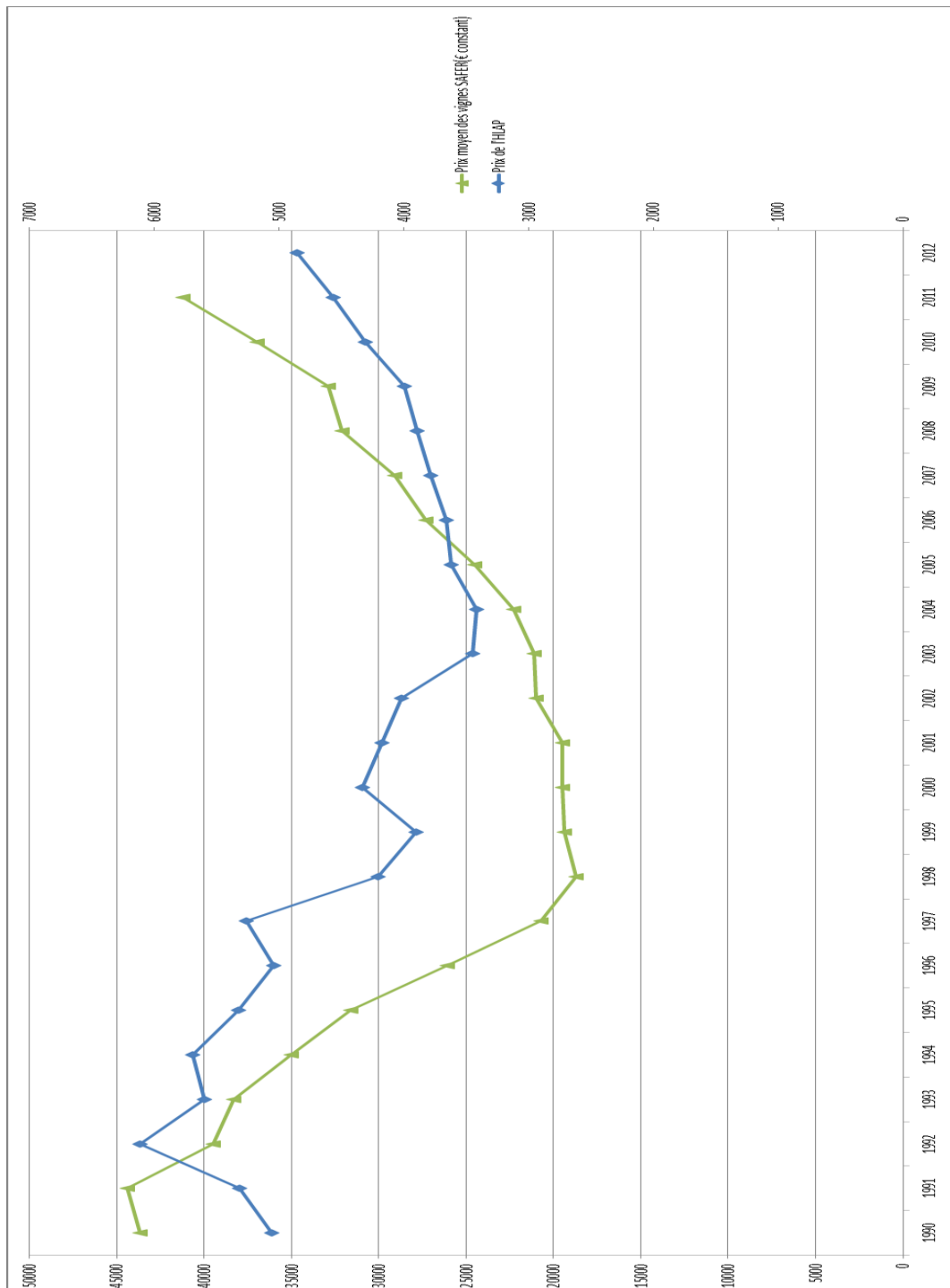
Dans un premier temps, il y a le phénomène de la trésorerie excédentaire de certains viticulteurs. Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, le cours des Eaux de vie rassises (qualité XO en FIGURE 4) a été multiplié par trois et par conséquent, de nombreux viticulteurs ont vendu leur stock, totalement ou en partie. Ce stock a pour origine les années de crise : les négociants n'étaient pas acquéreur et donc un stock s'est formé chez les viticulteurs. La trésorerie excédentaire de cette opération de vente a permis de réinvestir dans d'autres parcelles de vignes ou encore de rééquiper le parc de matériels.

Ces transactions sur le foncier viticole n'ont pas été réalisées sur des hectares entiers mais le plus souvent sur des lopins pour faire des regroupements de parcelles. Les prix de ces petites transactions ont très fortement augmentés en moins de cinq ans. Ainsi, ces hausses de prix sont connues de tous dans le monde viticole et les nouvelles parcelles qui entrent sur le marché sont valorisées à un prix qui croît depuis plusieurs années.

Dans un second temps, l'avenir, dans le monde viticole, comme dans beaucoup de profession, est incertain.

Pour les viticulteurs, l'inquiétude est née à la suite d'une décision européenne concernant la libéralisation des droits de plantation.

FIGURE 5 : Comparaison de l'évolution du prix des vignes avec le niveau des expéditions de cognac



Pour le moment, la décision qui a été prise, après plusieurs tables rondes, a été d'adopter une augmentation, Etat par Etat, des autorisations de plantation.

Les instances laissent penser que les petits viticulteurs et les Jeunes Agriculteurs (JA) seront les prioritaires pour l'attribution des nouveaux droits de plantation mais aucune précision n'est encore disponible.

La méthode d'attribution tient compte d'une affectation supplémentaire des autorisations de plantation de 1%, tous les quatre ans, de la surface actuelle. Par conséquent, l'acquisition d'un hectare de vignes va générer suivant l'acquéreur un hectare de vignes et un boni potentiel d'autorisation de plantation.

Dans un troisième temps, les records de ventes de cognac et la maturité actuelle du marché drainent bon nombre d'investisseurs (placement, patrimoine ou encore image de marque).

Pour conclure, le prix des vignes est lié au niveau des exportations de cognac. En guise de comparaison, une étude d'HEC avait démontré le rapport entre le prix de la bouteille de vin primeur d'un château bordelais et l'évaluation du château en lui-même.

Nous sommes donc sur le même constat. Nous illustrons ces propos avec la FIGURE 5 qui permet de comparer l'évolution du prix des vignes avec le niveau des expéditions de cognac dans le monde.

Ce constat permet de déterminer que le marché est spéculatif et que cela nécessite un éclairage sur la rentabilité avant d'investir dans le foncier viticole de cognac.

3. L'évolution de la nature de l'investissement du foncier viticole cognaçais.

Pour apprécier le phénomène, un entretien avec la S.A.F.E.R. de la Charente a été mené afin d'obtenir plus de renseignements sur le cours actuel des vignes.

Deux constats s'imposent :

Tout d'abord, l'organisme de la S.A.F.E.R. placé sous le contrôle de l'Etat a pour rôle de contribuer à l'amélioration des structures foncières du secteur agricole.

Elle a un droit de préemption sur chaque vente de terrain agricole afin de l'acquérir et le rétrocéder à un Jeune Agriculteur ou à un agriculteur local.

FIGURE 6 : Tableau récapitulatif des prix de vente en milliers d'euros par hectare

Uniquement pour le département Charente

| Années/Crus | 2003 | 2005 | 2009 | 2011 | 2014 |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | | | | |
| Bons bois | 13 | 13 | 15 | 18 | 27 |
| Borderies | 16 | 18 | 27 | 38 | 42 |
| Fins bois | 17,5 | 20,5 | 30 | 35 | 43 |
| Grande Champagne | 19,8 | 20,5 | 35 | 40 | 50 |
| Petite Champagne | 16 | 17,5 | 26 | 30 | 35 |

(source S.A.F.E.R. 08/2015)

Sur la FIGURE 6, se trouve le tableau récapitulatif des prix de ventes par hectare de la S.A.F.E.R. Après concertation nationale, la progression, au niveau du vignoble entre 2011 et 2014, est de l'ordre de 22%.

En fin d'année 2013, un hectare a été acquis 100 000 € dans le cru de la Grande-Champagne. Même si cela reste marginal, la tendance de hausse est présente et l'on peut se dire que les prix peuvent être identiques dans les mécanismes utilisés pour tromper la S.A.F.E.R.

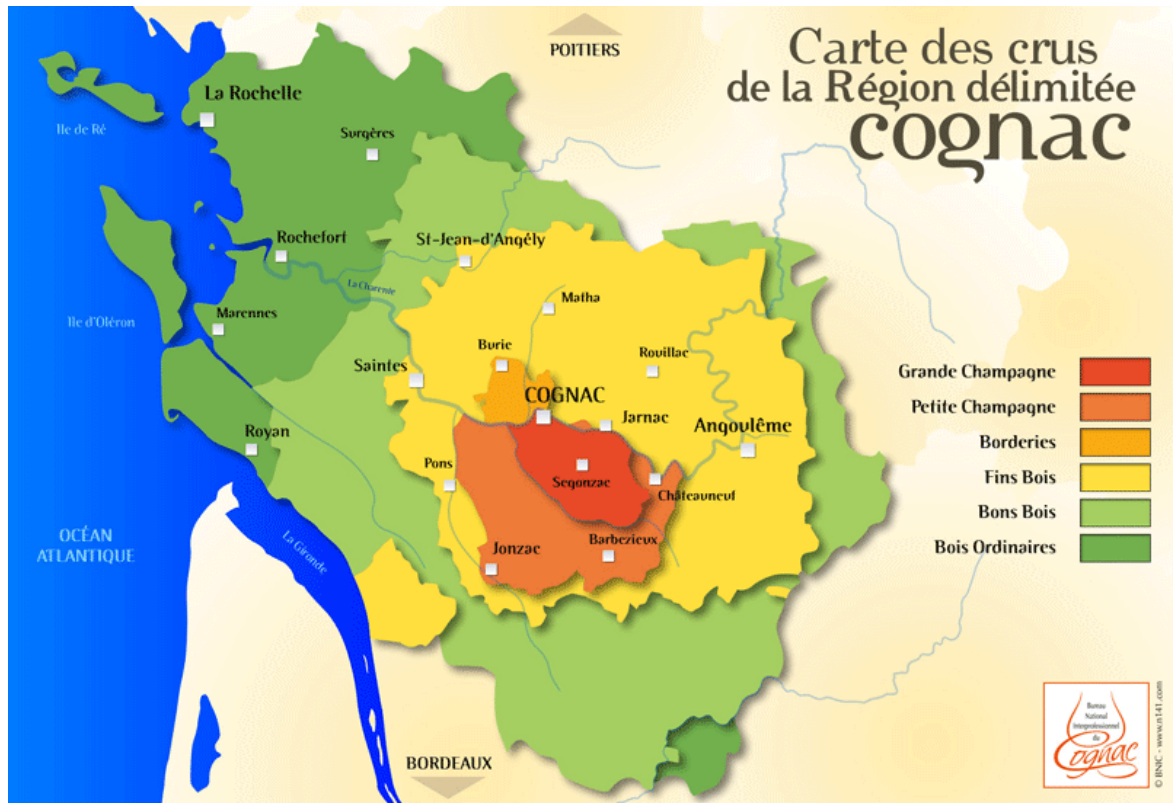
De fait, le référencement des prix des ventes du vignoble par la S.A.F.E.R. n'est que le minimum des prix pratiqués dans les cessions. En effet, la S.A.F.E.R. ne recense que les prix qui lui sont remontés par les notaires. Cependant, dès qu'il s'agit d'un ensemble immobilier avec un vignoble et des bâtiments d'exploitation, il est compliqué de retrouver un prix de vente du vignoble pour l'organisme contrôlé par l'Etat.

Pour finir, actuellement une catégorie des ventes non négligeable n'est pas portée à la connaissance de la S.A.F.E.R. Il s'agit des ventes de parts ou d'actions de sociétés. Par ce biais, les investisseurs peuvent détourner le droit de préemption et ainsi neutraliser le contrôle des prix. Il est à noter que désormais, **la S.A.F.E.R. s'est vu attribuer la compétence pour enquêter sur ces cessions de sociétés depuis le 13 octobre 2014** et la loi N°2014-1170 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, adoptée par le Parlement le 11 septembre 2014, publiée au Journal Officiel le 14 octobre 2014 après avoir fait l'objet d'un recours devant le conseil constitutionnel.

Pour conclure cette section, l'évolution des cours des eaux de vie de cognac a permis aux viticulteurs de céder des stocks à des prix très élevés. La trésorerie importante est placée et parfois, investit dans des parcelles de vignes, ce qui a contribué à la hausse des cours du foncier viticole cognaçais.

Le marché viticole de cognac est ainsi devenu un marché d'investissement au même titre que le placement immobilier. Il est nécessaire désormais de réaliser une évaluation basée sur la rentabilité espérée pendant la durée d'exploitation de la parcelle de vignes pour l'acquéreur qui souhaite principalement utiliser cette acquisition comme un outil de production.

FIGURE 7 : Carte des crus de la Région délimitée
COGNAC



Section 3 - La rentabilité différenciée des exploitations selon leurs surfaces.

1. Le type de crus et les paliers reconnus par la profession

Pour mieux comprendre la zone d'Appellation d'Origine Contrôlée cognac, il faut connaître ses différents crus qui, selon la nature du sol, font varier la qualité de l'Eau-de-vie.

Les crus sont les suivants : (du plus prestigieux au moins prestigieux)

- Grande Champagne
- Petite Champagne
- Borderies
- Fins bois
- Bons bois
- Bois ordinaires

Ces différents crus influencent directement la valeur de vente de l'HLAP, et par conséquent, la rentabilité de la vigne.

Au niveau de la rentabilité des exploitations, depuis de nombreuses années, une classification est reconnue par l'ensemble de la profession. Cette classification est la suivante :

- Exploitation dont la surface viticole est inférieure à 20 hectares.
- Exploitation dont la surface viticole est comprise entre 20 et 45 hectares.
- Exploitation dont la surface viticole est supérieure à 45 hectares.

Cette classification a un sens économique car elle est le fruit d'un constat réalisé au travers de remontée de comptes d'exploitations. Cette étude a été confirmée plusieurs fois par le Centre d'Economie Rurale de la Charente notamment en 2012 sur un échantillon de 60 exploitations.

Nous avons réalisé le même constat en réalisant un échantillon de 40 exploitations : au niveau de la rentabilité, une exploitation de moins de 20 hectares a sensiblement le même coût de production à l'HLAP qu'une exploitation de 45 hectares. Entre les deux, les économies d'échelles ne suffisent pas à compenser le coût de la main d'œuvre et le coût des charges fixes.

C'est donc la preuve que chaque hectare exploité n'a pas la même rentabilité espérée. Un hectare dans une petite exploitation aura plus de rentabilité qu'un hectare qui est exploité dans une structure de 20 à 45 hectares.

2. Les autres données existantes avant l'opération d'acquisition : données humaine, technique et coût de production

Avant toute acquisition supplémentaire de vignes, il convient pour l'acquéreur de faire un diagnostic de son exploitation. Le but de cette analyse est de réaliser un recensement **des forces et des faiblesses de l'exploitation.**

Tout d'abord, il convient de faire un recensement du poste **ressources humaines** de l'exploitation. Il faut s'interroger sur la capacité du personnel à supporter une charge de travail supplémentaire avec le rachat de la parcelle envisagée.

Pour cela, il est nécessaire de raisonner au niveau de l'équivalent temps plein (ETP) par hectare de l'exploitation et le ramener à l'exploitation entière.

Pour illustrer ces propos, prenons l'exemple d'une exploitation de 30 hectares exploitée par 1 couple et 1 salarié permanent.

L'équivalent temps plein va être de 1 pour chacun des exploitants et de 1 pour le salarié permanent. Au total, cela fait 3 ETP soit 1 ETP pour exploiter 10 hectares de vignes.

Si l'acquisition envisagée est de 5 hectares, le total d'ETP nécessaire à l'exploitation sera de 0,50.

Ainsi, il faudra recruter un permanent (et assumer une charge supplémentaire) ou s'entourer de saisonniers à certains moments de l'année. L'acquisition de la parcelle tiendra compte d'une charge fixe liée à l'emploi de ce salarié permanent.

De plus, il faut réaliser un diagnostic de forces et faiblesses pour chacun des salariés, selon les compétences.

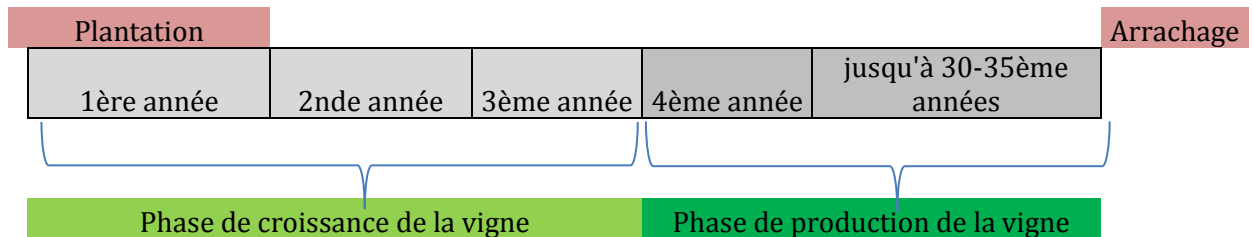
Cela permet de cibler le profil du recrutement : recruter un tractoriste avec un salaire plus conséquent, un cadre pour gérer l'exploitation ou simplement un employé.

Cette étude va déterminer les coûts salariaux liés à l'acquisition de cette nouvelle surface.

Dans un second temps, il convient de faire un point sur les ressources matérielles à la disposition de l'exploitant. L'exploitation devra sans doute faire face à un rééquipement ou à un investissement de matériel suite à l'acquisition de la parcelle. Un listing sera nécessaire afin de mesurer l'impact en termes de charges fixes liées à l'augmentation de la surface.

Pour résumer, le but de cette analyse est de déterminer, au mieux, les économies d'échelles et les charges supplémentaires liées à cette acquisition de foncier.

**FIGURE 8 : Phase de production de la vigne de l'AOC
Cognac.**



**FIGURE 9 : Capacité standard de production par hectare
du cépage Ugni-Blanc**

| Années | Hectolitre volume | Degré | HLAP |
|--------|-------------------|-------|-------|
| 1 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 5 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 6 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 7 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 8 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 9 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 10 | 126.5 | 10.3 | 13.03 |
| 11 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 12 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 13 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 14 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 15 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 16 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 17 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 18 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 19 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 20 | 110 | 10.3 | 11.33 |
| 21 | 80 | 10.3 | 8.24 |
| 22 | 80 | 10.3 | 8.24 |
| 23 | 80 | 10.3 | 8.24 |
| 24 | 80 | 10.3 | 8.24 |
| 25 | 80 | 10.3 | 8.24 |

(Source B.N.I.C)

Chapitre 2- Les données du marché servant de base aux prévisionnels d'exploitation.

Dans ce chapitre, nous allons aborder l'état sanitaire du vignoble actuellement en plantation. La grande crainte du Négocier est de ne pas pouvoir fournir l'intégralité de la demande de son marché. Pour cela, un plan de restructuration du vignoble a été instauré par les instances professionnelles du cognac. Nous analyserons en seconde partie de ce chapitre, le niveau de stock détenu par les viticulteurs et les conclusions qui peuvent être tirées de cette situation.

Section 1 - Les potentiels de production du vignoble.

1. Les généralités sur la durée de production de la vigne, la capacité de production et sa sensibilité

Le vignoble charentais est composé de peu de cépages reconnus pour la production du cognac. Il s'agit de « l'Ugni-Blanc » (principalement utilisé à 95%), « le colombar » et le cépage « folle blanche ».

Une fois plantée, la vigne n'est pas encore en stade de production. Il lui faut encore la réalisation d'un cycle assez lent pour qu'elle puisse se développer, produire et être reconnue en production d'Appellation d'Origine Contrôlée cognac.

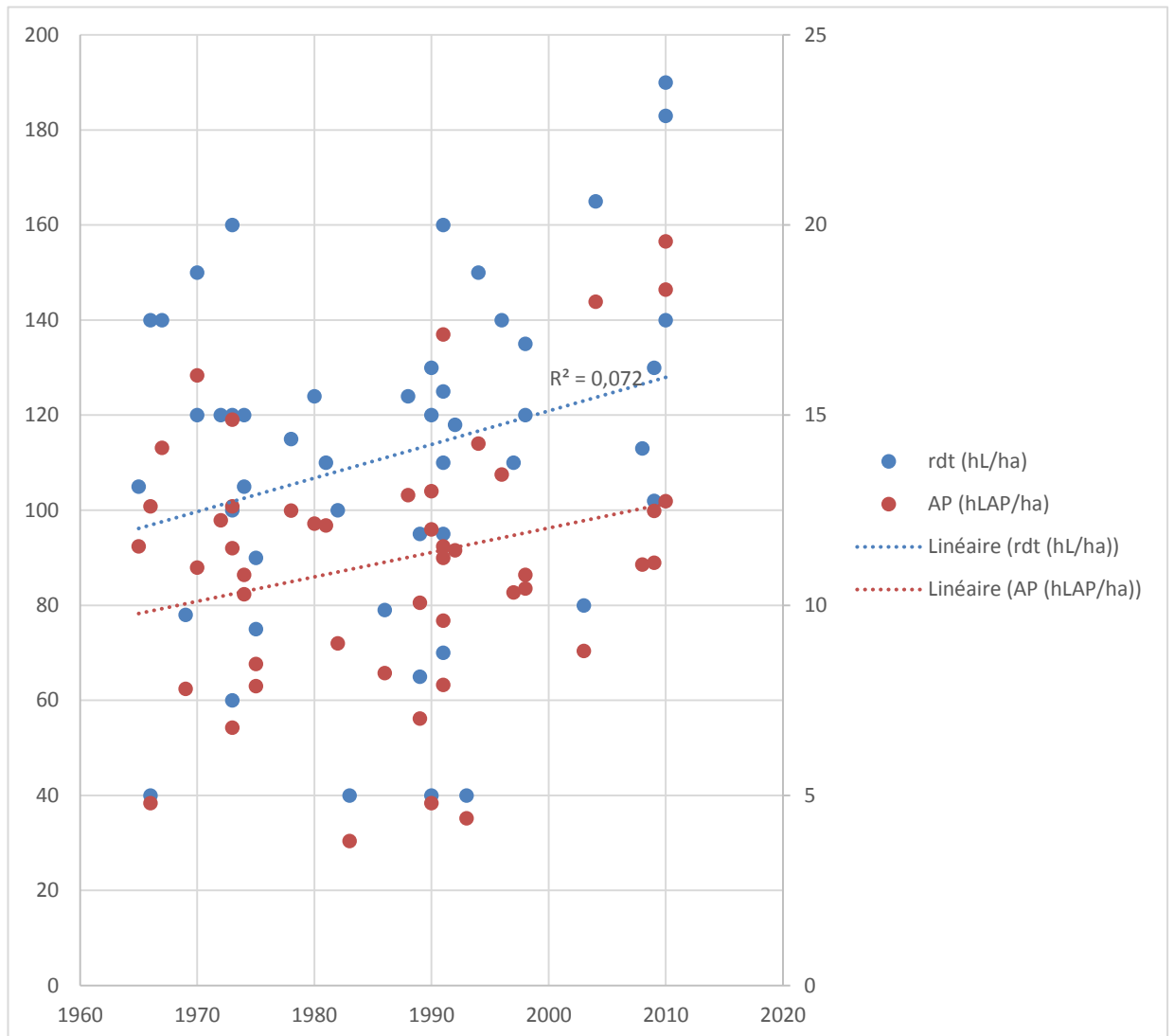
Ainsi, durant trois ans, la plantation va passer du stade de 1^{ère} feuille, à 2^{nde} feuille puis 3^{ème} feuille. Ce n'est qu'à l'issue de ces trois années que la vigne va commencer à produire ses fruits (FIGURE 8).

Cet investissement ne commencera à dégager du chiffre d'affaires qu'au bout de trois années. C'est pour cela que la vision du marché à moyen terme pour le Négocier et les viticulteurs est importante. Il faut planter au moins trois ans avant une augmentation des ventes de cognac pour satisfaire le marché et ne pas perdre de parts dans le marché mondial des spiritueux.

L'exactitude du plan business plan de l'Interprofession est primordiale afin de ne pas se retrouver en situation de surproduction, qui impliquerait une chute des cours de l'HLAP ou en situation de sous production, qui conduirait à des pertes de marché irrémédiables.

D'après les études agronomiques réalisées sur le sujet, nous pouvons donc statistiquement anticiper le rythme de production standard d'une plantation en fonction de son âge (FIGURE 9). Cette base de production est issue d'une analyse des statistiques du B.N.I.C et notamment de la branche technique de la Station Viticole de cognac.

FIGURE 10 : Relation année plantation - rendement
2014



L'étude menée sur 55 parcelles de vignes, en fonction de la production réalisée selon l'année de plantation, permet de définir une courbe de tendance (FIGURE 10). Nous pouvons voir que ce graphique définit une courbe de tendance par année de production entre le rendement (Hectolitre Volume) et le degré. La combinaison nous donne l'Hectolitre d'alcool pur.

Il s'agit là de la seule statistique réalisée. Mais, nous pouvons émettre une réserve. En effet, les références précisées par des points bleus et rouge ont un R2 de 0.072 comme le précise le graphique. Cela signifie que statistiquement, nous ne pouvons pas le définir comme une source fiable. En effet, le R2 devrait être de 0.5, au minimum, pour servir correctement de base statistique.

Néanmoins, ce graphique nous permet de voir que les vieilles vignes peuvent produire largement le quota annuel. Par exemple, nous voyons que des vignes plantées en 1965, soit il y a 50 ans, produisent encore largement le quota.

Ainsi, ces données nous montrent que la production et la capacité à produire de la vigne dépendent principalement de critères d'entretien de la plantation, de la nature des ceps et des produits qui peuvent être utilisés.

Une norme est appliquée par l'équipe statistique de la Station Viticole selon ce graphique. La norme appliquée est la suivante :

- Reprise de la moyenne de la production moyenne du vignoble cognaçais soit une base de 110 HLV⁶.
- Reprise d'un degré moyen du vignoble cognaçais soit une base de 10.3°

Ensuite, un distinguo est réalisé entre les premières années de production, la phase intermédiaire et la phase de perte de vitesse de production.

Ainsi, la pratique est de rajouter 15% de production à la norme décrite ci-dessus pour les années allant de 3^{ème} à 10^{ème}. Ils estiment que le rythme de production est identique à la norme entre la 10^{ème} année et la 20^{ème} puis une baisse de 20% de cette norme à compter de la 20^{ème} année.

Cependant, ce rythme de production n'est que théorique et la différence de porte greffe à l'origine du plant évolue très vite. Ainsi, nous nous retrouvons de plus en plus avec des vignes qui rentrent dans un circuit de production à 200 HLV/HA (la norme de production de l'Ugni-Blanc est indiquée en FIGURE 9). Cela a pour conséquence, une vigne fragile et plus sensible aux attaques des maladies chroniques de la vigne (mildiou, oïdium, etc.) mais également plus sensible aux attaques de champignons tel le rot black ou la maladie du bois noir.

⁶ HLV : Hectolitre volume. Il s'agit de la production en quantité.

Pour preuve de l'importance de ces maladies sur la production, le négociant Hennessy vient d'annoncer en janvier 2015 un plan de recherche pour lutter contre la maladie du bois noir. Il annonce le financement sur trois ans d'une bourse de recherche de 600 000 euros. Ce principal négociant sur le marché du cognac estime que la perte de récolte liée à cette maladie fait chuter la production de l'ordre de 10 à 15% de la production du vignoble cognaçais.

Par conséquent, pour le prévisionnel d'exploitation, nous tiendrons compte pour la production de la vigne, d'un avis technique d'un professionnel de la vigne du cognac afin de définir plusieurs critères qui seront analysés :

- Les trois dernières années de production de la parcelle de vignes,
- La possibilité pour l'acquéreur de produire autant que sur le reste de son vignoble existant,
- Le coût supplémentaire à inclure dans le prévisionnel, en terme d'amendements, d'intrants ou autre, permettant de faire revenir la production de la parcelle de vignes acquise à un niveau de production standard de l'exploitation qui achète la parcelle.

Par cette démarche, nous aurons une vision plus précise de la capacité à produire de la parcelle et donc du chiffre d'affaires réalisable par cette dernière.

2. L'état du stock, les conséquences à en tirer

Les objectifs sont, entre les négociants et les viticulteurs, distincts : le Négoce souhaite ne pas sous produire et les viticulteurs sont attentifs à ne pas se trouver en situation de surproduction.

Le fonctionnement du marché du cognac n'est pas constitué exclusivement de la récolte de l'année. En effet, la grande majorité des viticulteurs est également Bouilleurs de Crus. Cela signifie que le viticulteur distille son vin afin de produire son eau de vie. Plusieurs formules de vente sont pratiquées :

- La récolte de l'année est vendue directement au négociant en vin ou en compte 00 pour ceux dont la trésorerie est la plus tendue,
- La récolte est partiellement stockée et vieillie chez le viticulteur qui pourra décider de la vendre ultérieurement.

Deux stratégies de stockage se croisent désormais entre les viticulteurs et les négociants. Ceci est le fruit de la hausse du cours des ventes des cinq dernières années.

FIGURE 11 : Evolution de la répartition du stock

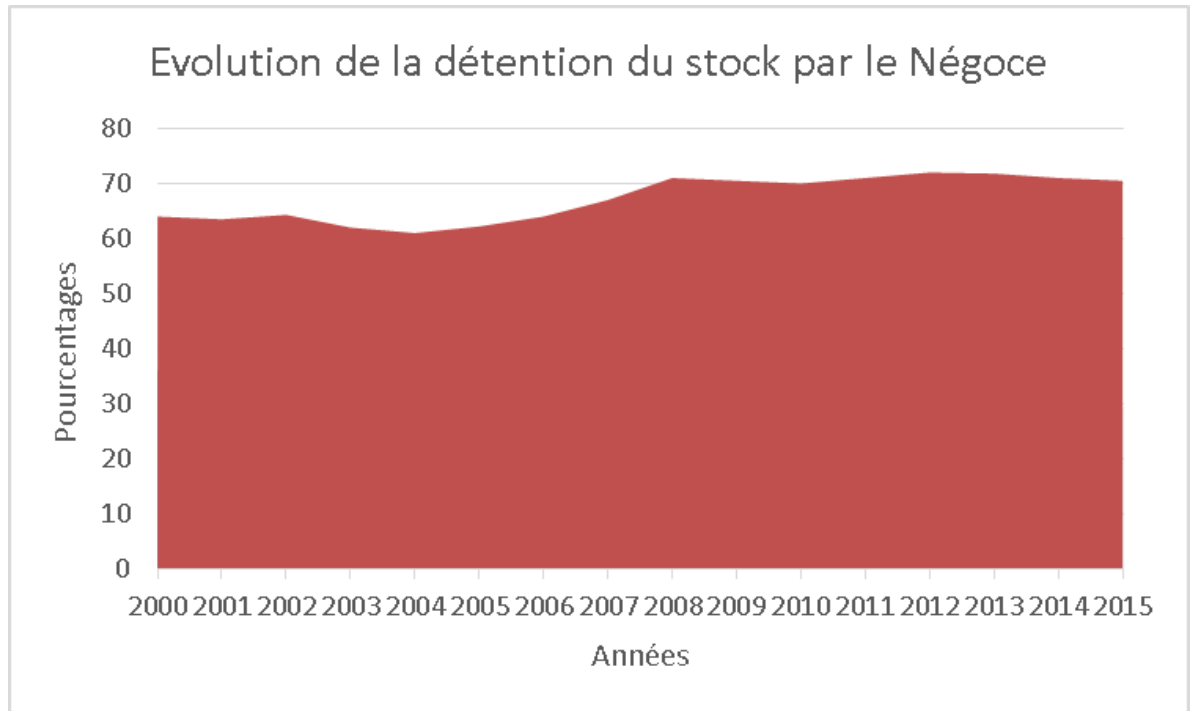


FIGURE 12 : Répartition du stock viticulteur par âge

| <u>Répartition par tranches d'âge du stock viticulteurs</u> | | | | |
|---|------------|------|------------|------|
| Comptes | Année 2000 | % | Année 2015 | % |
| 0 | 19196 | 2% | 374538 | 31% |
| 1 | 129923 | 13% | 315408 | 26% |
| 2 | 59046 | 6% | 163287 | 13% |
| 3 | 59089 | 6% | 66595 | 5% |
| 4 | 65759 | 7% | 57370 | 5% |
| 5 | 87550 | 9% | 21493 | 2% |
| 6 | 86347 | 9% | 24265 | 2% |
| 7 | 34575 | 4% | 20666 | 2% |
| 8 | 61748 | 6% | 19161 | 2% |
| 9 et + | 379079 | 39% | 159495 | 13% |
| Total | 982312 | 100% | 1222278 | 100% |

La répartition du stock, entre les négociants et les viticulteurs, est en déséquilibre et en particulier depuis les dix dernières années. Pour équilibrer le pouvoir de négociation sur le marché, le volume en stock des négociants et le volume en stock des viticulteurs doivent être égaux. Comme nous pouvons le constater sur la figure 11, un déséquilibre se crée dans la possession du stock :

- En 2005, le stock était détenu à 37% par les viticulteurs et à 63% par les négociants.
- En 2015, le stock est détenu à 28% par les viticulteurs et à 72% par les négociants.

Le stock est donc détenu massivement par les négociants. Ceci s'explique du fait de la cession des eaux de vie rassisées⁷, mises en stockage lors des années de crise (1990), par les viticulteurs à l'occasion de la hausse des cours à l'achat à compter de 2012.

La politique d'achat actuellement mise en place par les négociants est centrée vers les jeunes comptes (00, 0, 1, 2, 3 et 4). Il y a peu d'offres sur les vieilles eaux de vie. Les négociants proposent, actuellement, un contrat écrit d'une durée de cinq ans renouvelable avec une livraison des eaux de vie dans les quatre premières années. Le contrat est réalisé sur 100% de la production disponible avec une possibilité de révision du contrat de 15%, en volume et en prix, par an à l'initiative du négociant.

Cela va engendrer une poursuite de la baisse du stock chez les viticulteurs puisque ces derniers doivent s'engager à livrer l'intégralité de leur production et ils seront dans l'impossibilité de conserver en stock une partie de leur production.

Cette tendance est confirmée par la figure 12 montrant l'évolution de la répartition du stock chez le viticulteur par tranche d'âge. On peut voir que le tableau s'est renversé entre les années 2000 et 2015 puisqu'en 2000, le stock d'eaux de vie rassisées composait 57% de ce stock alors qu'en 2015, il ne représente que 18%.

Nous allons analyser l'incidence pour le viticulteur de ce changement de politique d'achat du Négoce.

- Première déduction : Le viticulteur ne dégagera plus ou peu de produits liés à la vente de cognac en stock puisqu'un roulement de ventes de jeunes comptes va s'instaurer. Un viticulteur en difficulté de trésorerie ponctuelle ne pourra plus redresser la situation par une vente d'eaux de vie rassisées.

⁷ Ce terme précise qu'il s'agit d'une eau de vie dont le vieillissement est effectué

- Seconde déduction : La privation de plus-value latente. Les bénéfices des viticulteurs, lors de ces dernières années, ont été réalisés par la vente d'eaux de vie rassises. Pour démontrer l'impact en termes de trésorerie, nous allons prendre un exemple de calcul de plus-value d'un jeune compte et d'un compte 10.

Eau de vie en compte 00 :

Prix de vente d'un HLAP : 1050€

Coût moyen de production : -600€

Plus-value sur un HLAP : +450€

Eau de vie en compte 10 :

Prix de vente d'un HLAP : 6000€

Coût moyen de production : -600€

Coût de stockage sur 10 ans : -950€

Plus-value sur un HLAP : +4450€

La plus-value est de dix fois plus importante et constitue une perte de capital pour le viticulteur.

Pour conclure cette section, la capacité de production de la vigne actuellement en production et l'analyse de l'état du stock détenu par les viticulteurs ainsi que les modalités de contrat d'achat d'eaux de vie de cognac laissent penser que la rentabilité sera moins élevée dans les prochaines années.

Cette évolution met en avant la nécessité d'un outil d'aide à la décision d'investissement, lors de l'opportunité d'une acquisition foncière viticole de cognac, puisque l'on peut prévoir une érosion financière pour les exploitants du fait de la privation de plus-value sur les vieilles eaux de vie.

Section 2 - Une législation européenne en mouvance.

1. Les textes européens

Depuis 1976, la Communauté Européenne a instauré un système de régulation du marché en évitant la surproduction. Ce système est contrôlé grâce aux droits de plantation.

Le spectre de la libéralisation des droits de plantation fait frémir le monde viticole de cognac. En effet, l'Europe avait été ferme sur leur libéralisation. Le début de cette mésaventure est la signature en 2007, par Michel BARNIER de l'Organisation Commune de Marché. L'accord de libéralisation des droits de plantation au niveau européen est devenu, dès lors, irrémédiable. A la suite d'un lobbying intensif, l'accord du 25 juin 2013 sur la réforme de la Politique Agricole Commune fut le point de non-retour sur la décision européenne. Si aucune décision n'était prise à cette date, la libéralisation se serait appliquée en 2016.

Cependant, les Conseils des Ministres de l'Agriculture de l'Union Européenne se sont réunis le 24 et 25 juin 2013 et ils ont décidé de maintenir jusqu'en 2030 l'encadrement des plantations nouvelles.

Néanmoins, selon le directeur du CNAOC⁸, M Pascal BOBILLIER MONNOT, « la partie est loin d'être gagnée ». L'avis est partagé par M Bernard FARGES, le Président du CNAOC que j'ai pu rencontrer. Ce dernier nous a rappelé que la PAC n'avait pas pour objectif de produire plus mais de produire mieux. Par conséquent, une libéralisation totale irait à contresens du but recherché par l'Europe. Son propos est clair et les textes le confirment. Les droits de plantation tels qu'on les connaît aujourd'hui vont disparaître mais ils seront remplacés par un système **d'une portée équivalente**. Ce système se nomme « l'autorisation de plantations nouvelles ».

Il est possible de penser que, foncièrement, il n'y aura donc pas de changement. Cependant, le nouveau dispositif entrera en vigueur en 2016. Cette date est considérée comme non négociable par la Commission Européenne. Par contre, cette mesure est aménagée : afin de faciliter la transition, il a été prévu que les droits de plantation, en portefeuille, bénéficieraient d'un délai de cinq années pour être transformés en autorisations de plantation.

Le changement se matérialisera à compter de 2016. La régulation prendra la forme d'un plafond annuel d'augmentation appliqué à l'ensemble des plantations nouvelles. Ce plafond est fixé à 1% de nouveaux droits tous les quatre ans, pour tous les Etats membres.

⁸ CNAOC : Confédération Nationale des producteurs de vins et eaux de vie de vin d'Appellations d'Origine Contrôlées

Les Etats pourront moduler à la baisse ce plafond ; mais, en aucune façon, l'augmenter. Une modulation par Région pourra être faite par les Etats et gérée directement par les instances professionnelles ; pour le cognac, ce sera le comité de bassin qui gèrera ses droits (Cognac, Bordeaux et Monbazillac).

2. La conséquence au niveau du vignoble du cognac : Négociants et Bouilleurs de crus

Sans connaître la typicité du vignoble de cognac, le titre de ce chapitre n'éveille pas de sentiment de différence avec un autre vignoble. Cependant, ce n'est pas exactement le cas. En effet, le cognac est le vignoble en France qui pourrait être le plus impacté par cette libéralisation massive des autorisations de plantation.

Les droits de plantation permettent de réguler les surfaces et sont l'un des garde-fous, avec la notion de quota, à la surproduction. Par cette mesure, la Commission Européenne ouvre la porte à une capacité de production énorme dans de nombreuses régions viticoles AOC.

La zone d'AOC de cognac est la plus vaste de France. Dans l'aire d'appellation cognac, c'est-à-dire en Poitou-Charentes, il y a environ 74 000 hectares plantés. Par ailleurs, la zone d'AOC cognac qui est libre de droits de plantation est d'environ 617 000 hectares. Par conséquent, le vignoble cognaçais peut grandir, en théorie en 2030, de plus de huit fois sa superficie actuelle.

La conséquence serait alors terrible car selon Bernard GAUTHIER, producteur renommé dont la famille produit du cognac depuis plus de 250 ans, *« les droits de plantation avaient déjà été ouverts en 1969-1970. La conséquence fut le passage de la superficie de production de cognac de 75 000 hectares à 116 000 hectares en quatre ans.*

A ce jour, avec la mécanisation et les moyens disponibles, la surface exploitée pourrait doubler. La crise est intervenue à cause de la surproduction et pour inverser la tendance, la profession a mis 20 ans pour écouler ses stocks et il y a eu 30 000 exploitations en faillite. »

Avec la projection du nouveau texte et l'autorisation de 1% tous les quatre ans, en 2030, la superficie du vignoble cognaçais passerait de 74 000 hectares à 77 000 hectares soit + 4%.

Cette solution temporaire est nettement plus adaptée ; donc, au niveau de notre outil, il faudra tenir compte d'une libéralisation totale aux alentours des années 2030 puisque cette mesure n'est que transitoire.

Pour conclure cette partie, l'expert-comptable peut désormais comprendre les spécificités du marché du cognac qui rendent complexes la projection théorique de chiffre d'affaires et de charges d'exploitation pour une parcelle de vignes.

Nous avons détaillé le système de production de l'eau de vie de cognac ainsi que les outils de régulations possibles afin de mieux appréhender la future composition du chiffre d'affaires réalisable. Nous avons analysé les plus-values attendues pour différents comptes d'eaux de vie en vieillissement ou non et montré une perte financière probable pour le viticulteur.

Nous avons pu constater que le nombre d'exploitations viticole de cognac était en baisse depuis les dernières décennies et que la concentration des structures était inévitable. Par ce constat, de nombreuses parcelles de vignes seront disponibles sur le marché dans quelques années et les prix des transactions sont continuellement en hausse.

Un parallèle entre le prix du marché de l'eau de vie et le prix du foncier de cognac est mené afin de constater qu'un lien étroit entre eux est possible.

La donnée principale à connaître, pour l'utilisateur de l'outil d'aide à la décision, est la composition du chiffre d'affaires prévisionnel théorique. Pour cela, cette partie permet de décrire le cycle de production du cépage principal de cognac et d'envisager une durée de production et une capacité de production.

Cependant, des nuances sont apportées, afin d'éclairer l'utilisateur des principales menaces qui peuvent survenir, pour la fiabilité des prévisions de chiffre d'affaires.

Ces menaces sont essentiellement l'état du stock chez les négociants qui permet d'envisager une période d'achat plus faible de la part des négociants sur les catégories d'eaux de vie rassises. Ces menaces peuvent être également l'ouverture du vignoble à la libre plantation ce qui aurait pour conséquence la chute de la rentabilité des exploitations et la perte d'une partie du capital investie dans le foncier viticole cognaçais.

Toutes ces données permettent de comprendre l'intérêt de mener une étude sur la rentabilité théorique d'un projet d'acquisition de parcelle de vignes mais elles permettent également de constater la difficulté à définir un outil d'aide à la décision d'investissement parmi toutes ces données et tous ces risques.

Partie II

La présentation de la réflexion personnalisée pour créer l'outil d'aide à la décision d'investissement foncier viticole de cognac

Chapitre 1 - Les méthodes d'évaluation classiques pour le foncier : Proposition d'une méthode spécifique.

Chapitre 2 - La description et le fonctionnement de la méthode utilisée pour aider à la décision d'investissement

Le besoin des viticulteurs, en plus de celui des autres acteurs intervenants dans le financement ou la transaction de l'opération d'acquisition de foncier viticole de cognac, est réel quant à la détermination d'une projection de rentabilité liée à cette opération.

La difficulté pour l'expert-comptable soumis à cette demande d'accompagnement, de la part d'un de ses clients ou de la part d'un tiers à l'opération, est de définir une méthode reposant sur des données fiables afin de pouvoir répondre à cette demande.

Afin d'éclairer l'expert-comptable qui pourrait être sollicité pour répondre à ce besoin, nous allons proposer un modèle d'outil d'aide à la décision. Pour cela, il convient déjà d'utiliser une méthode adéquate et personnalisée à chaque projet et à chaque exploitation afin de valoriser la parcelle de vignes uniquement sur son aspect économique.

Tout d'abord, nous allons nous focaliser sur la méthode que l'expert-comptable pourrait utiliser en passant en revue les différentes méthodes d'évaluation foncière existantes. Nous allons définir les cas possibles pour utiliser ces méthodes traditionnelles. Par la suite, nous comparerons la possibilité d'utiliser ces méthodes avec l'actif immobilier de la vigne. Ainsi, nous dresserons un inventaire des méthodes qui semblent pouvoir convenir à notre mission d'évaluation économique du foncier viticole cognaçais.

La justification de la possibilité d'utilisation de ces méthodes sera confortée par des avis de professionnels ayant étudiés le sujet de l'évaluation dans le domaine agricole pendant plusieurs années. La justification de sous méthodes sera réalisée pour préconiser une méthode traditionnellement utilisée en évaluation.

Enfin, nous présenterons la méthode préconisée pour évaluer le foncier viticole cognaçais dans le cadre économique.

Elle sera décomposée pour comprendre la différence entre chaque possibilité d'utilisation. Cette méthode tient compte de la taille de la surface de la parcelle de vignes, de la destination souhaitée par l'acquéreur et de la surface déjà exploitée par le viticulteur avant l'opération.

Son fonctionnement sera présenté de façon à aider l'expert-comptable dans l'utilisation de la méthode adéquate selon le cas précis de son client.

Chapitre 1 - Les méthodes d'évaluation classiques pour le foncier : Proposition d'une méthode spécifique

Ce chapitre a pour but de présenter les axes de réflexions concernant la méthode à utiliser dans le cadre de la mise en place d'un outil d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole de cognac. Nous déroulerons le choix des méthodes d'évaluations connues et nous comparerons leur possibilité d'application à notre outil. L'objectif de cette partie est de comprendre pourquoi utiliser une méthode dans le cadre de la mission plutôt qu'une autre.

Section 1 - Les méthodes couramment utilisées lors de l'évaluation foncière : avantages et limites pour le foncier viticole de cognac

1. Les méthodes connues et utilisées par les évaluateurs

Les méthodes utilisées en évaluation immobilière sont nombreuses. Elles ont chacune leurs forces et faiblesses suivant les caractéristiques de l'actif à valoriser.

Concernant spécifiquement les actifs immobiliers, les méthodes d'évaluations sont les suivantes :

- Les méthodes par comparaison
- Les méthodes par le revenu
- Les méthodes par le coût de remplacement
- Les méthodes indiciaires
- La méthode dite du bilan promoteur
- Les méthodes dites professionnelles

Nous allons donner une définition de chacune de ces méthodes.

- Les méthodes par comparaison :

Ces méthodes qui connaissent un certain nombre de déclinaisons variables suivant les types de biens, consistent à partir directement des références de transactions effectuées sur le marché immobilier pour des biens présentant des caractéristiques et une localisation comparable à celle du produit expertisé.

- Les méthodes par le revenu

Ces méthodes consistent à partir soit d'un revenu constaté ou existant, soit d'un revenu théorique ou potentiel (loyer de marché ou valeur locative de marché) et à lui appliquer un taux de rendement, donc à la capitaliser.

- Les méthodes par le coût de remplacement

Le coût de remplacement constitue à la fois une valeur en soi (valeur de remplacement) et également une méthode de calcul.

En tant que méthode de calcul, le coût de remplacement d'un immeuble intègre à la fois l'assiette foncière, les bâtiments et les équipements qui y sont liés.

Cette approche est généralement employée lorsqu'on apprécie un immeuble courant ou standard dont l'équivalent peut être disponible sur le marché.

- Les méthodes indiciaires

Ces méthodes consistent à partir d'une valeur antérieure, quelle qu'en soit la nature, à lui appliquer un indice ou un coefficient de variation.

Ces méthodes sont peu ou pas employées en matière de valeur vénale puisqu'il n'existe aucun indice général permettant de chiffrer l'évolution du prix du marché des différents biens immobiliers.

- La méthode dite du bilan promoteur

Elle consiste à partir d'un prix de vente d'une opération projetée sur un terrain à reconstituer les différents coûts grevant l'opération (coûts de reconstruction, frais financiers, honoraires, marge) pour parvenir par déduction à la valeur du terrain ou de l'immeuble en question.

- Les méthodes dites professionnelles

Ces méthodes concernent un certain nombre de biens à caractère spécifique tels que : hôtel, hôpitaux, cliniques ou cinémas.

Elles sont également utilisées fréquemment en immobilier de loisirs et pour certaines surfaces commerciales.

Ces méthodes sont généralement dérivées des méthodes par comparaison directe.

Elles privilégient généralement la considération du chiffre d'affaires réellement effectué ou potentiel du locataire et d'un pourcentage de chiffre d'affaires.

2. Comparaison entre ces méthodes et le besoin pour la valorisation d'une parcelle de vignes.

Nous pouvons voir que malgré la multitude de méthodes, elles ont chacune une utilisation précise dès lors que certaines conditions ou caractéristiques de l'immeuble apparaissent.

Certaines méthodes peuvent s'appliquer à notre catégorie d'immeuble (vigne) mais par défaut. D'autres sont inexploitable dans notre cas. Il s'agit en particulier :

- Des méthodes par le coût de remplacement car l'immeuble évalué dans notre cas n'est pas qualifié de standard et il n'est pas facilement disponible sur le marché.
- Des méthodes par comparaison, c'est exactement ce que font les notaires et SAFER mais ce n'est pas économiquement satisfaisant.
- Des méthodes dites du « bilan promoteur » qui sont inappropriées du fait même du fonctionnement de la méthode.
- Des méthodes dites professionnelles qui sont trop spécifiques et surtout elles se rapprochent des méthodes de comparaison que l'on cherche, dans notre cas, à neutraliser.

Une méthode répond aux besoins de notre évaluation, il s'agit de la méthode par le revenu qui permet de faire une valorisation de l'actif immobilier personnalisée par rapport aux gains futurs. Il faut donc s'inspirer de cette méthode et l'adapter à la spécificité de l'actif pour obtenir une valorisation viticole.

3. Le choix d'une ou de plusieurs de ces méthodes pour une valorisation économique de parcelles de vignes.

La méthode liée au « cash-flow » actualisé est, pour avoir une approche économique, une méthode intéressante. C'est le principe de base de notre outil d'aide à la décision d'investissement.

Au travers des études approfondies sur le choix de la méthode et après avoir contacté des personnes ayant elles aussi étudié le sujet, j'ai étudié les travaux réalisés par Denis Barthélemy, chercheur à l'INRA dans la division Sciences Sociales.

Ce dernier a passé la grande majorité de sa carrière professionnelle à chercher et à valoriser des modèles d'évaluation d'entreprise agricole. Il a cherché des modèles de valorisation pour des structures agricoles mais également pour des actifs spécifiques : les droits à prime et les autres actifs immobiliers tels que les vignes.

De par son étude, il constate que jusqu'à présent, l'évaluation se limitait à un aspect patrimonial, par addition de la valeur vénale estimée des actifs. Une telle approche selon lui ne suffit plus et il faut introduire une évaluation économique et financière.

Un numéro spécial de la Revue de Droit Rural en septembre 2000 intitulé « La dissociation de la propriété du sol et des plantations » fait mention d'un article de Denis Barthélemy. Cet article met en avant le fait qu'il n'existe que deux méthodes d'évaluations appliquées à la vigne :

- l'évaluation dite patrimoniale qui consiste à évaluer un bien à partir de la valeur vénale qu'il peut trouver sur le marché

Et,

- **l'évaluation dite économique qui s'appuie sur l'espérance de bénéfice liée à la mise en valeur de ce bien ou de cette exploitation.**

Dans cet article, Denis Barthélemy évoque une formule généraliste de calcul pour évaluer économiquement une vigne.

C'est la seule et unique fois où l'on peut trouver une formule de calcul aussi clairement évoquée pour évaluer de façon générale l'actif viticole.

Selon lui, la valeur économique ou financière est égale à la somme des valeurs actuelles de chacun des bénéfices futurs espérés. Ceci peut se représenter sous la formulation mathématique :

$$V = \sum \frac{CBn}{(1+Rn)}$$

Dans ce cas, CBn représente la capacité bénéficiaire escomptée de l'année n , et Rn le taux d'actualisation pour l'année n (ou taux d'intérêt nécessaire pour compenser le délai entre le paiement actuel du capital d'achat de la vigne et la perception du bénéfice escompté pour l'année n).

Si l'on suppose une espérance de capacité bénéficiaire constante, et un taux d'actualisation identique pour toutes les années du futur, cette expression devient :

$$V = \frac{CB}{r}$$

Ainsi, notre outil d'aide à la décision d'investissement va reposer sur les méthodes par le revenu en adaptant la formule générale avancée par Denis Barthélemy.

Section 2 - L'adaptation de la méthode généraliste de Denis Barthélemy à un outil personnalisé pour le vignoble cognçais.

Fort de ce double constat, la méthode de valorisation par le cash-flow actualisée est la méthode adéquate pour bâtir notre outil.

Pour adapter cette méthode générale au milieu du cognac, il faut définir la capacité bénéficiaire et le taux d'actualisation à prendre en compte.

1. Détermination de la capacité bénéficiaire (CBn) :

Si l'on part des comptes de la structure, on se trouve en présence d'une exploitation viticole prise dans son ensemble, puisqu'il est nécessaire que l'exploitation fonctionne pour qu'elle dégage un bénéfice. L'objectif cependant n'est pas d'évaluer l'entreprise mais la vigne.

Il est nécessaire de tenir compte de ce fait, afin de ne pas rapporter l'ensemble du bénéfice escompté à la surface viticole, ce qui reviendrait à attribuer à la propriété de la vigne la part du bénéfice. Ce bénéfice devrait être normalement affectée au capital d'exploitation utilisé (ou aux parts sociales de la société d'exploitation) et à ne pas tenir compte des économies d'échelles et/ou des coûts de production supplémentaires.

Pour illustrer mes propos, si une exploitation de 20 hectares réalise un résultat d'exploitation de 100 000 € et qu'elle souhaite acquérir 50 ares, on ne peut pas calculer la capacité bénéficiaire en réalisant un produit en croix. Cela correspondrait à donner une capacité bénéficiaire pour les 50 ares de 2 500 euros par an. $(100\ 000/20)*0.50$.

Afin d'éviter ce biais, on doit restreindre le champ d'application de la capacité bénéficiaire globale de l'exploitation, en déduisant de la capacité bénéficiaire globale de l'exploitation la partie du bénéfice que l'on envisage d'attribuer à la rémunération du capital de celle-ci, en sorte de dégager une capacité bénéficiaire spécifique de la parcelle de vignes acquise.

Le mode de commercialisation est également un élément de modification de la capacité bénéficiaire de la parcelle. On sait que, dans le domaine viticole coexiste la vente de raisin (très rare dans le cognac), la vente du vin en vrac, la vente du vin à la propriété et la vente d'eaux de vie.

Chacune de ces manières de commercialiser le produit de la vigne est associée à des recettes et charges particulières, et une même exploitation viticole est susceptible de laisser espérer une capacité bénéficiaire différente selon l'option choisie. Il faudra tenir compte de la pratique stratégique de la parcelle choisie par l'acquéreur éventuel lors de la réalisation de la méthode d'analyse « SWOT »⁹.

L'objectif de l'évaluation est de déterminer le niveau de prix maximal qu'un exploitant reprenant cette vigne dans des conditions normales d'exploitation pourrait raisonnablement offrir. Pour acheter, il va se trouver en concurrence avec d'autres exploitants, susceptibles de développer le même raisonnement et le même type de calcul. Il est nécessaire de rappeler que l'outil mis en place est destiné à indiquer à l'acquéreur le prix maximum à proposer pour pouvoir, selon les hypothèses choisies, avoir un retour sur investissement lié à l'exploitation. Cet outil permet de décomposer l'offre de prix entre une valeur économique et une valeur patrimoniale.

N'oublions pas enfin de mentionner qu'il s'agit bien d'une espérance de capacité bénéficiaire, c'est-à-dire de l'estimation du bénéfice futur moyen. Dans cette appréciation, les résultats passés ne sont qu'un indicateur parmi d'autres. Il y a lieu de prendre en compte des références traduisant les aléas climatiques, les possibles variations de cours de produit etc., c'est-à-dire tous les facteurs susceptibles d'influer sur les résultats futurs.

2. Taux d'actualisation à prendre en compte (R_n)

Le taux d'actualisation est calculé pour déterminer la valeur actuelle des flux futurs. Le taux d'actualisation permet d'apprécier la valeur des flux futurs à la date d'aujourd'hui. Il permet ainsi de comparer des flux financiers se produisant à des dates différentes.

Le taux d'actualisation peut être défini comme « le coût d'opportunité du capital investi c'est-à-dire le rendement qu'il serait possible d'obtenir en investissant ailleurs le même capital ».

A l'examen, il se révèle que les taux d'actualisation (qu'on peut aussi appeler taux de rendement normatif) sont tendanciellement plus bas dans le domaine viticole qu'en matière agricole.

En effet, le taux d'actualisation dépend du risque lié à l'activité et il est communément admis que le risque lié à l'exploitation de la vigne est plus faible que le secteur agricole en générale et notamment l'élevage.

⁹ S.W.O.T : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces

FIGURE 13 : Résultat courant avant impôts par actif non salarié en 2013.

**RCAI par actif non salarié en 2013 :
Orientation et taille économique**

| | Dimension économique des exploitations (1) | | | | | | | |
|----------------------------|---|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| | Moyenne | | Grandes (2) | | Très grandes | | Ensemble "moyenne et grandes" | |
| | Production | RCAI | Production | RCAI | Production | RCAI | Production | RCAI |
| | moyenne en millier d'euros par exploitation | | | | | | | |
| Grandes cultures | 80,5 | 12,1 | 167,7 | 32,2 | 326,2 | 82,2 | 152,2 | 30,5 |
| Maraîchage et horticulture | 90,3 | 14,0 | 189,4 | 24,4 | 363,0 | 27,1 | 193,2 | 20,9 |
| Viticulture | 73,8 | 15,9 | 133,5 | 31,5 | 308,8 | 65,0 | 169,9 | 37,1 |
| Fruits | 71,8 | 16,7 | 161,3 | 30,2 | 312,5 | 51,2 | 152,9 | 28,5 |
| Bovins lait | 75,1 | 15,9 | 121,8 | 25,0 | 168,4 | 28,9 | 119,0 | 23,6 |
| Bovins viande | 56,4 | 16,5 | 102,6 | 24,5 | s | s | 68,3 | 18,5 |
| Bovins mixte | 58,9 | 14,3 | 121,1 | 23,2 | 155,7 | 28,3 | 119,8 | 23,1 |
| Ovins et autres herbivores | 38,1 | 10,6 | 77,8 | 16,6 | 131,4 | 20,2 | 59,0 | 13,2 |
| Porcins volailles | 93,0 | 14,0 | 145,0 | 15,3 | 327,1 | 25,9 | 258,8 | 22,1 |
| Polyculture, polyélevage | 71,0 | 19,6 | 149,4 | 38,8 | 205,0 | 49,0 | 142,3 | 36,0 |
| Ensemble | 67,2 | 13,6 | 136,7 | 26,1 | 266,2 | 42,1 | 140,8 | 25,2 |

(1) Dimension économique définie par la PBS - voir glossaire "PBS".

(2) Hors très grandes exploitations.

Champ : France métropolitaine, exploitations "moyennes et grandes".

Source : Agreste
- Rica.

Ceci est vérifié par l'analyse des résultats d'exploitation de 2013, indiquant chaque catégorie agricole, faite par le Ministère de l'Agriculture et disponible en FIGURE 13 dans laquelle nous pouvons valider le fait que l'activité viticole dégage en moyenne plus de revenus (37K€) par actif non salarié que la moyenne de l'ensemble des activités agricoles (25K€).

Ce taux d'actualisation plus bas peut s'expliquer également par l'espérance de plus-value à long terme que les acquéreurs attachent généralement à l'acquisition d'un domaine viticole. « *On peut penser raisonnable de retenir un taux qui va de 4 à 1% quand on s'élève dans la gamme des appellations* » indique Denis Barthélemy dans le cas de la vigne.

Les travaux vont définir une façon justifiée d'affecter, selon chaque parcelle, un taux d'actualisation fiable selon la spécificité du vignoble cognaçais.

**FIGURE 14 : Seuil d'application de la méthode en cas
d'acquisition de parcelles de vignes en vue de les
exploiter**

| Taille de l'exploitation avant l'acquisition | Si l'acquisition est inférieure à ces seuils, alors, la surface est marginale sinon elle est conséquente |
|---|---|
| Moins de 10 hectares | 0,50 hectare |
| Moins de 25 hectares | 1,25 hectare |
| Plus de 25 hectares | 1,50 hectare |

Chapitre 2 -La description et le fonctionnement de la méthode utilisée pour aider à la décision d'investissement.

Ce chapitre explique la décomposition de la méthode d'évaluation économique en plusieurs sous-méthodes. Nous allons exposer de façon précise la méthode de calcul à utiliser en fonction de la taille de la parcelle de vignes acquise et de l'exploitation de l'acquéreur.

Section 1 - L'acquisition de parcelle constituant une augmentation négligeable de la surface déjà exploitée.

Le cas présenté est l'acquisition d'une parcelle de vignes qui représente pour le viticulteur, une superficie marginale de celle qu'il exploite avant l'opération.

La FIGURE 14 permet de déterminer une acquisition marginale. Pour utiliser ce tableau, il faut d'abord regarder la superficie de vignes exploitées avant l'acquisition et la mettre en rapport avec la superficie de la parcelle de vignes qui fait l'objet de la mission.

Ainsi, si la surface exploitée par le viticulteur est de 11 hectares et que la parcelle dont l'acquisition est envisagée représente 60 ares, elle peut être qualifiée de marginale.

Ce tableau a été construit avec un raisonnement simple et de façon arbitraire. Si l'acquisition représente moins de 5% des vignes déjà exploitées, l'opération d'acquisition sera qualifiée d'augmentation marginale de la surface exploitée.

Ce cas d'acquisition marginale est courant. En effet, étant donné que plusieurs acheteurs enchérissent sur une même affaire, la S.A.F.E.R décide quelques fois de scinder la propriété à vendre et d'allouer à chacun quelques lopins de vignes.

1. La détermination de la capacité bénéficiaire

Afin de chiffrer la capacité bénéficiaire de la parcelle de vignes, il faut d'abord calculer le chiffre d'affaires escompté et déterminer les charges liées à cette exploitation. Ce qui va être acheté, c'est le revenu des années futures, en supposant que l'entreprise poursuive sur sa lancée actuelle, mais en tenant compte des changements de contexte (marchés, réglementation etc.) actuellement prévisibles.

Au niveau du chiffre d'affaires, la production sera vendue selon le procédé classique propre au viticulteur. Il pourra vendre la production en vin, la faire distiller, la distiller lui-même. Le mode de commercialisation sera également propre à l'exploitation (commercialisation directe ou commercialisation auprès de négociants).

Le chiffre d'affaires va tenir compte de trois hypothèses, tirées des statistiques, en plus de l'hypothèse du client afin de donner un examen critique de la probabilité de réalisation de l'hypothèse choisie. En effet, il faut tenir compte des quotas et de la capacité de production de la vigne mais également du prix de vente du produit et de l'évolution possible du marché du cognac.

Deux étapes sont nécessaires à la détermination de la capacité bénéficiaire :

- L'examen du passé : il permet de situer la capacité de production et de commercialisation de l'entreprise : assolements pratiqués, rendements et conditions de prix ;
- Une projection dans le futur : compte tenu des capacités de production, il s'agit d'établir un compte de résultat prévisionnel lié à la production future : assolements, valorisation des rendements par les prix futurs, établissement de charges selon les prévisions de prix des approvisionnements.

Ces hypothèses sont appuyées par des statistiques de marché et sur des statistiques de prix de vente de l'HLAP. Ceci est réalisé afin de compléter la vision de l'exploitant par des données prévisionnelles issues de phénomènes qui se sont déjà réalisés par le passé.

Au niveau des coûts, il convient de rechercher les économies d'échelles éventuelles et les nouveaux coûts générés par l'acquisition de cette parcelle. Les coûts de la parcelle sont ceux liés à l'acquisition (coût financier), les coûts des intrants et la main d'œuvre.

Cela revient à exclure les charges fixes car étant donné que l'acquisition est qualifiée de marginale, on peut considérer qu'il n'y aura pas plus d'investissements avec ou sans cette surface supplémentaire. Ainsi, cette surface n'a pas à supporter ces coûts car ces charges seraient apparues même sans l'acquisition de cette parcelle.

Pour conclure, le coût imputable à cette parcelle de vignes à évaluer est constitué uniquement des charges variables et du coût du financement. Il est néanmoins conseillé de tenir compte des rares investissements qui peuvent être réalisés uniquement du fait de l'acquisition supplémentaire de surfaces comme par exemple une cuve de stockage pour le vin.

Pour résumer, cette parcelle va avoir un chiffre d'affaires similaire au reste de la surface exploitée mais ces coûts d'exploitation seront plus faibles. La capacité bénéficiaire va donc être, théoriquement, plus élevée que dans les autres cas.

2. La proposition d'une méthode d'évaluation pour une surface marginale

La méthode d'évaluation à utiliser lorsque l'expert-comptable est en présence d'une acquisition constituant une augmentation marginale de la surface déjà exploitée est la capacité bénéficiaire de la parcelle.

En effet, comme dans le cas d'une évaluation par le revenu, une acquisition ne vaut que ce qu'elle rapporte. Dans ce cas précis, l'évaluateur peut calculer les coûts directs à l'exploitation de cette parcelle en s'appuyant sur des outils disponibles en annexe (que l'on détaillera en Partie 3 et Partie 4 du mémoire).

Ainsi, le calcul de la capacité bénéficiaire va se dérouler en trois points :

- Les hypothèses de chiffre d'affaires de cette parcelle

Trois hypothèses en plus de celle du client seront prises afin d'avoir un échantillon représentatif pour pouvoir qualifier l'hypothèse choisie par le client. Des propositions de plusieurs hypothèses sont faites et elles reposent sur des données statistiques du B.N.I.C. En fonction de l'hypothèse choisie, l'évaluateur peut sélectionner des données statistiques en fonction d'évènements s'étant déjà produits dans le passé et peut mesurer l'impact sur les prévisions et par conséquent sur la rentabilité future de la parcelle.

Ces hypothèses tiennent compte du potentiel de production de la vigne en plus des hypothèses de marché.

- Le calcul des charges directes

L'expert-comptable doit rechercher les postes de charges directes liées à la parcelle selon la méthode d'exploitation de l'acquéreur.

Les charges directes sont principalement issues du modèle économique de l'exploitant. L'évaluateur se réfère aux trois derniers bilans de l'exploitation de l'acquéreur. Le but est de déterminer un coût d'intrants par hectare. Ce coût est comparé avec celui du vendeur afin de savoir s'il y aura des charges supplémentaires. En effet, si le vendeur sous exploite ses vignes, il faudra un coût d'intrant supplémentaire sur quelques années afin d'obtenir un rendement similaire aux vignes déjà exploitées par l'acquéreur.

Pour déterminer la charge afférente à la masse salariale, l'expert-comptable doit établir une moyenne par hectare en Equivalent Temps Plein pour la structure du futur exploitant. Cela permet d'inclure ou non des charges de personnel saisonnier dans les coûts liés à l'acquisition de la parcelle marginale.

Enfin, il faut calculer le coût financier de l'emprunt et l'inclure dans les charges directes de la parcelle.

- La détermination de la capacité bénéficiaire

Cela nécessite un prévisionnel sur le nombre d'années d'exploitation de la vigne. L'évaluateur détermine ainsi un total de la capacité bénéficiaire. Il s'agit de la capacité bénéficiaire attendue dans le cadre de l'exploitation de la parcelle de vignes.

L'objectif est d'aboutir à l'Excédent Brut d'Exploitation, c'est-à-dire schématiquement l'ensemble des recettes diminuées de l'ensemble des dépenses hormis les dotations aux amortissements, les charges et produits financiers, afin d'obtenir une rentabilité avant impôts de la parcelle.

Cet Excédent Brut d'Exploitation représente la production prévisionnelle de trésorerie de la parcelle de vignes.

Pour obtenir le résultat normalement disponible, nommé ici capacité bénéficiaire, un certain nombre de charges restent à déduire telles que les amortissements de l'équipement supplémentaire et les frais financiers liés à cet investissement.

3. La détermination du taux d'actualisation pour une augmentation marginale de la superficie

Afin que l'expert-comptable détermine la valeur économique, il doit additionner l'ensemble des capacités bénéficiaires escomptées. Cet ensemble de revenus représente ce qui sera perçu par le détenteur de la parcelle de vignes au cours des années d'exploitation. C'est donc en même temps la limite de ce qu'il peut être prêt à investir pour obtenir la propriété de la vigne, puisqu'au-delà le montant de l'investissement ne pourrait être financé par l'exploitation de la parcelle de vignes.

Le taux d'actualisation est utilisé pour escompter un flux futur et calculer sa valeur actuelle équivalente. C'est un paramètre clef de la méthode d'évaluation des flux de trésorerie disponible. Il permet de calculer la valeur actuelle d'un actif en reflétant le niveau de risque des flux futurs qu'il génère.

Le calcul permet de déterminer la valeur actuelle d'une série de revenus futurs. Concernant les études de Denis Barthélemy, le taux d'actualisation, pour une exploitation viticole, est compris entre 1 et 4 selon la réputation de l'appellation. Il convient désormais de l'adapter à l'évaluation foncière de vignes de cognac et, surtout, de trouver une méthode pour déterminer le taux d'actualisation à prendre en compte.

Pour cette méthode d'actualisation, nous allons proposer un tableau à double entrée afin de déterminer pour chaque cas quel taux appliquer.

Pour établir son fonctionnement, nous nous sommes basés sur deux indicateurs :

- **La réputation de l'appellation du cru de cognac,**
- **Le prix de l'investissement proposé par rapport aux cours du marché actuel.**

Il convient d'expliquer le choix de ces deux indicateurs. Le premier concerne le marché et le produit de cognac et le second est lié à l'opération d'acquisition et à son degré de risque ou d'opportunité en fonction du montant de la transaction proposé comparé aux opérations similaires actuelles.

Premièrement, concernant l'indicateur relatif à la réputation de l'appellation du cru de cognac, une analyse de la période où le marché du cognac fut en crise a été faite au travers des statistiques du B.N.I.C.

Durant ces années, les cours se sont effondrés mais pas de la même façon pour chaque cru.

Une catégorie de crus a vu ses cours diminuer mais faiblement, avec un prix d'achat de l'eau de vie de cognac relativement élevé, permettant une rentabilité de l'exploitation. Il s'agit des crus « Grande Champagne » et « Borderies ».

Un cru des crus du cognac peut être considéré, au vu des statistiques, comme le cru intermédiaire durant la dernière crise. Les exploitations ont vu leur rentabilité chuter fortement et les exploitations de ce cru avaient en moyenne une rentabilité nulle. Il s'agit du cru « Petite Champagne ».

Les autres crus sont ceux qui se sont révélés les plus sensibles à la crise. Une exploitation sur quatre n'a pas survécu à la dernière crise. Il s'agit des crus « Fins bois », « Bons Bois » et « Bois Ordinaires ».

Ces analyses permettent de déterminer une sensibilité au risque pour chacun des crus de cognac dans le tableau à double entrée.

Voici les conclusions de l'exploitation des données du B.N.I.C :

| Crus par réputation | Sensibilité au risque du marché du Cognac | Définition d'un taux en ordonnée du tableau |
|----------------------------|--|--|
| Grande Champagne | Faible | Compris entre 1 et 2 |
| Petite Champagne | Modérée | Compris entre 1.5 et 3 |
| Borderies | Faible | Compris entre 1 et 2 |
| Fins Bois | Elevée | Compris entre 2 et 4 |
| Bons Bois | Elevée | Compris entre 2 et 4 |
| Bois Ordinaires | Elevée | Compris entre 2 et 4 |

Deuxièmement, l'abscisse de ce tableau à double entrée est la comparaison entre le prix proposé pour acquérir cette parcelle de vignes par rapport au prix pratiqué sur le marché : l'opération est plus risquée si le prix est plus élevé que le prix du marché.

Pour déterminer le rapport entre le prix proposé et le prix moyen des transactions, il faut déterminer le prix moyen. Ce prix moyen est extrait des bases de données de la S.A.F.E.R.

Il est nécessaire de tenir compte d'un prix moyen de transactions par cru et non pour tout le marché des transactions.

Ces données transmises par la S.A.F.E.R sont disponibles en annexe « SAFER » afin que l'expert-comptable puisse repérer le prix proposé pour la parcelle et le prix des transactions répertoriées par l'organisme d'état. Une demande sera nécessaire pour actualiser les données tous les ans.

L'évaluateur doit pouvoir déterminer assez facilement le taux d'actualisation en fonction de son cas. Nous allons reprendre les deux indicateurs du tableau à double entrée afin de proposer un modèle simple pour identifier le taux d'actualisation :

| | | | |
|-------------------|---|------|-----------|
| | | | |
| Nom du cru | | | |
| | | | |
| Grande Champagne | | | |
| Borderies | 1 | 1,5 | 2 |
| | | | |
| Petite Champagne | | | |
| | 1,5 | 2 | 3 |
| | | | |
| Fins Bois | | | |
| Bons Bois | | | |
| Bois Ordinaires | 2 | 3 | 4 |
| | Inférieur | Egal | Supérieur |
| | | | |
| | Prix de l'investissement par rapport au marché | | |

Ainsi, en se référant au tableau ci-dessus, nous allons donner des exemples d'applications pour aider à la compréhension du lecteur :

- Le taux d'actualisation égal à 1

Seuls les crus de la Grande Champagne et des Borderies pourront obtenir ce taux d'actualisation. Ces crus auront un taux d'actualisation compris entre 1 et 2 car ils sont moins sensibles au risque du marché. Il convient désormais de déterminer la colonne fixant le taux d'actualisation en analysant l'abscisse.

Le taux d'actualisation minimum est de 1 car selon notre tableau à double entrée, nous sommes dans le cas d'une parcelle de vignes dont la réputation du cru est excellente et le prix d'achat proposé est en deçà du cours du marché. La capacité bénéficiaire calculée peut être considérée sans risque.

- Le taux d'actualisation égal à 1.5

Ce taux d'actualisation concerne les crus de la Grande Champagne qui sont acquis au prix du marché et au cru de la Petite Champagne qui serait acquis en dessous du prix du marché répertorié par la S.A.F.E.R.

**FIGURE 14 : Seuil d'application de la méthode en cas
d'acquisition de parcelles de vignes en vue de les
exploiter**

| Taille de l'exploitation avant l'acquisition | Si l'acquisition est inférieure à ces seuils, alors, la surface est marginale sinon elle est conséquente |
|---|---|
| Moins de 10 hectares | 0,50 hectare |
| Moins de 25 hectares | 1,25 hectare |
| Plus de 25 hectares | 1,50 hectare |

- Le taux d'actualisation égal à 2

Ce taux d'actualisation concerne tous les crus et nous travaillerons sur un taux d'actualisation identique pour les crus de Grande Champagne acquis au-dessus du marché, pour les crus de Petite Champagne acquis au prix du marché et pour les crus de Fins Bois, Bons Bois et Bois Ordinaires acquis en dessous du prix du marché.

- Le taux d'actualisation égal à 3

Le taux d'actualisation est dans ce cas considéré comme important. Ce taux d'actualisation correspond au cru de Petite Champagne acquis au-dessus du prix du marché ainsi qu'aux crus des Fins Bois, Bons Bois et Bois Ordinaires acquis au prix du marché.

- Le taux d'actualisation égal à 4

Le risque est ainsi qualifié d'élevé dès lors que la parcelle de vignes est dans une zone où l'appellation est une des dernières appellations des crus de cognac, et que son prix est supérieur au prix moyen du marché.

Par cette méthode, le taux d'actualisation est personnalisé et cela permet de l'identifier en tenant compte d'un niveau de risque lié au cru de l'Appellation d'Origine Contrôlée de cognac mais également à l'opportunité financière de l'opération.

Section 2 - L'acquisition de parcelle de vignes constituant une augmentation conséquente des vignes déjà exploitées

Le cas présenté est l'acquisition d'une parcelle de vignes qui représente, pour le viticulteur, une superficie « conséquente » de celle qu'il exploite avant l'opération.

Si l'on reprend la FIGURE 14 qui apparaît sur la feuille de gauche, une acquisition d'une parcelle de vignes, représentant plus de 5% de la surface exploitée par le viticulteur, sera qualifiée de conséquente.

1. La proposition d'une méthode d'évaluation spécifique

Contrairement à une acquisition marginale, l'acquisition dite conséquente ne peut s'évaluer de la même façon. Dans le cas d'une acquisition conséquente, le viticulteur va devoir faire face à des charges variables mais cette fois, il y aura nécessairement une création de nouvelles charges fixes.

En effet, les charges fixes créées peuvent être importantes et cela risque d'impacter la valeur économique étant donné que ces charges fixes surviennent du fait de cette acquisition (matériels, main-d'œuvre, mise aux normes, distillerie, bâtiments). Par conséquent, au niveau de l'évaluation, il faut en tenir compte et imputer une quote-part annuelle au revenu tiré de l'exploitation de la vigne afin d'en déterminer sa capacité bénéficiaire.

Si l'on prend un peu de hauteur, l'évaluation de parcelle de vignes que l'on qualifie de conséquentte revient à faire l'évaluation d'une branche d'activité d'une entreprise. Il faut en tirer le même raisonnement pour établir une méthode d'évaluation économique de parcelle dite conséquentte.

Pour faire une évaluation économique, nous préconisons une méthode intégrant la capacité bénéficiaire de la parcelle diminuée de la quote-part de rémunération du capital.

2. La détermination de la capacité bénéficiaire

Au niveau du calcul, la capacité bénéficiaire se détermine de la même façon qu'avec la méthode d'évaluation économique d'une parcelle dite marginale. Cependant, l'évaluateur doit y inclure les charges fixes supplémentaires.

Pour cela, il doit interroger le client sur le renouvellement du matériel, l'acquisition supplémentaire de matériels et les mises aux normes nécessaires.

Concernant le renouvellement des matériels, il convient de se référer au listing des immobilisations du viticulteur et de voir avec lui les dates de renouvellements prévisibles et les budgets à consacrer.

Concernant l'acquisition supplémentaire de matériels, il est nécessaire de réaliser un entretien avec le client. En effet, avec cette nouvelle surface, le viticulteur devra posséder de nouveaux équipements et il va peut-être même changer sa politique d'exploitation. A titre d'exemple, un viticulteur qui possède **12** hectares de vignes vendait sa récolte en vin ; avec une acquisition de **6** hectares supplémentaires, il peut décider de vendre sa production en eau de vie et de devenir Bouilleur de Cru. Ainsi, le coût d'installation d'une nouvelle distillerie sera lié en partie à l'acquisition de la parcelle. Le coût de l'équipement doit être pris en compte dans l'évaluation économique de la parcelle au prorata des vignes acquises par rapport à la surface exploitée. La charge fixe à inclure dans l'évaluation représentera un tiers de la charge liée à l'investissement **(6/(12+6))**. Cette charge sera ensuite étalée dans le temps, en fonction de la durée d'amortissement, pour calculer la capacité bénéficiaire.

Concernant les mises aux normes, il faut également mener un entretien avec le viticulteur. Pour chaque norme (station de lavage, bassin à vinasses etc.), il faut que l'évaluateur se pose la question suivante : « Est-ce que ces normes auraient été obligatoires sans cette acquisition de vignes supplémentaires ? ». En fonction de la réponse pour chaque norme, il faut les exclure ou les intégrer, au prorata de la surface acquise par rapport à la surface exploitée, dans le calcul de la capacité bénéficiaire.

3. Le coût du capital dans la projection de rentabilité

L'ensemble des capacités bénéficiaires escomptées de la parcelle sont additionnées. Cet ensemble de revenus représente ce qui sera perçu par le détenteur de la parcelle de vignes au cours des années d'exploitation pour rembourser l'emprunt notamment.

Le calcul actuariel permet de déterminer la valeur actuelle d'une série de revenus futurs. Cependant, le taux actuariel n'est pas le même que celui lié à une évaluation d'une parcelle de vignes marginale.

En effet, un investisseur disposant d'un capital est en mesure d'acquérir une parcelle de vignes ou d'employer son capital à un autre type de placement financier quelconque. Cela signifie que la capacité bénéficiaire de la parcelle de vignes représentera la rémunération du capital qu'il aura investi lors de l'acquisition ; mais il faut que le rendement financier espéré de l'investissement soit au moins équivalent à celui qu'il aurait pu obtenir en réalisant des placements.

Pour cela, un investisseur rationnel ne s'engagera pas s'il ne prévoit pas d'obtenir un taux de rendement équivalent à celui qu'il pourrait obtenir en réalisant un placement financier en dehors de la viticulture. Pour cela, il convient de déterminer le taux de rendement du placement financier sans risque en le corrigeant des risques spécifiques à l'entreprise agricole.

Pour déterminer ce taux d'actualisation, nous proposons de s'inspirer de la formule du MEDAF. En effet, le MEDAF fournit une estimation du taux de rentabilité attendu par le marché financier en fonction de son risque systémique.

Le MEDAF¹⁰ permet de décomposer :

- Le coût des fonds propres,
- Le coût de la dette financière.

¹⁰ MEDAF : Modèle d'évaluation des actifs financiers

**FIGURE 15 : Résultat d'exploitation d'une structure
de 35 Hectares de vignes**

Résultat d'exploitation par an

| Année | Rex | Surface (HA) |
|---------|----------|--------------|
| 2005 | 56322 | 35,5120 |
| 2006 | 105240 | 35,5120 |
| 2007 | 56250 | 35,5120 |
| 2008 | 93200 | 35,5120 |
| 2009 | 59998 | 35,5120 |
| 2010 | 54442 | 35,5120 |
| 2011 | 40875 | 35,5120 |
| 2012 | 127658 | 35,5120 |
| 2013 | 139845 | 35,5120 |
| 2014 | 119012 | 35,5120 |
| Moyenne | 85 286 € | 35,5120 |

Cette formule du MEDAF est la suivante :

$$K_{cp} = R_f + (R_m - R_f) * B_{cp}$$

Avec :

R_m : le risque du marché

R_f : le taux sans risque

B : le coefficient de sensibilité au risque

L'estimation de ces différents paramètres représente une difficulté importante du MEDAF et requiert, d'avoir accès à des bases de données financières, même si ces informations tendent à être largement diffusées.

Le taux sans risque (R_f) correspond à la rémunération qu'on peut prétendre d'un investissement en obligation sans risque. Concernant le taux des emprunts sans risque, il s'agit des emprunts d'Etat. Ces derniers représentent le plus fort degré de garantie.

Pour cela nous allons prendre le taux des OAT à 30 ans. Le choix de l'OAT à 30 ans n'est pas neutre car ce dernier est calqué sur la durée d'exploitation théorique de la vigne. Il faut tenir compte de la durée de l'évaluation et prendre la durée de l'OAT en fonction de celle-ci. Le taux pour l'OAT 30 ans est de 1,97% (source Banque De France)

La prime de risque correspond à la rémunération du risque systémique de l'ensemble du marché actions ($R_m - R_f$), pondérée par un coefficient de sensibilité au risque (B) destiné à tenir compte de la volatilité de l'actif par rapport au marché.

Pour déterminer le risque du marché dans notre cas, nous nous basons, dans un premier temps, sur le marché viticole français. Selon Patrick RIBOUTON du groupe UFG, filiale de Crédit Mutuel, spécialiste dans la constitution de Groupement Foncier Viticole, le taux de rendement annualisé du marché viticole est compris entre 5 et 10% net d'impôt selon les durées de placement à 15 ou 20 ans (lien internet en bibliographie).

Pour faire notre propre analyse, nous avons calculé le nombre d'années de revenus nécessaire pour acquérir une exploitation de notre cabinet afin d'obtenir un taux réel. Ainsi, l'exploitation retenue pour ce calcul est une exploitation constituée uniquement de vignes. Nous avons pris la moyenne des revenus d'exploitation des 10 dernières années disponible sur la page de gauche en FIGURE 15.

Cette structure a été retenue car elle a une taille conséquente (35 hectares) et parce que l'intégralité du foncier n'est pas inscrit au bilan car détenu dans un Groupement Foncier Agricole. De plus, la surface exploitée est la même depuis ces dix dernières années. Nous avons un revenu d'exploitation qui tient compte de l'exploitation de parcelles de vignes de cognac uniquement.

La moyenne par an et par hectare de cette exploitation, si l'on reprend la FIGURE 15, est de (85 286/ 35.5120) 2 401 euros par an et par hectare.

Il faut désormais rapporter cela au prix moyen des vignes communiqué par la S.A.F.E.R. Pour le cru de la Petite Champagne, les vignes atteignent, selon cet organisme, un prix de 35 000 €.

Le taux de rendement attendu par ce marché est donc dans notre cas de 6,86%.((2 401/35 000)*100).

Pour utiliser la formule du MEDAF, nous retiendrons une valeur au taux de marché à 6,86%.

En ce qui concerne le bêta, nous allons prendre en compte celui du secteur de l'agroalimentaire, ce coefficient est de 0,8 (Source études économiques Crédit Agricole transmise par Dominique LEDOUBLE).

Avec ces données, nous pouvons désormais réaliser le Coût Moyen Pondéré du Capital (CMPC) :

En appliquant les taux retenus ci-dessus, le MEDAF est de :

$$K_{cp} = R_f + (R_m - R_f) * \beta_{cp}$$

$$\text{Soit } K_{cp} = 1,97 + (6,86 - 1,97) * 0,8$$

Kcp est de 5.882% avant impôt. On va retenir un tiers d'impôts donc le taux du CMPC est de 3.921%.

En résumé, pour cette méthode d'évaluation économique, il faut réaliser la somme des capacités bénéficiaires attendues et diviser par le taux d'actualisation de 3.921% pour ne pas tenir compte du coût du capital investi.

La formule d'évaluation économique lors d'une acquisition conséquente est donc :

Capacité bénéficiaire sur la durée d'exploitation/ 3.921

Section 3 - L'achat de parcelle pour la mettre à bail

Cette section traite, pour le viticulteur, d'une possibilité d'acquisition de parcelle de vignes afin de ne pas l'exploiter mais de la mettre à bail. Ce thème n'est pas l'objet du mémoire car dans ce cas, le viticulteur n'exploite pas la parcelle de vignes mais réalise un revenu foncier.

1. La proposition d'une méthode d'évaluation

Il s'agit plus d'un outil patrimonial que d'un investissement d'exploitation. On est en droit de se demander si ce thème est en rapport avec une évaluation économique.

Cependant, j'ai tenu à incorporer cette section sur la possibilité d'un investissement avec une mise à bail pour, principalement, une raison. Devant la hausse des cours du foncier viticole de cognac, il arrive parfois qu'un viticulteur acquière des vignes à un propriétaire alors même que ce dernier a déjà un bail avec un fermier qui exploite ses vignes. Ce modèle se réalise notamment lorsque le fermier ne souhaite pas acquérir les vignes et est proche d'un départ à la retraite.

Ainsi, le viticulteur qui réalise ce genre d'investissement est conscient qu'il ne pourra exploiter la vigne qu'à la fin du bail à long terme.

Une évaluation économique convient dès lors, afin de chiffrer la valeur économique de la parcelle de vignes. Il faut tenir compte des deux différentes phases postérieures à l'investissement :

- La mise en fermage jusqu'à la fin du bail,
- L'exploitation de la parcelle par la suite.

L'enjeu de ce paragraphe est de préconiser une méthode pour l'évaluation économique des vignes durant la mise à bail temporaire et pour la durée d'exploitation. Pour proposer une méthode, il faut analyser les effets du bail.

Durant ce bail, la vigne est exploitée par un fermier. L'exploitant va percevoir un revenu issu du fermage pendant la durée du bail puis un revenu d'exploitant lié à l'exploitation des vignes.

Par conséquent, la méthode que l'on peut préconiser dans cette situation est la valeur de la parcelle de vignes libre de location, diminuée de la valeur actualisée de la perte de revenu pendant le bail.

FIGURE 16 : Cours des fermages 2014

| Charente | | Charente-Maritime | |
|----------|----------------|-------------------|----------------|
| Cru | Prix de l'HLAP | Cru | Prix de l'HLAP |
| GC | 835 | GC | - |
| PC | 747 | PC | 790 |
| B | 862 | B | 819 |
| FB | 736 | FB | 758 |
| BB | 687 | BB | 821 |
| BO | - | BO | 515 |

Légende :

| | |
|----|------------------|
| GC | Grande Champagne |
| PC | Petite Champagne |
| B | Borderies |
| BO | Bois Ordinaires |
| BB | Bons Bois |
| FB | Fins Bois |

2. La détermination des critères de l'évaluation

Pour déterminer la valeur de la parcelle de vignes libre de location, il convient de réaliser la méthode adéquate en fonction de l'importance de la surface. Pour cela, il faut que l'évaluateur détermine si l'acquisition de cette parcelle doit être considérée pour le futur exploitant comme une acquisition marginale ou conséquente. Une fois cela déterminé, l'évaluateur pourra utiliser l'une des deux méthodes déterminées (section 1 et section 2 de ce chapitre).

L'évaluation doit se faire en tenant compte d'une exploitation dès la première année par l'acheteur. On détermine alors la capacité bénéficiaire et le taux d'actualisation pour aboutir à une valeur de la parcelle. La valeur de la vigne libre de location est réalisée.

Il faut ensuite que l'évaluateur s'attache à valoriser la perte de revenu. Pour cela, un prévisionnel de chiffre d'affaires concernant le revenu foncier de la parcelle est à établir avec le client. En se référant au bail déjà réalisé, on peut connaître les données nécessaires pour reconstituer ce revenu.

On peut déterminer le nombre d'années qui restent à courir avant la fin du bail et le revenu foncier attendu. En effet, le bail précise le nombre d'HLAP par hectare qui sert de référence pour appliquer le cours des fermages. Ce cours de fermage figure sur la page de gauche en FIGURE 16.

Le cours des fermages est compris entre 0.8 et 1.5 HLAP par hectare en général. Une fois la multiplication réalisée entre la superficie mise en fermage, le nombre d'HLAP fixé dans le bail et le cours des fermages, le revenu annuel de la mise en location de la parcelle de vignes est déterminé.

A titre d'exemple, si une parcelle de Grande Champagne d'une superficie de 1.5 hectares est mise en fermage, le bail prévoit 1.2 HLAP/HA et si l'on se réfère au tableau des fermages, le cours est fixé pour 2014 à 835 €. Ainsi, le revenu lié au fermage est de 1 503 €.

Pour les charges, hormis la taxe foncière de la parcelle, il ne faut rien ajouter. En effet, le coût de la replantation pourrait se poser puisque c'est au bailleur d'en assumer les coûts. Cependant, cela a déjà été pris en compte lors de l'évaluation économique de la parcelle libre de location, la rajouter ici ferait doublon.

Le revenu annuel lié à la mise en fermage de la parcelle correspond à la différence entre ce revenu foncier et ces charges. Il convient ensuite d'actualiser ce revenu. Les fermages ont une croissance assez constante.

Par exemple, entre 2013 et 2014, ils ont progressé de 1.52%. Pour simplifier, nous utiliserons un taux d'actualisation de 2% par an pendant le nombre d'années restant à courir sur le bail.

Le revenu actualisé durant la période de mise en location est déterminé.

La description de cette méthode d'évaluation n'est pas terminée pour autant. Nous avons déterminé la valeur économique de la vigne libre de location et nous avons déterminé la valeur actualisée des revenus pendant le bail.

Pour déterminer la valeur économique de cette parcelle, il faut encore évaluer la perte de revenu pendant la durée du bail. Pour cela, il convient de faire la différence sur les années de location entre la capacité bénéficiaire de l'année et le revenu foncier lié à la mise en location.

Cette différence viendra diminuer la valeur économique de la vigne libre de location pendant la durée restante du bail à long terme.

Cette méthode est plus complexe que les autres puisqu'elle tient compte de deux cycles distincts qu'il faut appréhender sous l'angle économique.

Pour conclure cette partie, l'expert-comptable peut désormais appréhender la méthode d'évaluation permettant de mettre en place l'outil d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognçais.

Pour ce faire, trois méthodes sont proposées. Elles découlent directement de la méthode d'évaluation générale des « Discounted Cash-Flow » (DCF) mais elles ont été adaptées à l'actif immobilier de la vigne en s'inspirant de la méthode globale de Monsieur Denis Barthélemy, spécialiste de l'évaluation des actifs immobiliers agricoles au sein de l'INRA¹¹.

Ces trois méthodes ont des similitudes et des différences. La base de l'outil est la même puisque l'on cherche à définir la capacité bénéficiaire de la parcelle durant l'exploitation de la vigne et à actualiser la somme de ces flux futurs à la valeur actuelle.

Les différences entre les méthodes dépendent surtout de la façon dont l'acquéreur va les exploiter : au niveau de la capacité bénéficiaire de la parcelle et au niveau du choix du taux d'actualisation.

Si la parcelle acquise est qualifiée de marginale, c'est-à-dire si elle représente moins de 5% de la surface déjà exploitée par l'acquéreur, seules les charges directes rentrent dans la composition de la capacité bénéficiaire. Elles seront essentiellement composées de charges variables.

Au contraire, si la parcelle est qualifiée de conséquente, le calcul des charges entrantes dans la capacité bénéficiaire va tenir compte des charges directes qui seront composées de charges fixes et de charges variables. Les charges liées à la parcelle devront tenir compte d'une nécessité d'équipement ou de rééquipement de matériel notamment.

Concernant le taux d'actualisation, lorsque l'acquisition est qualifiée de marginale, nous utiliserons la méthode de Denis Barthélemy adaptée à la spécificité du secteur du cognac. Lorsque l'acquisition est conséquente, cette augmentation de surface se rapproche techniquement d'une acquisition d'entreprise et la méthode préconisée est celle du MEDAF adaptée au secteur viticole de cognac.

Enfin, le cas particulier d'une acquisition de parcelle de vignes avec l'exploitation par un fermier, via un bail à long terme est abordé. Ce cas est loin d'être marginal dans les pratiques actuelles et cette méthode permet de calculer la valeur économique qui demeure mécaniquement moins avantageuse qu'une parcelle libre de location.

¹¹ INRA : Institut National de la Recherche Agronomiques

Partie III

La constitution du prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes à acquérir.

Chapitre 1 - Les normes professionnelles liées à l'expertise comptable.

Chapitre 2 - La proposition d'outils d'aide à l'expert-comptable pour établir le prévisionnel d'exploitation de la parcelle.

Chapitre 3 - L'établissement des prévisionnels d'exploitation de la parcelle de vignes de cognac.

Cette partie est la suite logique de la présentation de la partie précédente. En effet, nous avons vu les méthodes à appliquer pour utiliser l'outil d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognaçais.

Cependant, pour déterminer la valeur économique dégagée par l'exploitation de la parcelle, il est nécessaire de réaliser tout d'abord un prévisionnel d'informations financières lié à l'exploitation de la parcelle selon la vision économique future de l'exploitant.

Dans cette partie dédiée à la construction et à l'utilisation du prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes de cognac, nous allons dégager trois axes principaux.

Tout d'abord, nous aborderons les normes professionnelles liées à l'expertise comptable dans le cadre de l'établissement d'informations financières prévisionnelles ainsi que dans le cadre de missions d'examen d'informations financières prévisionnelles.

Nous allons détailler les normes générales applicables et la norme spécifique à l'exercice de la mission. Nous tiendrons compte des exigences de ces normes et nous proposerons des outils adaptés pour aider l'expert-comptable à réaliser cette mission.

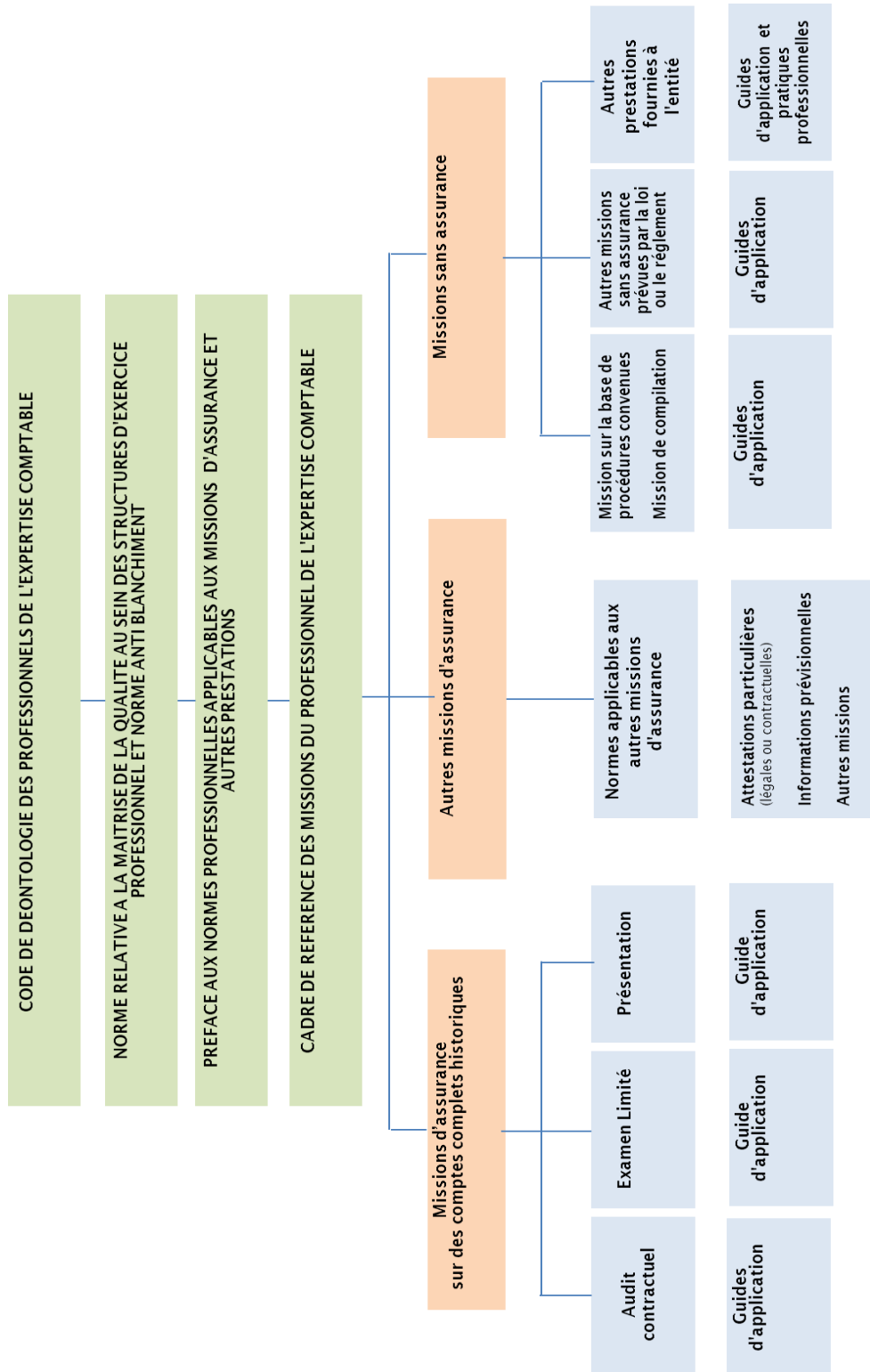
Dans un second temps, nous proposerons des outils destinés à collecter les informations nécessaires pour réaliser le prévisionnel d'exploitation de la parcelle. Les documents de collecte seront expliqués et détaillés. Ce détail permettra au lecteur de comprendre la finalité des informations recueillies auprès du vendeur, de l'acquéreur potentiel, de son exploitation mais également auprès de techniciens viticoles.

Enfin, les travaux sur le troisième chapitre sont centrés sur l'explication de l'architecture de l'outil permettant de réaliser le prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes de cognac.

Cet outil a pour base principale les documents de collecte qui seront intégrés à l'outil. Celui-ci permettra de calculer directement les prévisionnels d'exploitation de la parcelle en s'adaptant à la méthode préconisée, comme nous avons pu le voir dans la partie précédente.

Nous terminerons ce dernier chapitre par le compte rendu au client des travaux menés grâce à un modèle de rapport sur le prévisionnel d'exploitation qui répondra aux besoins du client et à ceux de l'expert-comptable quant aux normes professionnelles applicables à son exercice de l'expertise comptable.

FIGURE 17 : Schéma général du référentiel normatif et déontologique du professionnel de l'expertise comptable.



Chapitre 1 - Les normes professionnelles liées à l'expertise comptable.

Ce chapitre vise à valider que l'expert-comptable utilise correctement les règles déontologiques, et leur mise en place, lors de l'établissement du prévisionnel d'exploitation dans le but de réaliser par la suite un outil d'aide à la décision d'investissement.

Un canevas d'utilisation est proposé afin d'aider un futur utilisateur de l'outil de constitution d'un prévisionnel d'exploitation de vignoble cognaçais.

Le membre de l'Ordre des Experts Comptables doit se conformer à certaines règles pour réaliser ses travaux. Il doit respecter notamment le Code de déontologie mais également la Norme Professionnelle du 25 janvier 2012 intitulée « Maîtrise de la qualité » : l'expert-comptable doit établir l'organisation de sa mission.

Une présentation des normes professionnelles va être menée afin de faire correspondre les documents pré établis disponibles en annexe. Un tableau final permettra de faire coïncider ces documents avec une ou plusieurs normes.

Section 1 - Les normes d'application générales liées à la mission

La mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles réalisée par un professionnel de l'expertise comptable revêt les normes générales applicables à toutes missions.

L'expert-comptable doit respecter le référentiel normatif notamment le Code de déontologie et le référentiel normatif des professionnels de l'expertise comptable de 2012.

Pour cadrer avec le référentiel normatif de l'expertise comptable, nous devons définir les règles générales puis les règles propres à la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles.

Les règles générales sont composées du Code de déontologie, de la norme de la maîtrise de la qualité, de la norme anti-blanchiment et de la préface aux normes professionnelles applicables aux missions d'assurance et autres prestations. Elles sont représentées, en couleur verte, sur la FIGURE 17 en page de gauche.

Concernant l'établissement d'informations financières prévisionnelles, l'expert-comptable va se placer dans le cas des missions établies sur la base de procédures convenues c'est-à-dire sans l'expression d'assurance.

1. Le Code de déontologie.

Le Code de déontologie est à respecter dans quelques missions que ce soit par les professionnels de l'expertise comptable. Cependant, quelques articles spécifiques méritent un focus pour s'assurer de respecter le Code de déontologie dans ce type de mission.

L'article 146 du Code de déontologie indique que « *les personnes mentionnées à l'article 141 évitent toute situation qui pourrait faire présumer d'un manque d'indépendance. Elle doivent être libres de tout lien extérieur d'ordre personnel, professionnel ou financier qui pourrait être interprété comme constituant une entrave à leur intégrité ou à leur objectivité* ».

L'article 148 du Code de déontologie indique que « *les personnes mentionnées à l'article 141 s'assurent que les collaborateurs auxquels elles confient des travaux ont une compétence appropriée à la nature et à la complexité de ceux-ci, qu'ils appliquent les critères de qualité qui s'imposent à la profession et qu'ils respectent les règles énoncées aux articles 142,144,146 et 147* ».

L'article 151 du Code de déontologie indique que « *les personnes mentionnées à l'article 141 passent avec leur client un contrat écrit définissant leur mission et précisant les droits et obligations de chacune des parties...* ».

L'article 161 du Code de déontologie indique que « *les personnes mentionnées à l'article 141 se doivent assistance et courtoisie réciproques. Elles doivent s'abstenir de toute parole blessante, de toute attitude malveillante ... susceptible de nuire à la situation de leurs confrères...* ».

Ainsi, nous présentons une réponse à chacune de ses normes afin de s'assurer de les respecter.

Pour l'article 146, une attestation est disponible en **annexe N1** afin de s'assurer que les collaborateurs travaillant sur la mission respectent la norme. Il est cependant à noter que ceci ne s'applique que si aucun manuel de procédure n'est en place dans le cabinet d'expertise comptable.

Pour l'article 148, un questionnaire technique approprié permet de valider le fait que la personne en charge de la mission d'établissement de comptes prévisionnels connaît suffisamment le secteur d'activité afin de répondre à la norme de compétence. Pour cela, **l'annexe N2** permet de valider le respect de cet article déontologique.

Ce questionnaire peut être réalisé une fois et inséré dans le manuel de procédure ou répété à chaque mission d'établissement de comptes prévisionnels liée au secteur viticole de cognac.

Pour l'article 151, une lettre de mission type est disponible pour réaliser cette mission et est disponible en **annexe N4** et un modèle d'acceptation de mission est disponible en **annexe N3**.

Pour l'article 161, une lettre de courtoisie doit être transmise au cabinet d'expertise comptable du client si ce dernier est client d'un autre cabinet pour la réalisation de la mission comptable. Cette lettre de courtoisie est disponible en **annexe N5**.

L'expert-comptable doit réaliser ces travaux afin de respecter les normes générales de la profession de l'expertise comptable.

2. La norme de la maîtrise de la qualité (NPMQ)

La norme professionnelle de maîtrise de la qualité par les professionnels de l'expertise comptable fait partie intégrante des normes générales à mettre en œuvre pour les missions réalisées par les experts-comptables.

La norme NPMQ est mise en place au niveau de la structure d'exercice professionnel. Il convient de mettre à jour ces normes afin de respecter la particularité « métier » de la mission quant à l'acceptation de la mission, à la compétence des collaborateurs affectés sur la mission, ainsi que celle de l'expert-comptable et enfin, de réaliser un dossier de travail pour effectuer cette mission.

Concernant l'acceptation de la mission, elle est tributaire de la capacité de l'équipe à assumer une charge de travail supplémentaire et de la compétence technique comptable ainsi que de la compétence viticole cognaçaise de l'équipe pour réaliser la mission.

Concernant la compétence, le questionnaire qui figure en **annexe N2**, permet de s'assurer effectivement que l'équipe a la compétence viticole cognaçaise. Cependant, il convient de mettre à jour la norme NPMQ de la structure d'exercice professionnelle afin de valider le fait que l'équipe ayant la compétence viticole cognaçaise ait également la compétence technique comptable pour réaliser le prévisionnel d'exploitation qui va se traduire par l'outil d'aide à la décision d'investissement.

Concernant la charge de travail de l'équipe, nous pouvons conclure aux mêmes propos : il est nécessaire de mettre à jour la norme NPMQ de la structure d'exercice professionnelle en ajoutant à la conclusion annuelle de la charge de travail de chaque collaborateur **l'annexe N0** intitulé « Aide à la préparation du budget ».

En combinant la charge de travail prévisionnelle annuelle de la norme NPMQ de la structure d'exercice professionnelle à la charge de travail par collaborateur à la mission spécifique d'aide à la décision d'investissement, il est possible de déterminer si la charge de travail peut être qualifiée de normale ou non.

Si la charge de travail pour les collaborateurs n'est pas qualifiée de normale au regard des heures à effectuer, la norme NPMQ n'est pas respectée. En effet, la charge de travail doit correspondre aux critères légaux afin de pouvoir assurer une qualité suffisante dans les travaux menés et réalisés par l'équipe.

Si les collaborateurs compétents au regard de la technique comptable et au regard de la connaissance du secteur viticole de cognac ne remplissent pas les critères de la norme, il est possible d'y remédier en réaffectant des missions à d'autres collaborateurs sur d'autres missions afin de dégager du temps aux collaborateurs concernés.

Si ce n'est pas possible, l'acceptation de la mission ne peut être faite et la mission ne doit pas être réalisée car elle devient trop risquée en termes de responsabilités civiles et professionnelles pour l'expert-comptable.

3. L'annexe à la norme professionnelle de maîtrise de la qualité par les professionnels de l'expertise comptable : la norme anti-blanchiment.

Les professionnels de l'expertise comptable mettent en œuvre les obligations relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme définies aux sections 2 à 7 du chapitre 1^{er} du titre VI du livre V du Code monétaire et financier. Ces obligations s'exercent dans les limites de leurs missions et des normes professionnelles qui s'y appliquent.

La norme anti-blanchiment a pour objet de définir les principes relatifs à la vigilance à l'égard de l'identification du client et du bénéficiaire effectif, à l'égard des opérations réalisées par le client, à la déclaration à TRACFIN et aux procédures et mesures de contrôle interne à mettre en place au sein des structures d'exercice professionnel.

La norme anti-blanchiment est formalisée dans les cabinets d'expertise comptable. Un modèle adéquat est proposé en **annexe N6** mais il est conseillé d'utiliser le questionnaire en matière de lutte contre le blanchiment du cabinet de l'expert-comptable afin de ne pas modifier les procédures internes.

Les règles applicables aux procédures internes relatives à la norme NPMQ et notamment au référent de la norme anti-blanchiment dans une structure d'exercice professionnel d'expertise comptable restent applicables.

La méthode applicable, en cas de soupçons et de volonté de manifester l'opération auprès de l'organisme TRACFIN, reste semblable aux autres missions courantes pour l'expert-comptable.

Section 2 - La possibilité de réaliser une mission connexe et le respect des normes de planification et de révision

Ce point aborde le cas particulier d'une demande du client de réaliser une mission d'examen des informations financières prévisionnelles puis dans un second temps, une aide à la planification de la mission et un tableau récapitulatif des normes à respecter et à documenter dans le dossier de travail dans le cas d'une mission d'établissement ou d'examen d'informations financières prévisionnelles.

1. La norme professionnelle relative à la mission d'examen des informations financières prévisionnelles et la norme professionnelle 3400.

Le professionnel de l'expertise comptable doit définir le cadre de référence des missions de son intervention afin d'appliquer cette norme spécifique. Toujours dans la FIGURE 17, il va se placer, dans le cas d'une mission d'examen d'informations financières prévisionnelles, dans le cas des autres missions d'assurance, ce dernier va devoir appliquer la norme liée à ce type de mission.

L'application de cette norme n'est pas automatique et reste une mission différente de l'établissement d'informations financières prévisionnelles. Elle doit correspondre à un besoin du client.

La norme professionnelle applicable à la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles (NP 3400), « *a pour objet de définir des principes fondamentaux et des modalités d'application concernant la mission d'examen par le professionnel de l'expertise comptable d'informations financières prévisionnelles élaborées par une entité.* »

Nous nous plaçons dans le cadre restreint où le client souhaite que l'expert-comptable se prononce sur le caractère raisonnable des hypothèses ayant servies de base à l'élaboration des informations prévisionnelles ; sur la traduction chiffrée de ces hypothèses et sur la préparation de ces informations sur la base de principes comptables appropriés.

Dans ce cadre de missions, la lettre de mission proposée devra être étoffée dans **l'annexe N4 Paragraphe E.**

Le destinataire final reste le client, mais ce rapport peut servir à un banquier notamment. Le banquier va vouloir valider la probabilité des hypothèses établies par le client.

Par conséquent, nous allons établir toutes les informations permettant l'examen des informations financières prévisionnelles :

- Aux données d'informations financières prévisionnelles transmises par le client,
- Aux données statistiques de marché du cognac depuis 1945 et en analysant le prix de vente selon l'état du marché du cognac.

Ainsi, le professionnel de l'expertise comptable qui aura une demande spécifique d'un client concernant la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles pourra adapter l'outil proposé afin de répondre à la demande de son client. L'analyse des statistiques servant de base à l'outil d'aide à la décision d'investissement peuvent permettre de donner, le cas échéant, une assurance raisonnable des informations financières prévisionnelles transmises par le client en analysant les statistiques du marché du cognac.

Le professionnel de l'expertise comptable devra dans ce cas s'orienter vers la norme NP 3400 afin d'adapter ses travaux à cette norme spécifique car cette norme n'est pas développée dans ce mémoire.

2. Outil d'aide à la planification et à la supervision pour le respect des normes

Pour synthétiser les normes liées à l'établissement d'informations financières prévisionnelles, nous proposons un canevas d'organisation de la mission ainsi qu'un outil d'aide à la planification de la mission et enfin, un tableau synthétique permettant au réviseur de s'assurer que toutes les normes sont respectées et matérialisées dans le dossier de travail ou dans le manuel de procédures de la structure d'exercice professionnel d'expertise comptable.

Tout d'abord, un canevas d'organisation de la mission est proposé en **annexe N7**. Ce canevas permet au superviseur de connaître l'avancement des travaux liés à la mission à un moment précis.

Cette annexe fait état des différentes étapes constituant la mission. Durant ces phases, nous allons faire correspondre les normes professionnelles générales et spécifiques à la mission d'examen des informations financières prévisionnelles ou d'établissement d'informations financières prévisionnelles.

| Tableau de respect des normes applicables à la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles | | |
|--|--|-------------|
| Supervisé par | | |
| Le | | |
| NORMES PROFESSIONNELLES | OUTIL EN ANNEXE | SUPERVISION |
| Normes générales: | | |
| Code de déontologie: | | |
| Article 148 Conflit d'intérêts | N1: Attestation d'indépendance | X |
| Article 148 Compétences | N2: Questionnaire de compétence | X |
| Article 150 | N3: Acceptation de mission | X |
| Article 151 | N4: Lettre de mission | X |
| Article 155 | Rapport type concernant le prévisionnel | X |
| Article 163 | N5: Lettre de courtoisie | X |
| Norme NPMQ: | | |
| Indépendance | N1: attestation d'indépendance | X |
| Acceptation de missions particulières | N3: Acceptation de mission | X |
| Ressources humaines | N0: Préparation du budget | X |
| Réalisation des missions | Dossier de travail type | X |
| Surveillance | N8 respect des normes et N9 supervision | X |
| Documentation su système de contrôle qualité | Mise à jour du manuel de procédures du cabinet | X |
| Normes anti-blanchiment: | | |
| Obligation de vigilance: | | |
| A l'égard du client et bénéficiaire effectif | N6: Etat blanchiment | X |
| A l'égard des opérations réalisées par le client | N6: Etat blanchiment | X |
| Déclaration à TRACFIN | Conférence manuel de procédures du cabinet | X |
| Norme professionnelle applicable à la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles | | |
| NP 3400: | | |
| Déclaration de la direction | | X |
| Lettre de mission | | X |
| Dossier de travail | | X |
| Rapport | | X |
| Signature du superviseur: | | |

Ainsi, nous pouvons définir un tableau synthèse récapitulant l'application des différentes normes avec pour correspondance un document pré établi disponible en **annexe N8** et rappelé en page de gauche « Tableau de contrôle du respect des normes applicables à la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles ».

Nous pouvons visualiser les normes à respecter en particularité dans le cas de l'établissement du prévisionnel. Ceci implique une supervision par l'expert-comptable du respect de ces normes et leur production dans le dossier de travail permanent du client des documents.

Une fois la supervision des normes réalisée par l'expert-comptable, ce dernier doit superviser le dossier de travail lié à l'établissement d'informations financières prévisionnelles. A cet effet, nous mettons à disposition un outil d'aide à la supervision adapté à la réalisation de la mission d'établissement de prévisionnel d'exploitation concernant l'acquisition de parcelle de vignes. Ce document est disponible en **annexe S2** : « Critères et étapes de révision de la mission ».

La révision des travaux est dictée par le paragraphe A 34 et A35 de la norme NPMQ : Le paragraphe A34 de la norme NPMQ indique que « *la supervision consiste notamment à :*

- *Suivre l'avancement de la mission ;*
- *Prendre en considération la compétence et les capacités des personnes membres de l'équipe affectées à la mission, et voir si le temps qui leur est imparti est suffisant pour effectuer les travaux, si elles comprennent les instructions qui leur sont données et si les travaux sont menés conformément à la démarche définie dans le plan de mission ;*
- *Examiner les problématiques importantes apparues au cours de la mission, évaluer leur importance et modifier en conséquence la démarche prévue initialement ;*
- *Identifier les questions nécessitant en cours de mission une consultation ou un examen particulier par les membres de l'équipe affectée à la mission les plus expérimentés. »*

Grâce aux annexes suivantes, l'expert-comptable révisant le dossier d'établissement d'informations financières prévisionnelles est en adéquation avec les règles dictées par ce paragraphe :

- N7 : Canevas du plan de mission,
- N2 : Questionnaire de compétence,
- Livre des procédures du cabinet d'expertise comptable,
- N0 : Aide à la préparation du budget et suivi du budget pour le prévisionnel.

Le paragraphe A35 de la norme NPMQ indique qu'une « *revue consiste à examiner si :*

- *Les travaux ont été effectués conformément aux normes professionnelles et aux obligations légales et réglementaires applicables ;*
- *Les questions importantes ont été identifiées pour faire l'objet d'un examen plus approfondi ;*
- *Des consultations appropriées ont été initiées et leurs conclusions ont été consignées dans la documentation et mises en application ;*
- *Il existe un besoin de réviser la nature, le calendrier et l'étendue des travaux effectués ;*
- *Les travaux effectués qui permettent d'étayer les conclusions sont correctement consignés dans la documentation ;*
- *Les éléments à caractère probant obtenus sont suffisants et appropriés pour étayer le rapport ;*
- *Les objectifs des procédures mises en œuvre pour réaliser la mission ont été atteints. »*

Grâce aux annexes suivantes, l'expert-comptable révisant le dossier d'établissement d'informations financières prévisionnelles est en adéquation avec les normes dictées par ce paragraphe :

- S1 : Identification des questions et révisions
- S2 : Critères et étapes de la mission.

Chapitre 2 -La proposition d'outils d'aide à l'expert-comptable pour établir le prévisionnel d'exploitation de la parcelle.

Ce chapitre vise à décrire, au travers d'outils, le mode opératoire proposé pour collecter les informations financières prévisionnelles, auprès du client, afin d'utiliser l'outil automatisé permettant de les traduire en comptes prévisionnels.

Ce chapitre a pour objectif de présenter le dossier de travail du prévisionnel d'exploitation qui servira de base à l'outil d'aide à la décision.

La construction du prévisionnel d'exploitation s'articule autour du projet de l'exploitant et de l'exploitation qui souhaite acquérir la parcelle de vignes. Ainsi, après avoir vu les normes afférentes à la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles et la planification de la mission, nous allons présenter les documents composant le dossier de travail nécessaires à l'élaboration du prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes.

La constitution du dossier de travail du prévisionnel d'exploitation de la parcelle envisagée est décomposé en trois parties distinctes :

- Le projet
- Le chiffre d'affaires
- Les dépenses prévisionnelles

Nous allons présenter les outils créés et la finalité de chaque document de collecte afin de paramétrer l'outil permettant d'obtenir le prévisionnel de la parcelle. L'intégralité de ces documents est à renseigner avec le client.

Section 1 - Le projet d'acquisition de parcelle de vignes

Cette partie définit le projet dans sa globalité. Pour cela, il convient de renseigner la fiche description du projet qui figure en **annexe P1** ainsi que la fiche d'historique de l'exploitation de l'acquéreur qui figure en **annexe P2**.

La fiche de description du projet permet d'obtenir des informations liées à la parcelle mais également à la façon dont elle fut exploitée auparavant par le vendeur.

Annexe P1: Fiche de description du projet

| | | |
|----------|-------------------------------------|-------|
| | Evaluation | Ref: |
| Dossier | Fiche de description de la parcelle | Page: |
| Exercice | Nom de l'intervenant | Date: |

1- INFORMATIONS SUR LA PARCELLE

| | |
|-------------------------|------------------|
| Zone cadastrale: | B215 |
| Cru de cognac: | Petite Champagne |
| Type de cépage: | ugni blanc |
| Superficie de la terre: | 0,76 |
| superficie de la vigne: | 0,76 |
| Age de la plantation: | 11 |
| Taux de pied manquant: | inférieure à 10% |

2- INFORMATIONS SUR LA PRODUCTION ACTUELLE

| | |
|--|------|
| Rendement par HL Volume de l'année: | 98,8 |
| Rendement par HL Volume de l'année Récolte -1: | 114 |
| Rendement par HL Volume de l'année Récolte -2: | 109 |
| Degré de la parcelle de l'année: | 9,5 |
| Degré de la parcelle de l'année Récolte -1: | 8,8 |
| Degré de la parcelle de l'année Récolte -2: | 9,1 |

3- MALADIES DECLAREES

| | |
|--|-----|
| Existence de maladie type Flavescence dorée: | non |
| Existence d'odium la récolte dernière: | non |

4- INFORMATIONS CONCERNANT L EXPLOITATION DU VENDEUR

| | |
|---|------|
| Surface exploité: | 4,5 |
| Coût des intrants concernant le dernier exercice: | |
| Phytosanitaires vignes: | 2400 |
| Engrais vigne: | 3100 |

5- INFORMATIONS FISCALES ET LEGALES

| | |
|--|-----|
| Montant de la taxes foncière de l'année précédent pour la parcelle | 345 |
|--|-----|

- Informations sur la parcelle

Cette partie reprend essentiellement la superficie de la parcelle, son cru, l'âge de la plantation et le taux de pieds manquants.

La superficie de la parcelle va permettre de définir le potentiel de production et son cru va définir un prix de vente théorique de l'HLAP.

L'âge de la plantation et le taux de pieds manquants vont permettre d'avoir un aperçu sur le potentiel de production de la vigne et surtout de la nécessité ou non de réaliser une replantation.

Dans les faits, une vigne qui a plus de 20% de pieds manquants doit être replantée car elle ne peut pas produire suffisamment pour atteindre le quota de production. Dans le cas présent, nous sommes sur une parcelle qui a un taux de mortalité de 10% ce qui est normal pour une vigne de 11 ans.

- Informations sur la production actuelle

Il s'agit là d'informations concernant le vendeur. Grâce aux documents H.A.C.C.P que possède chaque exploitation, il est possible de trouver le rendement et le degré du vin produit par chaque parcelle de l'exploitation.

Ainsi, nous pouvons tracer pour cette parcelle le rendement et le degré sur les trois dernières années. Ceci va permettre de prendre connaissance du potentiel de production de la parcelle et de la comparer aux données de l'exploitation de l'acheteur qui se trouvent en **annexe P2**.

Voici dans notre exemple chiffré la comparaison des rendements en Hectolitres d'alcool pur :

| Rendement HLAP | Acheteur | Vendeur |
|----------------|----------|---------|
| Année N | 12.42 | 9.39 |
| Année N-1 | 11.12 | 10.03 |
| Année N-2 | 12.80 | 9.92 |

Nous pouvons voir à travers ce tableau que la parcelle a produit 25% de moins lorsqu'elle était exploitée par le vendeur que le rendement moyen de l'exploitation de l'acquéreur sur les mêmes années d'exploitation.

- Maladies déclarées

Les maladies déclarées par le vendeur dans le cadre **d'une lettre d'affirmation** valide la non-existence de maladies, particulièrement contagieuses, qui amènerait la nullité de production de la vigne et l'obligation d'arracher et de décontaminer la parcelle.

Annexe P2:Fiche historique exploitation de l'acquéreur

| | | |
|----------|--|-------|
| Dossier | Prévisionnel d'exploitation | Ref: |
| | Fiche de description de l'exploitation | Page: |
| Exercice | Nom de l'intervenant | Date: |

1- INFORMATIONS SUR L'EXPLOITATION

| | |
|--|-------|
| Surface de vigne existante dans l'exploitation avant l'acquisition | 18,15 |
| Dont vigne en pleine propriété | 15,39 |
| Dont vigne en fermage | 2,75 |
| Dont vigne en métayage | 0 |
| Age moyen des plantation | 15 |

2- INFORMATIONS SUR LA PRODUCTION MOYENNE ACTUELLE

| | |
|--|-------|
| Rendement par HL Volume de l'année: | 135 |
| Rendement par HL Volume de l'année Récolte -1: | 127,8 |
| Rendement par HL Volume de l'année Récolte -2: | 142,3 |

| | |
|---|-----|
| Degré de la parcelle de l'année: | 9,2 |
| Degré de la parcelle de l'année Récolte -1: | 8,7 |
| Degré de la parcelle de l'année Récolte -2: | 9 |

3- RENOUELEMENT DU VIGNOBLE

| | |
|--|------------|
| Taux de vigne supérieur à 15 ans | 30% |
| Pratique courante de complantation | non provin |
| Nombre d'hectares replantés sur les trois dernières années | 2,1 |

4- INFORMATIONS ECONOMIQUES DE L'EXPLOITATION

| | |
|---|-------|
| Coût des intrants concernant le dernier exercice: | 29502 |
| Phytoprotecteurs vignes: | 15229 |
| Engrais vigne: | 14273 |

5- ANALYSE DU RATIO ENTRETIEN ANNUEL DES VIGNES PAR HECTARE

(par rapport à la fiche "Parcelle", comparer les consommations par rapport à la surface)

| | |
|---------------------------------|-----|
| Ratio engrais exploitation | 786 |
| Ratio engrais ancien exploitant | 689 |

| | |
|--|-----|
| Ratio phytosanitaire exploitation | 839 |
| Ratio phytosanitaire ancien exploitant | 533 |

6- INFORMATIONS CONCERNANT L'ACQUEREUR

| | |
|---|------------------|
| Age | 45 ans |
| Statut marital | marié communauté |
| Nombre d'enfants | 2 |
| Agés des enfants | 15 et 13 |
| Volonté de ces derniers d'intégrer l'exploitation | trop jeunes |
| Régime d'exploitation (IR ou IS) | IR |

Commentaires divers:

L'exploitant souhaite partir dans 20 ans à la retraite. Son emprunt est calculé sur 20 ans.
Il souhaite savoir si à son départ en retraite, son investissement aura été rentable.
L'évaluation se réalisera donc sur une durée exceptionnelle de 20 ans et de 25 ans,

Cette lettre d'affirmation est disponible en **annexe P3** et elle permet de figer par écrit les informations obtenues de la part du vendeur.

- Informations concernant l'exploitation du vendeur

Il suffit d'obtenir la surface en production du vendeur lors de la dernière année et d'obtenir les charges liées aux intrants. En comparant avec ceux du futur acquéreur, nous pouvons voir dans notre cas en **annexe P2 – paragraphe 5**, que le ratio par hectare d'intrants (engrais et phytosanitaires) demeure plus bas d'environ 20%.

Après validation auprès des exploitants que leur viticulture est basée sur une méthode conventionnelle, nous pouvons en déduire que l'entretien n'est pas le même entre les deux structures et qu'une remise à niveau de la parcelle sera nécessaire afin qu'elle produise autant que le standard moyen de l'exploitation de l'acquéreur.

- Prix d'acquisition souhaité

L'annexe P4 permet de connaître le prix proposé par le vendeur et le prix proposé par l'acquéreur. Cela permet de savoir si la transaction est aboutie ou si les négociations sont toujours en cours.

Le mode de financement et le taux d'intérêt lié à l'emprunt permettront de réaliser une simulation d'emprunt incluant la charge financière. L'apport de fonds de trésorerie provenant de l'exploitation est également à prendre en compte car pour acquérir la parcelle, la trésorerie qui servira à l'autofinancement ne produira plus de produit financier. C'est donc une charge supplémentaire qui viendra s'imputer sur la rentabilité de cette parcelle.

Section 2 - La détermination du chiffre d'affaires de la parcelle

La composition du chiffre d'affaires est réalisée par l'acquéreur sur sa propre vision de l'économie liée au cognac. Ainsi, **l'annexe CA** permet de comprendre sa stratégie commerciale adoptée dans le cadre de cette acquisition supplémentaire. Avec ces données, nous avons le rendement en HLAP, le prix par HLAP ainsi que les variations de prix et de rendements envisagés par l'acquéreur, il est donc simple de réaliser le chiffre d'affaires prévisionnel attendu.

Néanmoins, l'esprit critique du professionnel de l'expertise comptable mettra en lumière les statistiques et les données du marché en termes de prix de vente et d'exportations pour nuancer cette projection simpliste. Nous l'aborderons en détail dans la partie suivante.

FIGURE 18 : Tableau de répartition des charges selon la méthode de calcul de coûts ABC

| Poste de charge | Données standard de l'exploitation | Calculer la charge liée à la parcelle | Ne pas inclure car charge fixe |
|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| Engrais | X | | |
| Semences | X | | |
| Phytos | X | | |
| Gaz | X | | |
| Fuel,GNR | X | | |
| Variation de stock Intrants | X | | |
| Travaux agricoles | X | | |
| Eau/Electricité | X | | |
| Carburants | X | | |
| Fournitures diverses | X | | |
| Vetements de travail | | | X |
| Fournitures de bureau | | | X |
| Fermages | | X | |
| Locations matériels | X | | |
| Frais stockage | | X | |
| Entretien général | X | | |
| Entretien matériels transport | X | | |
| Entretien matériels | X | | |
| Entretien plantation | | X | |
| Assurances | X | | |
| Assurances ADI | | X | |
| Documentations | X | | |
| Honoraires | | | X |
| Frais actes | | X | |
| Transports sur ventes | X | | |
| Frais postaux et téléphone | | | X |
| Frais bancaires | | | X |
| Cotisations | | | X |
| Taxes productions viticoles | | X | |
| Taxes foncières | | X | |
| Salaires brut | | X | |
| Charges patronales | | X | |
| Cotiations Madelin | | | X |
| Dotations amortissements | | X | |
| Intérêts d'emprunts | | X | |

Section 3 - Les dépenses prévisionnelles liées à la parcelle acquise

Les dépenses prévisionnelles sont basées sur le ratio standard de l'exploitation que l'on peut retrouver en **annexe P2 – paragraphe 5**. Ceci correspond aux charges moyennes d'intrants de la structure d'exploitation de l'acquéreur. Grâce aux derniers bilans et comptes de résultats, il convient de réaliser le même travail en divisant certains postes de charges par la surface actuelle et de la rapporter à la parcelle à acquérir.

Il est à noter qu'en cas de pluriactivités, il convient de réaliser une comptabilité analytique entre la viticulture et les potentielles autres activités à savoir prestations de services, bovins ou encore céréales. Ceci correspond cependant à une nécessaire réalité puisque la valorisation des stocks d'eaux de vie et de la récolte en vin de l'année nécessite un calcul précis du coût de production. Ainsi, chaque dossier viticole cognaçais possède, dans les faits, une comptabilité analytique annuelle (CGI Ann. III art.38 Nonies).

Nous allons définir les postes de charges qui peuvent être, dans une entreprise viticole de cognac, proratisés et ceux qui ne le doivent pas.

Le tableau sur la page de gauche, intitulé FIGURE 18 : « Tableau de répartition des charges selon la méthode de calcul de coûts ABC », permet de savoir quelles sont les charges qui peuvent être réparties par la méthode « Activity Based Costing » (ABC) à partir de la comptabilité analytique de « l'activité viticole » entre la surface actuelle et la surface à acquérir. Le tableau permet également de définir les charges qui doivent être calculées de façon précise pour la parcelle et celles qui sont à exclure, notamment les charges fixes de la structure.

Par conséquent, les charges qui restent à définir pour réaliser le prévisionnel d'exploitation de la parcelle visée sont celles qui doivent être calculées et que l'on ne peut pas utiliser par la méthode analytique :

- Les frais d'entretiens de la plantation,
- Les frais d'actes,
- Les taxes sur les productions viticoles,
- Les impôts fonciers,
- La masse salariale chargée,
- L'amortissement du matériel,
- La charge d'intérêts d'emprunts.

Nous allons reprendre chaque poste de charges restant et décrire les axes de réflexions ainsi qu'une proposition d'outils de travail pour cerner les coûts supplémentaires ou les économies d'échelles générées afin de les intégrer dans le prévisionnel d'exploitation.

1. Les charges prévisionnelles de faible importance

Parmi ces charges, certaines peuvent être qualifiées de minime et dont le traitement reste simple.

- Les frais d'actes

Les frais d'actes sont à intégrer dans le prévisionnel d'exploitation comme un coût unique au moment de l'acquisition. Il s'agit d'un coût collecté par le notaire au moment de la transaction et inclut dans le projet de financement. Cette information est intégrée dans le **questionnaire P4**.

- Les taxes sur les productions viticoles

Les taxes viticoles sont issues de la production et du commerce de produits spiritueux. Elles sont collectées principalement par l'organisme INAO¹². Leur coût est très faible et pour les besoins du prévisionnel nous n'en tiendrons pas compte.

- Les impôts fonciers

La taxe foncière de la parcelle est définissable en recoupant l'information obtenue avec le bordereau de taxes foncières du vendeur. Cette valeur est demandée au vendeur dans le **questionnaire P1**.

2. Les charges prévisionnelles de haute importance

Les charges restantes sont plus sensibles à l'activité et donc un travail va devoir être réalisé par le professionnel de l'expertise comptable.

Des questionnaires supplémentaires sont mis en place afin de valider ces postes de charges.

- Les frais d'entretiens de la plantation

Les frais liés à l'entretien peuvent être qualifiés de mixte. En effet, le coût de l'entretien annuel de la plantation va être le même que le coût moyen de l'exploitation qui cherche à acquérir la parcelle.

Cependant, des coûts supplémentaires vont venir se greffer sur l'entretien normal. Pour définir ces coûts exceptionnels, le questionnaire en **annexe D1** est un outil. Il est à préciser que ce questionnaire est à remplir avec le client et son technicien viticole.

¹² INAO : Institut national de l'origine et de la qualité

Le questionnaire va rechercher deux axes :

- Le premier consiste à détecter les coûts dédiés à ramener la production de la parcelle au niveau standard de l'exploitation qui souhaite l'acquérir,
 - Le second va rechercher les coûts de remplacements éventuels tels que le renouvellement de la plantation ou encore le changement des fils ou des piquets sur toute la parcelle suivant l'usure ou suivant la volonté de l'acquéreur.
- La charge d'intérêts d'emprunts

Les frais liés à l'acquisition sont doubles. Nous pouvons retenir une charge financière liée à l'investissement en lui-même que nous pouvons définir grâce au **questionnaire P4- paragraphe 4.**

Cependant, la structure d'exploitation s'est appauvri de son autofinancement et le **questionnaire P4- paragraphe 3** permet de mesurer le coût de l'autofinancement car pour l'exploitation, cela est neutre, mais dans les faits, l'exploitation aurait dû recevoir un produit financier qui est neutralisé par l'acquisition de la parcelle.

- L'amortissement du matériel

Pour aider à déterminer la charge liée à l'utilisation du matériel, il convient de se référer aux **annexes D2, D3 et D3-1.** Ces trois documents permettent de définir les questions à poser au client en fonction de la méthode utilisée. Suivant la méthode utilisée pour réaliser le prévisionnel de charges d'exploitation, nous tiendrons compte des charges liées à l'utilisation du matériel (méthode liée à une acquisition consécutive de parcelle) ou nous n'en tiendrons pas compte (méthode liée à une acquisition marginale de parcelle).

Afin de définir les questions liées à la consommation d'avantages attendus des immobilisations, il faut commencer par compléter **l'annexe D2.** Ce dernier permet, grâce aux précédents questionnaires liés à l'exploitation de l'acquéreur, de définir si le prévisionnel d'exploitation sera établi selon la méthode marginale ou la méthode consécutive. Le document sélectionne automatiquement les questions pertinentes à poser en fonction de la méthode.

Les annexes **D3, D3-1 et D3-2** sont des annexes produisant un complément d'informations à **l'annexe D2.**

Ils servent à définir les investissements nécessaires à l'exploitation de la parcelle en fonction de leur catégorie (renouvellement, nouveau besoin) et s'ils sont réalisés dans le cadre de cet agrandissement ou s'il s'agit d'un renouvellement classique.

Ces annexes sont à renseigner avec le client, en passant en revue le fichier des immobilisations de l'exploitation. **L'annexe D3-1** permet de réaliser un échéancier d'emprunt pour déterminer la charge financière. **L'annexe D3-2** permet de constater une consommation d'avantages attendus de l'immobilisation.

- La masse salariale chargée

Afin de prendre en compte la masse salariale chargée à intégrer dans le prévisionnel d'exploitation de la parcelle, un entretien avec le client est nécessaire. Cet entretien va se matérialiser par le renseignement de la fiche questionnaire des moyens humains qui se trouve en **annexe D4**.

Le but de ce questionnaire est de faire un état des lieux quant à la masse salariale actuelle afin de savoir si l'exploitation de la parcelle nécessite une main d'œuvre supplémentaire. Si c'est le cas, cette annexe permet de valoriser le coût lié à cette main d'œuvre.

Deux volets sont à valoriser :

- Les salariés permanents
- Les salariés saisonniers

Concernant les salariés permanents, si l'exploitant détermine un besoin de main d'œuvre de salariés permanents, cette charge est à prendre en compte au prorata des hectares exploités pour l'intégration de cette dernière dans le prévisionnel d'exploitation. En effet, ce recrutement est lié à l'exploitation en générale et pas seulement à l'exploitation de la parcelle.

Concernant les salariés saisonniers, nous pouvons déterminer grâce aux Equivalents Temps Plein (ETP), une masse salariale chargée théorique à intégrer au prévisionnel d'exploitation de la parcelle. Si l'ETP est inférieur à 8 hectares et que l'exploitant indique qu'il n'y aura pas de recrutement de main d'œuvre saisonnière, aucune charge salariale n'est à constater dans l'établissement du prévisionnel de la parcelle. En effet, les données du B.N.I.C standard indiquent que la moyenne dans la région est d'une personne en ETP pour un peu plus de 8 hectares.

Chapitre 3 - L'établissement des prévisionnels d'exploitation de la parcelle de vignes de cognac.

Cette partie vise à expliquer l'outil permettant de réaliser de façon automatique le prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes en utilisant les annexes citées précédemment. Cet outil permet d'aboutir à un prévisionnel d'exploitation qui sera restitué au client final sous la forme d'un rapport. Nous verrons les normes applicables à ce rapport.

Section 1 -L'élaboration du prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes selon les données de l'exploitant

La section présente le mode opératoire pour utiliser l'outil permettant de calculer automatiquement le prévisionnel de l'exploitant. Elle réalise une constatation des normes professionnelles que l'expert-comptable doit respecter dans le cadre de la remise de son rapport concernant l'établissement d'informations financières prévisionnelles.

1. Les renseignements à inclure dans le dossier de travail permettant le calcul automatique du prévisionnel d'exploitation

Le but de la mise en place de l'automatisation de l'outil permettant de réaliser le prévisionnel d'exploitation de la parcelle, selon les informations financières prévisionnelles transmises par le client, est de simplifier la démarche de la mission grâce à un dossier de travail type.

L'outil d'aide à la mise en place du prévisionnel est disponible dans **l'annexe E1** intitulé « Prévisionnel de l'exploitant ».

Nous allons décrire la composition de l'outil et comment l'utiliser.

- La composition du dossier de travail de l'outil permettant d'établir le prévisionnel selon les informations financières prévisionnelles de l'exploitant.

Le dossier de travail est composé des documents permettant la collecte des éléments nécessaires à la mission que nous avons expliqués dans le second chapitre de cette partie.

Ce dossier de travail est constitué d'une phase de collecte et donc de report des documents déjà utilisés. Nous allons énumérer les fiches de questionnaires à reprendre dans le dossier de travail permettant ensuite un calcul automatique du prévisionnel d'exploitation de la parcelle :

- Description du Projet

La description du projet est intégrée dans le dossier de travail en reportant les éléments collectés au travers des questionnaires ad-hoc :

- Questionnaire P1 : Fiche de description du projet,
- Questionnaire P2 : Fiche de description de l'exploitation,
- Questionnaire P4 : Fiche de prix d'acquisition et de financement.

- Chiffre d'affaires prévisionnel

Le calcul du chiffre d'affaires va être réalisé à partir de l'intégration au dossier de travail du questionnaire CA : Chiffre d'affaires attendu.

- Prévisionnel de charges

Les charges vont être quant à elles, intégrées au dossier de travail en reportant les éléments collectés sur les questionnaires :

- Questionnaire D1 : Fiche du technicien viticole,
- Questionnaire D2 : Fiche du matériel nécessaire à l'exploitation de la parcelle,
- Questionnaire D3 : Fiche de prévisionnel d'investissement,
- Questionnaire D3-1 : Fiche de calcul des financements de matériels,
- Questionnaire D3-2 : Fiche de calcul de l'amortissement de matériels,
- Questionnaire D4 : Fiche de moyens humains.

- Eléments de comptabilité et de gestion de l'exercice précédent de l'exploitation

Cet onglet du dossier de travail intitulé « Intégration du dernier compte de résultat de 12 mois de l'exploitant acquéreur » est indispensable. Il s'agit de transcrire le compte de résultat de l'exploitant acquéreur dans cette feuille de travail.

Ensuite, un autre report est nécessaire, il s'agit de la décomposition du coût de l'activité viticole de cognac. Pour cela, il suffit de reprendre le dossier de travail permettant de justifier les comptes du dernier exercice comptable et de reporter le coût pris en compte pour la détermination du stock d'eaux de vie.

2. Les précisions quant à l'automatisation de l'outil suite aux renseignements nécessaires au calcul du prévisionnel d'exploitation de la parcelle

Une fois ces documents, déjà constitués, inscrits dans le dossier de travail, nous pouvons constater que le calcul automatique se réalise directement.

En effet, l'outil a permis de déterminer les questions à poser aux travers des questionnaires selon la méthode d'une constitution de prévisionnel d'exploitation dite marginale ou conséquente.

Ainsi, grâce aux formules de calcul intégrées à l'outil, les informations pour calculer le prévisionnel d'exploitation de la parcelle selon les prévisions de l'exploitant se trouvent dans le dossier de travail. Il établit directement les feuilles de calculs suivants :

- Le calcul du chiffre d'affaires de la parcelle en projet d'acquisition,
- Le calcul des charges d'exploitation de la parcelle en projet d'acquisition,
- Le prévisionnel d'exploitation de la parcelle.

L'automatisation de l'outil d'aide au calcul du prévisionnel d'exploitation de la parcelle nécessite néanmoins quelques explications. Nous allons dans un premier temps expliquer les préconisations sur le report de certaines annexes puis nous expliquerons l'automatisation de certaines cellules nécessaires à la compréhension.

- Les préconisations sur le report de certaines annexes

Le report dans l'outil de calcul automatique du prévisionnel d'exploitation de la parcelle nécessite des explications afin de ne pas être une source d'erreurs potentielles. La feuille Excel de l'outil que nous présentons en page de gauche par la FIGURE 19 permet de vérifier que les matériels renouvelés ou acquis sont bien à prendre en compte dans le prévisionnel d'exploitation de la parcelle selon la méthode préconisée.

- L'annexe de report D3-1 : Fiche financière d'acquisition de matériels

A la suite de cette vérification sur le matériel à prendre en compte dans le prévisionnel, nous conseillons d'établir une seule fiche annexe dans l'outil d'aide à la constitution du prévisionnel d'exploitation de la parcelle regroupant l'intégralité et le cumul des financements à opérer.

- L'annexe de report D3-2 : Fiche liée à l'amortissement des matériels

Nous conseillons également d'établir un plan d'amortissement pour les renouvellements et les acquisitions prévus et vérifiés grâce à la FIGURE 19 qui est une synthèse de toutes les fiches annexes D3-2 qui doivent être établies à l'origine de façon individuelle.

- L'explication du calcul automatique réalisé par l'outil permettant le calcul du prévisionnel d'exploitation

Pour l'utilisateur, le calcul des charges d'exploitation de la parcelle en projet d'acquisition de façon automatique peut soulever certaines questions. Nous allons décrire la façon dont est paramétré l'outil pour certains postes de charges liés à la parcelle :

- Les intrants (engrais, phytosanitaires) :

Les charges d'intrants sont issues des intrants moyens de l'exploitation par hectare tel que défini en annexe P2 et rapporté à la surface de la parcelle définie en annexe D2.

- Les charges variables :

Les charges variables sont issues d'un calcul réalisé à partir du compte de résultat du dernier exercice de l'exploitation en tenant compte uniquement de l'activité viticole et en rapportant les charges variables à la surface de la parcelle.

- Les charges fixes :

Les charges fixes sont calculées de la même façon mais elles ne sont renseignées dans le prévisionnel d'exploitation uniquement si la parcelle est dite conséquente, conformément à la préconisation de la méthode à utiliser.

Les autres postes de charges sont définis selon les autres questionnaires et ne soulèvent pas de difficultés de compréhension.

Section 2 - Le rapport sur l'établissement d'informations financières prévisionnelles

Cette section a pour objectif de faire le point sur les normes applicables au rapport de l'expert-comptable sur l'établissement d'informations financières prévisionnelles. Nous verrons par la suite le rapport d'un cas concret afin de valider le modèle de rapport préconisé selon les normes professionnelles de l'expertise comptable.

1. Les normes professionnelles liées au rapport

Deux missions peuvent être réalisées par l'expert-comptable concernant le prévisionnel d'exploitation de la parcelle de vignes.

Il peut s'agir de la mission d'établissement du prévisionnel d'exploitation ou de l'examen d'informations prévisionnelles. Nous allons décrire les normes liées aux deux missions concernant le rapport.

a- La mission d'assistance à l'établissement des comptes prévisionnels

La mission, pour l'expert-comptable, consiste à assister l'entreprise dans l'établissement des comptes prévisionnels sur la base d'hypothèses fournies par la direction de l'entité. Cette mission ne comporte pas l'expression d'une assurance.

Cette mission ne fait pas l'objet d'une norme spécifique. Ce sont les normes générales qui s'appliquent.

Ainsi, la norme générale 130 impose l'obligation pour le professionnel de l'expertise comptable d'établir un rapport écrit pour toutes les missions qui lui sont confiées. A noter que l'obligation générale d'établir un rapport pour toute mission est prévue par l'article 2 de l'ordonnance de 1945 « Il est fait rapport de ses constatations, conclusions et suggestions » et que la norme « Maîtrise de la qualité » y fait allusion à plusieurs reprises.

La mission d'assistance à l'établissement des comptes prévisionnels est une mission de procédures convenues sans formalisation d'assurance. Dans ce cadre, le rapport de l'expert-comptable prend la forme d'un compte rendu de diligences.

Il comporte les informations suivantes :

- La référence à la lettre de mission précisant les diligences définies,
- L'indication que l'expert-comptable n'a pas effectué une mission d'expression d'assurance,
- Le fait que les comptes historiques n'ont pas fait l'objet d'une mission comportant l'expression d'assurance,
- Les éléments nécessaires à l'identification des comptes prévisionnels,
- La date du rapport,
- L'adresse et l'identification du signataire du rapport.

Hormis ces éléments, aucune forme de rapport n'est préconisée dans ce type de mission particulière.

b- La mission d'examen d'informations prévisionnelles

Pour la mission d'examen d'informations prévisionnelles, la norme professionnelle applicable à la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles est la NP 3400.

Dans ce cas, les normes générales sont applicables et la NP 3400 également.

La mission d'examen d'informations financières prévisionnelles est une mission spécifique et différente de l'assistance à l'élaboration des informations financières prévisionnelles.

Au regard du cadre de référence des missions des professionnels de l'expertise comptable, la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles se situe parmi les missions d'assurance de niveau modéré aboutissant à une opinion exprimée sous une forme négative portant sur :

- Le caractère raisonnable des hypothèses ayant servi de base à l'élaboration des informations prévisionnelles,
- La traduction chiffrée de ces hypothèses,
- La préparation de ces informations sur la base de principes comptables appropriés.

L'application de cette mission nécessite une lettre de mission précisant les modalités d'intervention de l'expert-comptable et que le prévisionnel d'exploitation soit effectué par le client.

Dans ce cas précis, plusieurs modèles de rapport sont préconisés. Cependant, dans notre cas, il sera très peu probable d'avoir ce type de mission à réaliser. Néanmoins, si c'est le cas, nous verrons que la mission est réalisable, dans le cadre d'un prévisionnel d'exploitation viticole de cognac, grâce aux outils qui sont développés en partie 4 du mémoire.

2. Rapport sur le prévisionnel d'exploitation : cas concret

Nous venons de voir que dans notre mission d'établissement de comptes prévisionnels d'exploitation viticole de parcelle de vignes de cognac, il n'y avait pas de normes spécifiques à appliquer.

Ainsi, les normes générales s'appliquent et nous allons proposer un modèle de rapport de présentation à destination du client.

Ce modèle de rapport est disponible en **annexe R1** et il concerne la mission sans assurance de l'expert-comptable quant à l'assistance à l'établissement des comptes prévisionnels.

Ce rapport est un rapport lié à un cas concret et nous allons expliquer la composition tant au niveau de la synthèse du rapport qu'au niveau du respect des normes générales.

- Respect des normes générales applicables à l'expert-comptable

Les normes applicables au rapport sur l'établissement d'informations financières prévisionnelles doivent respecter les normes générales. Le rapport proposé est présenté en **annexe R1** intitulé « Rapport ».

Nous allons vérifier que ce dernier respecte les normes applicables à cette mission sans expression d'assurance :

- La référence à la lettre de mission précisant les diligences définies : Respectée, la mention est faite en page numéro 2 du rapport.
- L'indication que l'expert-comptable n'a pas effectué une mission d'expression d'assurance : Respectée, la mention est faite en page numéro 2 du rapport.
- Le fait que les comptes historiques n'ont pas fait l'objet d'une mission comportant l'expression d'assurance : Respecté, la mention est faite en page numéro 2 du rapport.
- Les éléments nécessaires à l'identification des comptes prévisionnels : Respectés, les éléments de chiffre d'affaires, du total des charges et du taux interne de rentabilité sont précisés en page numéro 3 du rapport.
- La date du rapport : Respectée et localisée en page numéro 3 du rapport.
- L'adresse et l'identification du signataire du rapport : Respectées et la mention est inscrite en page numéro 3 du rapport.

Le rapport proposé et annexé aux comptes prévisionnel respecte les normes générales applicables aux experts-comptables.

- Analyse du rapport du cas concret

Le rapport proposé en **annexe R1** est composé de neuf pages. Il constitue le point final de la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles liées à l'exploitation d'une parcelle de vignes de cognac. Nous allons décomposer le rapport proposé et la conclusion que l'utilisateur peut en tirer.

Les quatre premières pages du rapport destiné au client sont composées des normes professionnelles, de la présentation et synthèse des éléments tirés du rapport.

La page numéro cinq est constituée du calcul du chiffre d'affaires attendu. Nous pouvons constater que le chiffre d'affaires attendu de cette parcelle sur 20 ans est de 189 902€.

La page numéro six concerne la décomposition des charges annuelles rentrant dans l'établissement du prévisionnel. Le montant des charges d'exploitation sur les 20 ans se cumule à 147 562€.

La page numéro sept permet de faire mention d'informations complémentaires. Dans notre cas, figure la définition du montant des intrants inscrits dans le prévisionnel, le taux d'augmentation des charges afin de tenir compte de l'inflation.

La page numéro huit est constituée des prévisionnels d'exploitation de la parcelle de vignes. Il est à noter que la parcelle dégagerait un résultat d'exploitation de l'ordre de 42 340 € sur les années d'exploitation soit un résultat annuel moyen de 2 117€.

La page numéro neuf fait mention, pour synthèse, du taux interne de rentabilité que l'exploitant peut comparer avec d'autres types de placements.

Les pages cinq à neuf sont directement issues du dossier de travail.

Pour conclure cette partie, nous avons vu qu'il était possible pour l'expert-comptable de réaliser deux types de missions sur le prévisionnel d'exploitation viticole de cognac.

Ces travaux n'ont pas la même nature et par conséquent les mêmes normes professionnelles applicables.

La mission d'assistance à la constitution de comptes prévisionnels d'exploitation de parcelle de vignes de cognac répond à une traduction de la vision de son activité et de son métier de façon comptable et par conséquent, il s'agit d'une mission sans expression d'assurance de la part de l'expert-comptable.

Nous avons proposé pour cette mission des outils permettant à l'expert-comptable de satisfaire aux normes professionnelles de l'expertise comptable, de la phase de la manifestation du besoin par le client jusqu'au rapport sur les comptes prévisionnels d'exploitation.

Nous avons décrit les documents nécessaires pour constituer un dossier de travail permettant de balayer les questions utiles à l'utilisation de l'outil automatisé afin de construire le prévisionnel d'exploitation.

La mission d'examen d'informations financières prévisionnelles est quant à elle une mission bien distincte où l'expert-comptable doit se prononcer sur la cohérence des hypothèses choisies par le client notamment. Cela implique que le document des comptes prévisionnels soit établi par le client lui-même.

Dans le cas de cette mission, la lettre de mission doit définir le contour de l'intervention de l'expert-comptable et une méthodologie différente de celle abordée dans cette partie doit être réalisée.

Cette mission n'est toutefois pas à exclure du champ d'intervention de l'expert-comptable si la demande du client se fait ressentir. En effet, pour aboutir à une valorisation économique, l'expert-comptable va devoir se projeter à qualifier l'hypothèse choisie par le client en établissant une fourchette de valeurs de l'évaluation économique finale.

Ainsi, les deux missions proposées se rapprochent fortement même si la finalité est différente mais avec les éléments de la partie suivante, l'expert-comptable aura les clefs en main pour établir la mission d'examen des informations prévisionnelles élaborées par le client.

Partie IV

L'outil d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognaçais

Chapitre 1 - Les normes professionnelles liées à l'évaluation en expertise comptable

Chapitre 2 - La détermination des hypothèses de rentabilité définies selon les statistiques

Chapitre 3 - La présentation de l'outil d'aide à la décision : Cas concret

Cette partie a vocation à expliquer les hypothèses d'évaluations choisies pour que l'expert-comptable puisse réaliser l'outil d'aide à la décision d'investissement foncier de vignoble cognaçais.

Cette partie est la suite logique dans l'explication de la méthode permettant d'aboutir à un outil d'aide à la décision d'investissement. En effet, après avoir expliqué en partie 2 la méthode utilisée en fonction du cas envisagé et décrit la réalisation du prévisionnel d'exploitation selon la vision du client en partie 3, nous allons désormais nous attacher à la réalisation de l'outil d'aide à la décision d'investissement.

Pour cela, nous allons aborder trois chapitres dans cette partie afin que l'expert-comptable ait tous les éléments en sa possession pour réaliser la mission.

Dans un premier temps, nous allons nous focaliser sur les normes professionnelles à respecter dans la mise en place de l'outil d'aide à la décision d'investissement. Nous mettrons des propositions de documents en annexe afin d'aider à l'utilisation dans le cadre d'une mission potentielle. Nous verrons également dans ce chapitre la responsabilité et la couverture nécessaire en termes d'assurance pour l'expert-comptable qui souhaiterait réaliser ces travaux.

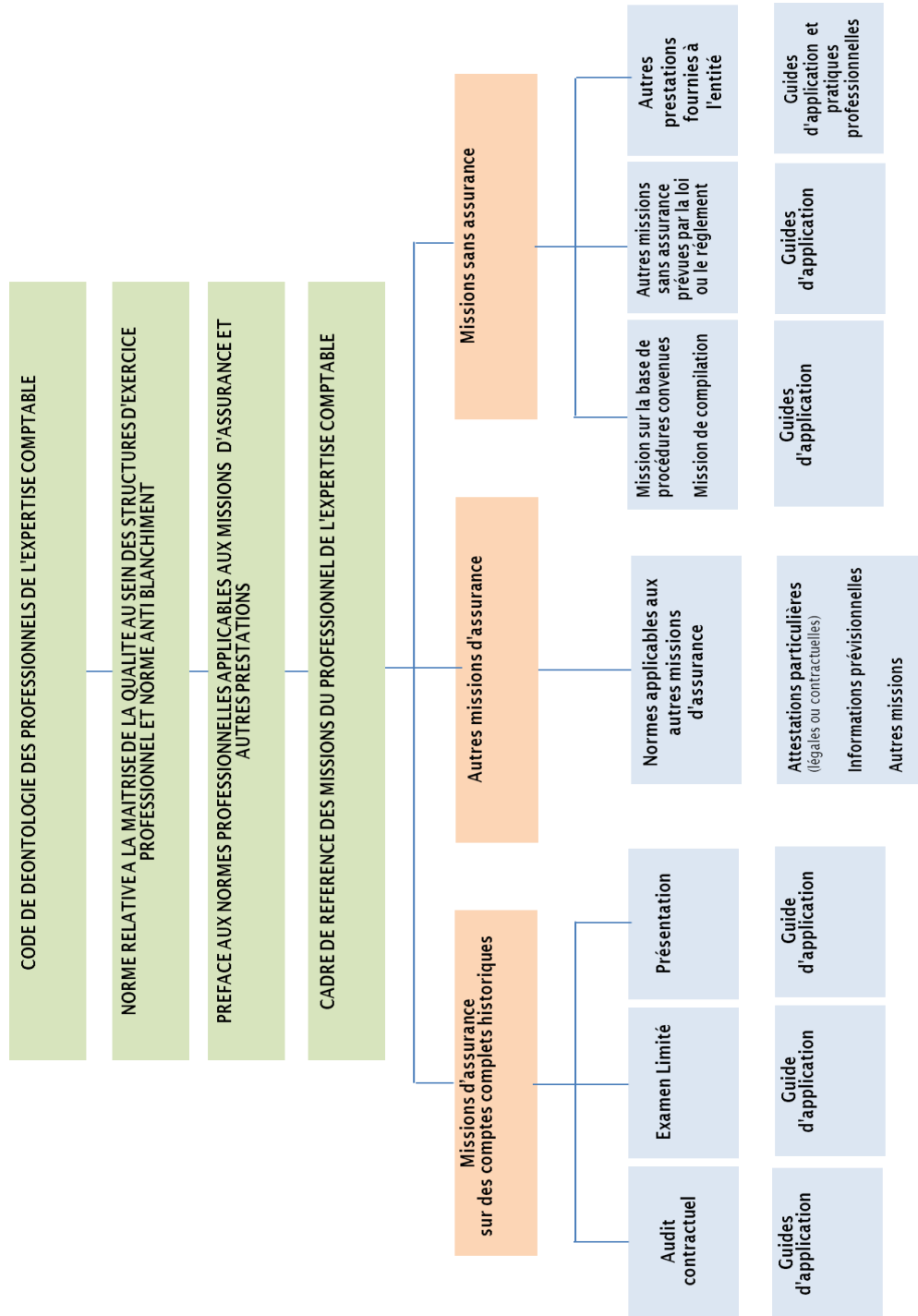
Dans un second temps, nous allons expliquer quelle a été la méthode utilisée afin de définir les hypothèses de marché qui servent de base à l'outil d'aide à la décision et qui viennent nuancer la propre vision du client. Nous déterminerons l'impact sur la rentabilité attendue de chacune des hypothèses.

Enfin, dans un dernier temps, nous allons présenter l'évaluation selon la rentabilité de la parcelle, l'utilisation du dossier de travail et sa semi automatiser. Nous présenterons également dans ce chapitre à l'utilisateur potentiel la façon d'utiliser cet outil à travers un cas concret.

Un rapport type sera proposé et la présentation du rapport d'un cas concret permettra de mettre en lumière quelques limites d'ordre technique mais également d'ordre économique.

Cet outil peut être utile pour l'expert-comptable afin de satisfaire à son obligation de conseils mais également pour promouvoir « la marque expert-comptable ». En effet, le service rendu avec sa mission d'évaluation aide le client à prendre une décision et aide le banquier à construire son dossier de financement.

FIGURE 17 : Schéma général du référentiel normatif et déontologique du professionnel de l'expertise comptable.



Chapitre 1 - Les normes professionnelles liées à l'évaluation en expertise comptable.

Ce chapitre vise à expliquer l'enchaînement des étapes que doit mettre en œuvre l'expert-comptable lors de l'évaluation afin de satisfaire aux exigences professionnelles de l'expertise comptable.

Section 1 - Les normes professionnelles liées à la mission d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognaçais en se plaçant sous l'angle économique

1. Les normes applicables à cette mission d'aide à la décision l'investissement

La mission d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole cognaçais est un outil basé sur l'actualisation de rentabilité future prévisionnelle liée à l'exploitation de la parcelle de vignes.

Ainsi, la nature de la mission est, de fait, une mission d'évaluation et par conséquent, les normes applicables sont les mêmes que celles que l'expert-comptable utilise dans le cadre de mission d'évaluation de sociétés ou de parts de sociétés.

Comme nous pouvons le voir en page de gauche grâce au rappel de la FIGURE 17 « Schéma du référentiel normatif et déontologique du professionnel de l'expertise comptable », la mission d'aide à la décision d'investissement étant basée sur une évaluation économique de la parcelle de vignes, elle doit respecter les normes suivantes :

- Code de déontologie des professionnels de l'expertise comptable,
- Norme relative à la maîtrise de la qualité au sein des structures d'exercice professionnel et la norme anti blanchiment,
- Cadre de référence des missions du professionnel de l'expertise comptable.

Dans ce cadre de référence des missions du professionnel de l'expertise comptable, la mission que nous présentons relève d'une mission sans assurance et en particulier des autres prestations fournies à l'entité.

Par conséquent, il convient de se référer en plus des normes générales, aux guides d'application et aux pratiques professionnelles pour cette mission.

Sans y être contraint dans notre mission, le cadre normatif français tient également compte du règlement général de l'AMF relatif aux expertises indépendantes (article 262-1).

Au niveau international, les normes en matière d'évaluation sont issues :

- Du cadre des normes I.F.R.S,
- Des normes internationales d'évaluation de l'I.V.S.C en français,
- Des éléments d'informations sur la notion de juste valeur.

Cependant, étant donné que la mission relève d'un objectif d'aide à la décision et non d'une évaluation stricto sensu, nous n'appliquerons pas les règles internationales.

Néanmoins, une tendance ressort des normes internationales et concerne la juste valeur. « *L'évaluation fiable de la juste valeur repose sur quatre méthodes :*

1. *Une cotation reconnue sur un marché organisé,*
2. *Un calcul destiné à actualiser les « cash-flows » futurs générés par un actif,*
3. *Une valeur déterminée par un modèle statistique (Modèle de Feltham Ohlson) créant les conditions d'un marché organisé ; les données et hypothèses constituant le modèle doivent être fiables,*
4. *Une analyse comparative à partir d'une évaluation d'actif similaire. »*

Par conséquent, la mission réalisée permettant d'aider à la réflexion d'investissement pour l'exploitant, repose sur une méthode applicable en normes internationales. En effet, le modèle proposé correspond à la seconde méthode dictée par Lionel ESCAFFRE, faisant partie du groupe Evaluation au sein du Conseil Régional de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile de France dans la publication « La notion de juste valeur ».

Cette méthode pourrait être utilisée pour comptabiliser à la juste valeur le foncier viticole cognaçais présent au bilan des sociétés devant respecter les I.F.R.S.

2. Les exigences des normes applicables à la mission

Le respect des normes générales applicables à l'expertise comptable à savoir le Code de déontologie, la norme de la maîtrise de la qualité (NPMQ), la norme anti blanchiment ont déjà été exposées dans le cadre de la partie concernant l'établissement des informations financières prévisionnelles. Ainsi, nous ne rappellerons pas en détail les normes à respecter.

L'expert-comptable doit néanmoins constituer des documents complémentaires pour respecter les normes professionnelles. Certains ont déjà été établis du fait de la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles mais d'autres doivent être constitués dans le cadre de la mission de l'évaluation économique du foncier viticole de cognac.

Ainsi, les documents qui doivent être établis par l'expert-comptable restent les documents afférents à la phase d'acceptation de la mission, à la lettre de mission spécifique, au dossier de travail, à la planification de la mission ou encore à la révision et au rapport.

Nous n'analyserons pas le respect des normes générales et la correspondance entre les documents et les articles du Code de déontologie ou encore la norme NPMQ puisque nous avons déjà validé, dans le cadre de la mission d'établissement d'informations financières, que ces documents permettent à l'expert-comptable de répondre aux exigences des normes professionnelles liées à l'activité de l'expertise comptable.

3. La responsabilité de l'expert-comptable dans la mission

L'ordonnance 17 de l'ordonnance du 19 septembre 1945 modifiée prévoit que *« les experts-comptables, les sociétés d'expertise comptable, les associations de gestion et de comptabilité et les salariés mentionnés à l'article 83 ter et à l'article 83 quater sont tenus, s'ils sont établis en France, de souscrire un contrat d'assurance selon les modalités fixées par décret pour garantir la responsabilité civile qu'ils peuvent encourir en raison de l'ensemble de leurs travaux et activités »*.

Ces professionnels doivent remplir cette obligation d'assurance auprès de :

Un contrat groupe proposé par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables COVEA RISKS (groupe MMA). Ce contrat a vu sa gestion confié par l'Ordre à VERSPIEREN.

Le contrat groupe proposé par le CSOEC présente une particularité concernant la RCP. Il s'agit d'un contrat « tout sauf ».

Cela veut dire que le contrat ne définit pas ce qui est assuré mais indique ce qui est exclu de l'assurance. Vingt-trois exclusions sont prévues dans le contrat groupe. La mission d'évaluation n'est pas prévue dans les exclusions. Par conséquent, la mission d'évaluation est de fait assurée par le contrat groupe.

Toutefois, parmi les vingt-trois exclusions au contrat groupe, sont exclus les travaux qui ne font pas partie des missions habituelles d'un expert-comptable.

Par exemple, dans notre cas, un expert-comptable qui réalise une mission d'évaluation est couvert au titre du contrat groupe. S'il réalise lui-même l'évaluation d'un bien immobilier, il ne sera pas couvert si cette évaluation est jugée non habituelle et normale pour un expert-comptable.

Un contrat complémentaire d'assurance RCP à souscrire auprès d'une autre compagnie d'assurances.

Pour les autres contrats que le contrat groupe, les dispositions prévues dans chaque contrat peuvent varier. Il convient dans ce cas à chaque expert-comptable de s'assurer que son contrat le couvre pour l'accomplissement de telles missions notamment dans les cas particuliers (immeuble etc.)

Dans notre mission d'aide à la décision d'investissement, il s'agit effectivement d'un exercice d'évaluation d'un actif immobilier mais l'expert-comptable a cependant l'habitude d'effectuer des évaluations par rapport à la rentabilité envisagée d'un actif et est habitué au secteur viticole cognaçais par la tenue de nombreux dossiers comptables dans cette activité. Ainsi, le contrat groupe fonctionne dans ce type de mission après validation auprès de VERSPIEREN.

Néanmoins, chaque cas est différent et chaque expert-comptable a ses missions « habituelles ». Ainsi, nous préférons mentionner que chaque expert-comptable devra s'assurer, auprès de son courtier, que son contrat le couvre pour l'accomplissement de telles missions particulières.

Section 2 - La mise en place de documents de travail pour l'expert-comptable afin de répondre aux normes professionnelles

Nous allons décrire dans cette section les documents que l'expert-comptable doit établir dans le cadre de la mission d'évaluation économique de foncier viticole cognaçais afin de compléter les normes déjà réalisées dans la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles grâce à la proposition de documents.

1. L'acceptation de la mission d'évaluation

Cette mission d'évaluation, comme toutes les missions réalisées par un expert-comptable, s'inscrit dans un cadre normatif qui assure aux tiers une certaine qualité attachée à la « marque expert-comptable ».

Ainsi, faire appel à un expert-comptable pour réaliser une évaluation est l'assurance que la mission sera effectuée selon les normes professionnelles et la phase d'acceptation de la mission constitue la première norme à mettre en œuvre par l'expert-comptable.

La phase d'acceptation de la mission est constituée notamment de :

- La compétence de l'équipe affectée,
- La capacité de l'équipe et la possibilité, de cette dernière, de réaliser la mission selon le temps imparti.

En effet, l'indépendance de l'expert-comptable et de son équipe a déjà été formalisée pour ce client lors de la mission concernant l'établissement d'informations financières prévisionnelles.

Il en est de même pour la norme anti-blanchiment. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'une mission chez une entité déjà cliente de l'expert-comptable, cette phase d'acceptation de mission se limite à la vérification de la disponibilité, de la compétence de l'équipe et du responsable de la mission. Il est également fortement recommandé au professionnel de vérifier qu'il soit bien couvert par son contrat d'assurance responsabilité civile pour réaliser cette mission.

Afin de répondre aux normes professionnelles liées à l'acceptation de la mission, deux possibilités s'offrent à l'expert-comptable dans le cadre de la validation des compétences :

- Soit l'équipe n'est pas la même que celle ayant travaillé sur la mission permettant d'établir les informations prévisionnelles de l'exploitant et dans ce cas, il conviendra de valider les compétences liées au secteur d'activité grâce à **l'annexe N2** « Questionnaire de compétences » que l'on a expliqué dans la partie précédente.

Il devra également mettre en place un questionnaire lié à la mission d'évaluation afin d'être certain de la maîtrise, par l'équipe, des bases techniques permettant de réaliser correctement la mission. Dans ce but, nous proposons un questionnaire en **annexe N13** « Questionnaire de compétences liées à l'évaluation ».

- Soit l'équipe est la même que lors de la réalisation de la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles et par conséquent, l'expert-comptable n'aura que **l'annexe N13** à mettre en place et à valider.

Le second point à respecter, pour l'acceptation de la mission, reste la capacité de l'équipe à réaliser la mission dans le temps imparti pour satisfaire la norme qualité.

Comme nous l'avons exposé pour la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles, il s'agit de mettre à jour le manuel de procédures du cabinet.

En effet, une valorisation par an et par collaborateur est réalisée et de fait, il convient de mettre à jour les dossiers des personnes de l'équipe concernés afin de valider la possibilité de réaliser les travaux dans le temps imparti pour respecter entre autres la norme qualité.

2. La lettre de mission d'évaluation économique d'une parcelle viticole de cognac

La lettre de mission d'évaluation répond à la norme professionnelle dictée entre autres, par l'article 151 du Code de déontologie de la profession de l'expert-comptable et il précise que « *les personnes mentionnées à l'article 141 passent avec leur client un contrat écrit définissant leur mission et précisant les droits et obligations de chacune des parties...* »

Ainsi, nous proposons en **annexe N10** une lettre de mission concernant la mission d'évaluation de foncier viticole cognaçais sous l'angle de la rentabilité durant la phase d'exploitation.

Cette lettre de mission est une lettre de mission adaptée de l'exemple de lettre de mission d'évaluation classique ainsi que de l'exemple de lettre de mission d'évaluation de marque ou de brevet. Le choix est principalement orienté vers la seconde lettre de mission puisqu'il s'agit d'une évaluation d'un actif particulier.

La lettre de mission est adaptée à l'évaluation de la parcelle de vignes en ce qui concerne les documents à obtenir et l'objectif de la mission. Les conditions générales liées au contrat restent identiques.

3. La planification de la mission et le dossier de travail

La planification de la mission et la réalisation d'un dossier de travail restent indispensables à la mission de l'expert-comptable. Nous allons décrire par quels moyens l'expert-comptable peut satisfaire aux normes professionnelles et donner des outils afin de l'y aider.

La planification de la mission est une composante de la norme qualité. Pour aider l'expert-comptable dans sa planification de la mission d'évaluation de foncier viticole cognaçais, nous proposons l'outil disponible en **annexe N9** « Aide à la préparation du budget et suivi ». Ce document permet de définir les tâches à accomplir, le temps dévolu à la réalisation de ces tâches ainsi que leurs enchainements.

Cela permet également d'affecter des collaborateurs à certaines de ces tâches et de définir un budget de temps et un budget d'honoraires pour déterminer la valeur de la mission à inclure dans la lettre de mission.

Ce document permet aussi de tenir à jour les supervisions et de savoir où en est l'avancement de la mission.

Le dossier de travail de la mission d'évaluation est ajouté au dossier de travail concernant l'établissement d'informations financières prévisionnelles.

En effet, le dossier constituant les prévisionnels d'exploitation de la parcelle selon la propre vision du client contient déjà beaucoup d'informations techniques mais également des normes professionnelles.

Ainsi, le dossier de travail complétant le dossier de travail lié aux prévisionnels d'exploitation est composé de deux dossiers de travail.

Le premier **(annexe 1A et 1B)** concerne les hypothèses déterminées selon les statistiques de marché permettant d'établir une fourchette de chiffre d'affaires réalisés.

Le second dossier de travail **(annexe 1C)** est constitué essentiellement de l'outil de d'aide à la décision d'investissement. En effet, dans ce dossier, nous déterminons les valeurs économiques de la parcelle selon les hypothèses de marché choisies et selon l'hypothèse du client.

Nous arrêtons la méthode d'évaluation adéquate selon la parcelle et l'exploitation. Nous calculons ensuite les capacités bénéficiaires totales de chaque hypothèse et nous déterminons un taux d'actualisation spécifique à la parcelle et l'exploitation.

Enfin, le dossier de travail précise pour chaque hypothèse la valeur de rentabilité estimée qui est ensuite incluse dans le rapport final d'évaluation destiné au client.

4. La révision et le rapport sur l'évaluation

Ces deux phases sont distinctes mais sans la révision, le rapport ne peut être réalisé.

La révision selon la norme qualité en paragraphe A 34, doit permettre de suivre l'avancement du dossier et examiner les problématiques importantes apparues au cours de la mission afin d'évaluer leur importance et de modifier en conséquence la démarche initialement prévue.

La révision selon la norme qualité en paragraphe A35, doit permettre d'examiner si :

- *« Les travaux ont été effectués conformément aux normes professionnelles et aux obligations légales et réglementaires applicables ;*
- *Les questions importantes ont été identifiées pour faire l'objet d'un examen plus approfondi ;*
- *Des consultations appropriées ont été initiées et leurs conclusions ont été consignées dans la documentation et mises en application ;*

- *Il existe un besoin de réviser la nature, le calendrier et l'étendue des travaux effectués ;*
- *Les travaux effectués qui permettent d'étayer les conclusions sont correctement consignés dans la documentation ;*
- *Les éléments à caractère probant obtenus sont suffisants et appropriés pour étayer le rapport ;*
- *Les objectifs des procédures mises en œuvre pour réaliser la mission ont été atteints. »*

Grâce aux annexes suivantes, l'expert-comptable révisant le dossier d'évaluation répond aux normes dictées par ces paragraphes :

- S3 : Identification des questions et révisions
- S4 : Critères et étapes de la mission.

Chapitre 2 - Le choix et la détermination des hypothèses de rentabilité définies selon les statistiques

Ce chapitre permet à l'utilisateur de comprendre les choix liés aux hypothèses choisies pour déterminer les fourchettes d'évaluation selon l'actualisation de la rentabilité attendue par l'exploitation de la parcelle de vignes.

Section 1 - La présentation et l'exploitation des données statistiques professionnelles issues du B.N.I.C et de la Station Viticole¹³ de cognac

Cette section a pour but de présenter les statistiques récupérées auprès du B.N.I.C afin d'analyser les relations pouvant influencer le marché du cognac. L'exploitation des données est faite depuis 1945 pour établir les hypothèses permettant de qualifier celle de l'exploitant.

1. Le marché extérieur (Négoce – Client final)

La collecte de données sur les années 1990 à 2012, c'est-à-dire sur 22 ans, montre en **annexe C1** « les données de bases du marché de cognac » le niveau des exportations au niveau mondial du produit final de cognac en millions de caisse de 9cl converti en HLAP.

Afin de pouvoir exploiter les données statistiques, nous avons répertorié, par année, le volume financier de ces exportations. Nous avons tenu compte du taux d'inflation annuel afin d'établir une base d'exportation financière comparable d'une année à l'autre.

En parallèle, nous avons listé le volume de production annuel en tenant compte de la réserve de gestion mais sans la réserve climatique.

Afin de tenir compte du volume de production annuel et du stock permettant de fournir le marché, nous avons recensé par an le niveau de stock d'eaux-de-vie de cognac et l'évolution de la superficie du vignoble cognaçais.

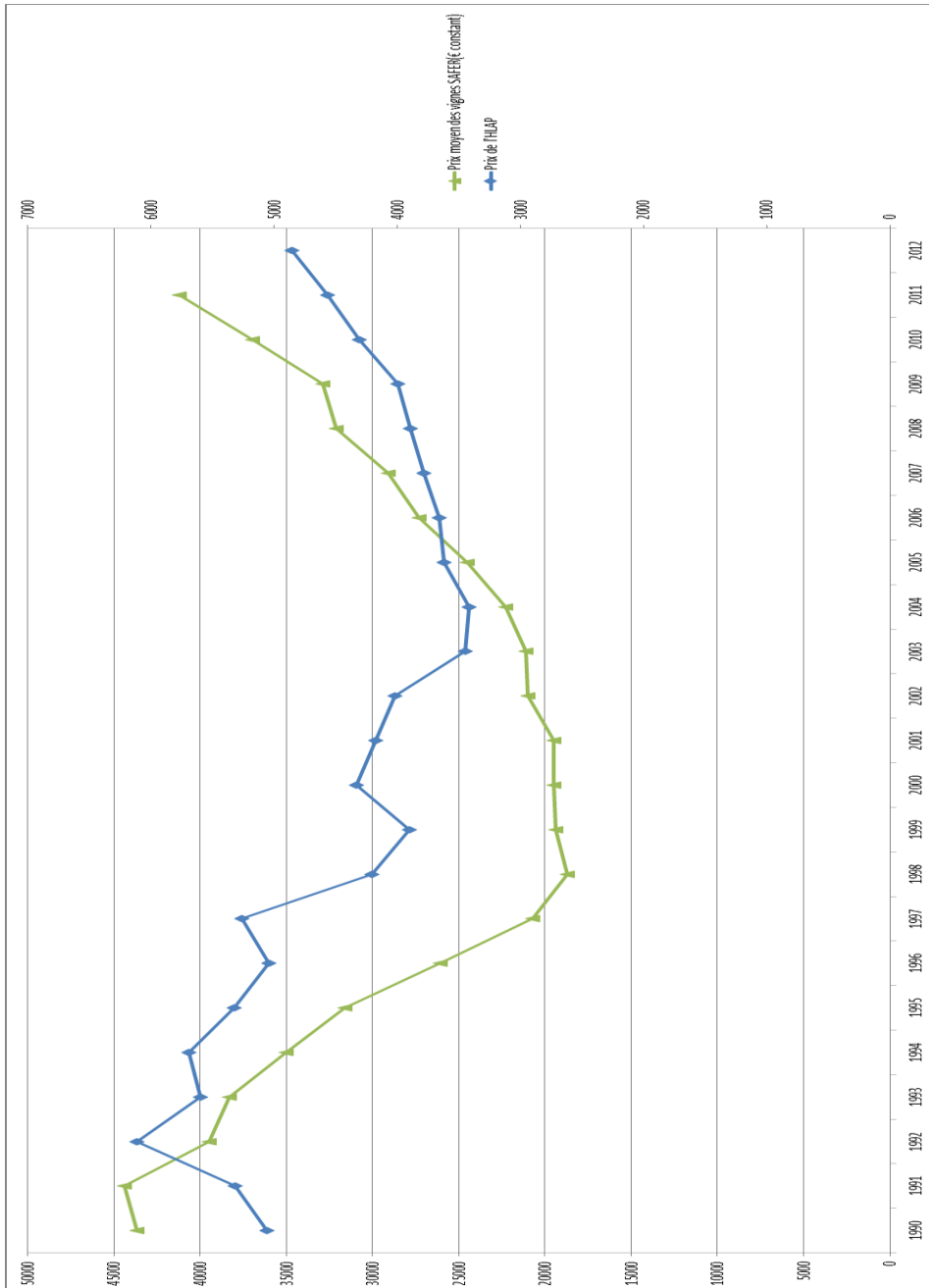
L'annexe C1 est la base de données indispensable permettant l'analyse des statistiques établissant les hypothèses de travail choisies :

- Prix de vente par le Négoce de l'HLAP par an en tenant compte de l'inflation,
- Prix moyen des vignes par hectare.

Ces données sont issues de la base de données du B.N.I.C.

¹³ Station Viticole : Branche du B.N.I.C spécialisée dans les données agronomiques et économiques

FIGURE 20 : Mise en relation du prix moyen des ventes d'un H LAP par le Négoce aux variations de prix d'un hectare de vignes de Cognac.



Ainsi, on aperçoit, en page de gauche en FIGURE 20 « Mise en relation du prix moyen des ventes d'un HLAP par le Négocier aux variations de prix d'un hectare de vignes de cognac », leurs variations annuelles.

Nous pouvons établir que les données liées au marché du foncier viticole cognaçais sont en rapport avec le niveau du prix de vente de l'HLAP réalisé par le Négocier. En effet, les courbes décrites depuis les années 1990 subissent des variations comparables.

Il est à noter, que la courbe du cours moyen du foncier viticole a une plus grande amplitude que celle du prix de vente de l'HLAP par le Négocier.

En effet, de 1990 à 1992, lors des années où le marché est en croissance, le niveau du foncier atteint des records.

Dès 1992 et la crise du cognac, le prix de vente de l'HLAP par le Négocier chute jusqu'en 2004 et la courbe du prix du foncier viticole présente une chute plus flagrante avec une certaine stabilité à compter des années 1998 à un niveau proche de 15 000€ par hectare. Cette stabilité demeure jusqu'en 2004.

En 2005, les courbes s'inversent et l'amplitude de la courbe, concernant le foncier viticole de cognac, est toujours plus grande.

En conclusion, le lien entre le niveau du prix de vente de l'HLAP par le Négocier, et donc le marché, est en corrélation avec le prix du foncier viticole de cognac.

2. Le marché intérieur (Viticulteur –Négocier)

Le marché intérieur est la relation de marché entre le viticulteur qui produit et le Négocier qui commercialise.

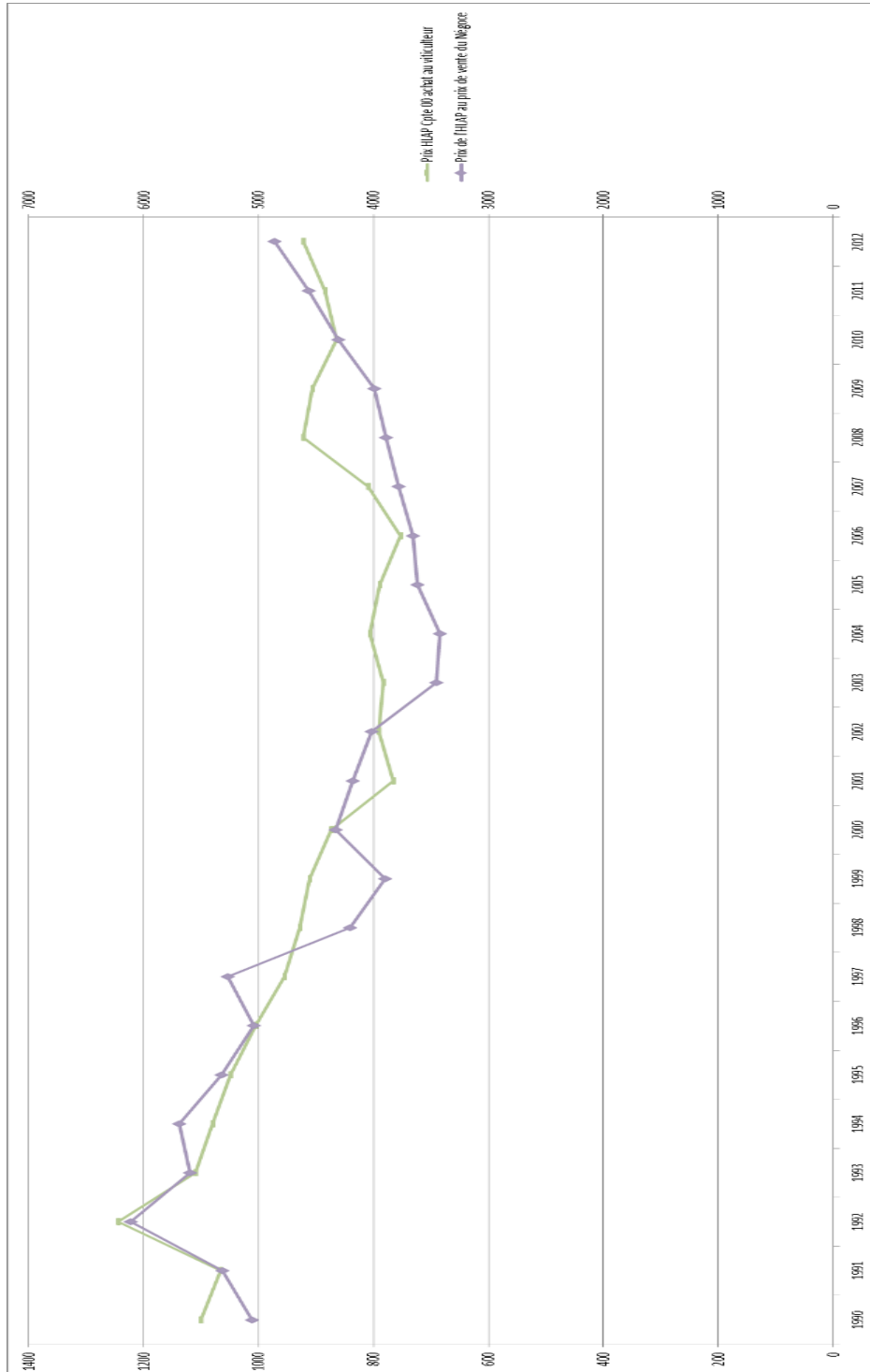
Nous avons mis en relation les prix moyen pratiqués sur les transactions des comptes d'eaux-de-vie 00, c'est-à-dire, l'eau de vie de l'année de la récolte.

Cette moyenne est pratiquée sur les cinq crus principaux de cognac à savoir Grande Champagne, Petite Champagne, Borderies, Fins Bois et Bons bois/Bois ordinaires.

Ainsi, en tenant compte de l'inflation depuis 1990, il est possible de comparer à l'heure actuelle, la correspondance de prix entre chacune de ces années.

Il est à noter, cependant, que ce travail de comparaison ne peut être mené au-delà des années 1990. Une décision de la Communauté Européenne stipule l'interdiction de donner les prix datant d'avant le 21 décembre 1990 car avant il s'agissait plus d'une cotation que de constats sur les prix.

FIGURE 21 : Mise en relation du prix moyen des ventes d'un HLAP par le Négocier au prix moyen d'achat d'un HLAP en compte 00 aux viticulteurs



Ainsi, depuis 1990, nous pouvons constater, grâce à **l'annexe C3** « Evolution du prix d'achat de l'HLAP en compte 00 aux viticulteurs », la collecte des informations et les calculs liés à la prise en compte de l'inflation.

La FIGURE 21, intitulée « Mise en relation du prix moyen des ventes d'un HLAP par le Négocier au prix moyen d'achat d'un HLAP en compte 00 aux viticulteurs », permet de s'apercevoir d'un lien réel entre ces deux données. En effet, depuis 1990, les deux données (le prix moyen de vente par le Négocier et le prix moyen d'achat par le Négocier aux viticulteurs) sont en corrélation.

3. Le lien entre ces deux marchés

Nous avons pu constater, dans le premier paragraphe, le lien entre les variations du marché foncier viticole de cognac et le prix moyen de vente de l'HLAP par le Négocier.

Nous avons ensuite constaté, dans le second paragraphe, le lien entre les variations du prix moyen de vente de l'HLAP par le Négocier et du prix moyen d'achat de l'HLAP en compte 00 aux viticulteurs.

Nous pouvons ainsi déduire le lien entre ces trois données :

- Le marché foncier viticole de cognac,
- Le prix moyen d'achat au viticulteur d'un HLAP en compte 00,
- Le prix de vente moyen d'un HLAP par le Négocier.

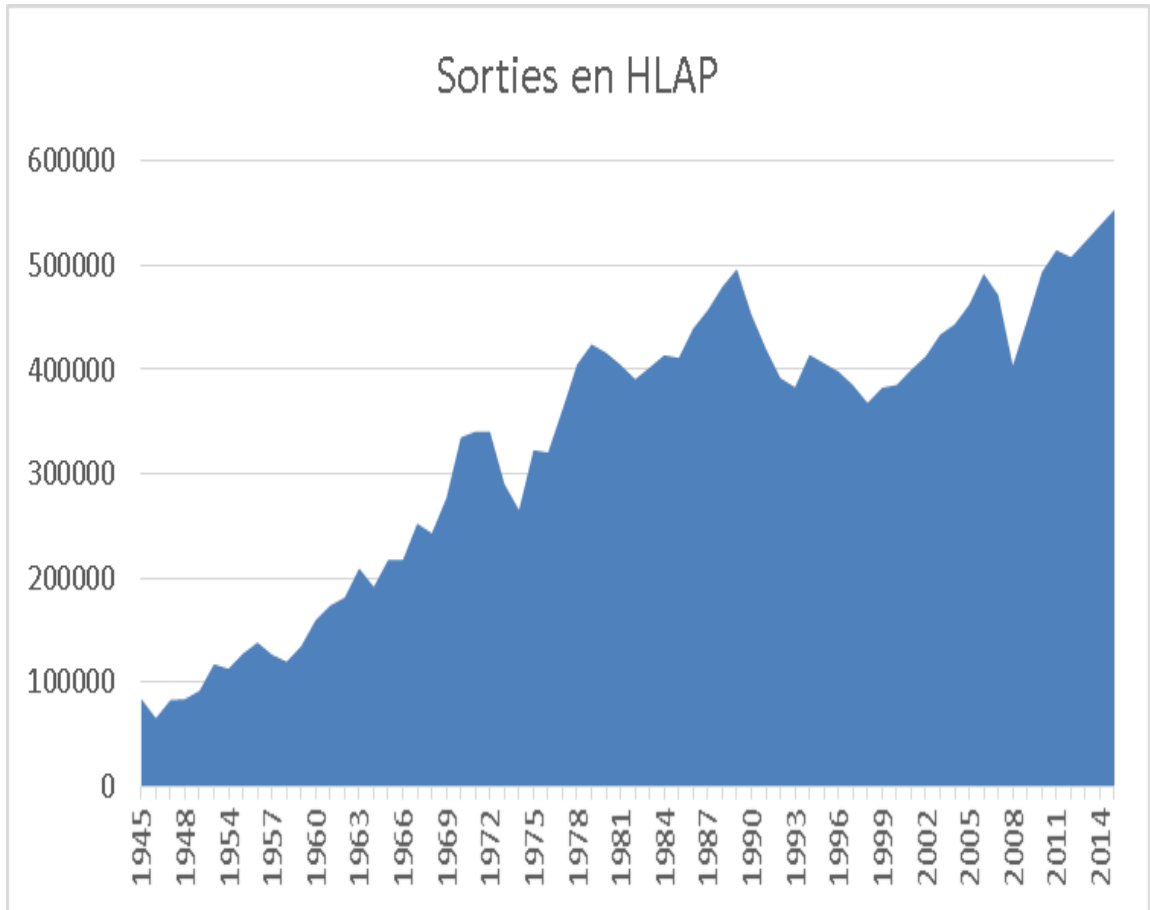
Ceci n'est pas suffisant pour nous aider à déterminer les hypothèses de notre outil d'aide à la décision, il faut désormais identifier parmi ces trois données celle qui peut être qualifiée de principale, c'est-à-dire, celle qui donne l'impulsion d'une variation des deux données suivantes.

Concernant le marché foncier, il est lié à la rentabilité espérée de l'activité cognac donc son évolution tient compte d'évolutions futures escomptées.

Concernant le prix d'achat au viticulteur d'un HLAP en compte 00, c'est le Négociant qui fixe les seuils de prix d'acquisition et ses augmentations ou baisses.

Ainsi, c'est le prix de vente moyen d'un HLAP par le Négocier qui est la donnée principale. En effet, cette donnée réagit directement par rapport à l'offre et la demande du marché. Ainsi, cette donnée entraîne automatiquement une baisse ou une hausse du prix d'achat auprès des viticulteurs qui, eux-mêmes, font varier le marché du foncier selon les revenus tirés de l'activité viticole et donc de leur volonté de développement.

FIGURE 22 : Evolution des expéditions en HLAP sur le marché mondial



Pour conclure, nous allons déterminer les hypothèses de notre outil d'aide à la décision d'investissement foncier viticole de cognac en se basant sur les hypothèses, prévisionnelles ou constatées, du marché du cognac.

Section 2 - La détermination des hypothèses permettant de définir la fourchette de l'évaluation

Ces hypothèses sont définies en exploitant les données actuelles du marché du cognac ainsi que les données passées depuis 1945. Plusieurs tendances apparaissent à travers la FIGURE 22 « Evolution des expéditions en HLAP sur le marché mondial ». Ces données sont disponibles en **annexe C5** intitulé « Perspectives des ventes en fonction des données passées ».

1. L'analyse de l'hypothèse basse

L'hypothèse basse, pour notre outil d'aide à la décision, est déterminée par la crise subie durant la période de 1990 à 2012. Cette crise était une crise mondiale où le produit cognac a dû se réinventer dans son mode de consommation et de commercialisation.

Durant cette période de 22 ans, la croissance du marché du cognac n'a progressé que de l'ordre de 1% tous les 4 ans.

Cette période est cohérente pour notre outil car elle est similaire en termes de temps à la durée d'une parcelle de vignes sans replantation (25 ans) et qu'elle comprend une phase de perte de vitesse dans son marché, une stabilisation et enfin un changement de positionnement permettant d'aboutir à une croissance du marché.

L'hypothèse de croissance du marché du cognac sera donc de + 0.25% par an.

2. L'analyse de l'hypothèse médiane

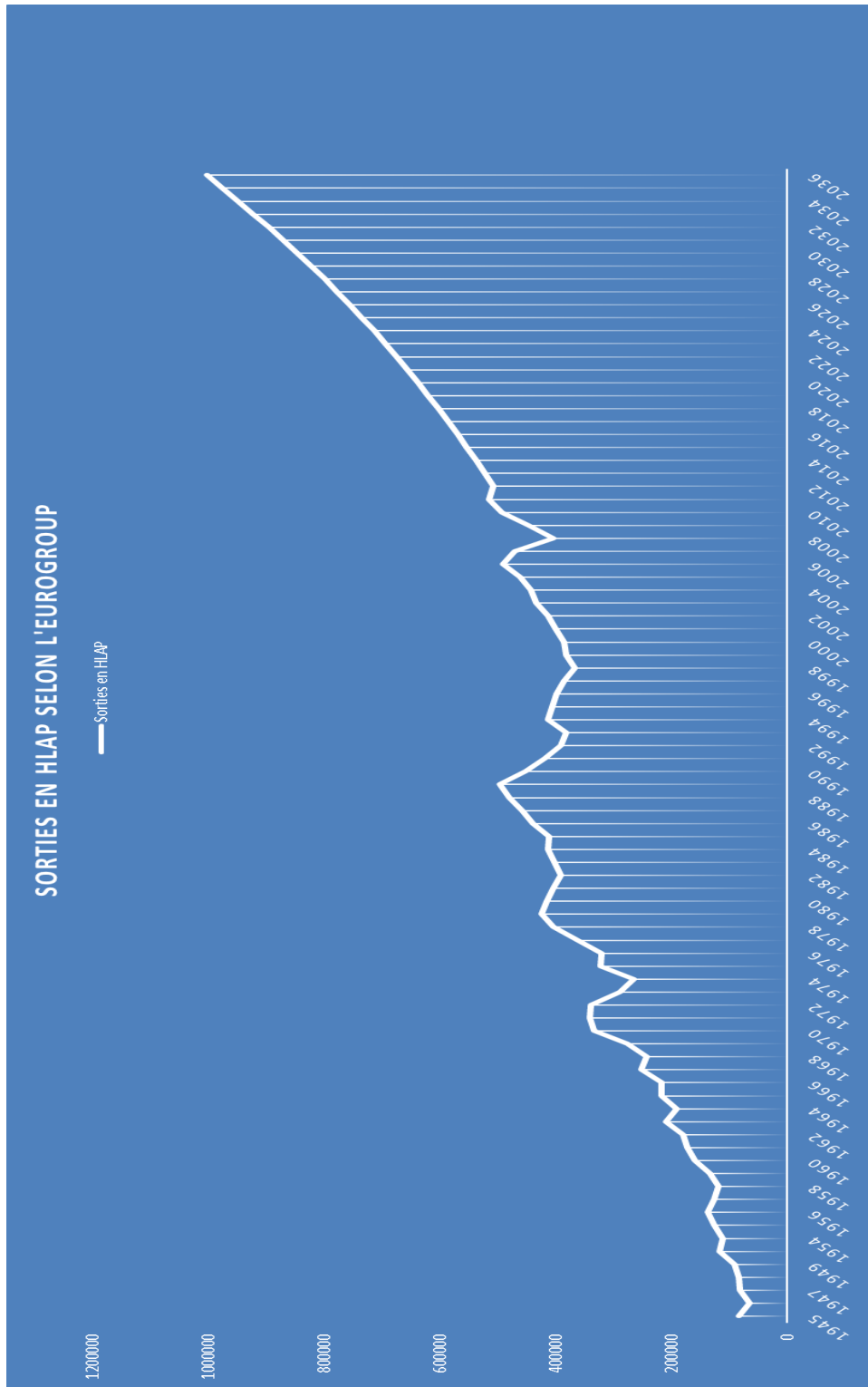
La période permettant de définir la période médiane est choisie arbitrairement.

Nous avons souhaité prendre la période 1982 – 2012 soit 30 ans afin de prendre en considération une période plus longue pour se conformer à la durée moyenne d'exploitation par une personne d'une parcelle de vignes.

De plus, cette période permet de ne pas prendre en compte les fortes années de développement du produit à l'exportation (1947-1981).

Durant la période de ces trente années, le taux de croissance moyen du marché mondial du cognac a progressé de l'ordre de 4% tous les 4 ans.

FIGURE 23 : Perspectives des évolutions des expéditions en HLAP sur le marché mondial (Etude EUROGOUP)



Ainsi, l'hypothèse médiane sera définie avec une hypothèse de croissance de +1% tous les ans.

3. L'analyse de l'hypothèse haute

L'hypothèse haute n'est pas définie par les statistiques car une donnée s'avère plus probante. Il s'agit d'une étude établie par l'organisme statistique EUROGROUP.

Cet organisme a été mandaté afin de donner un avis statistique sur l'évolution probable du marché du cognac à moyen terme et à long terme. Cette étude a été commandée par le Négoce. Ainsi, le risque est d'avoir une vision tronquée en prenant en compte uniquement l'intérêt et la vision du Négoce. Comme nous avons pu le constater, selon l'évolution de la FIGURE 23 « Perspectives des évolutions des expéditions en HLAP sur le marché mondial », cela ne reflète pas les données historiques du marché et donc nous ne pouvons pas prendre cette hypothèse comme l'hypothèse de référence mais nous ne pouvons pas non plus l'écarter.

Le constat de cette étude est une évolution de l'ordre de +3% annuel du marché du cognac jusqu'en 2036. Lorsque l'on visionne cette FIGURE 23, nous ne pouvons qualifier cette hypothèse que d'ambitieuse.

**FIGURE 24 : Projection de l'évolution des expéditions en
HLAP sur le marché mondial**

| Ventes futures de Cognac en HLAP par période de 4 ans en fonction des hypothèses de marché | | | | | | |
|--|--------|---|--------|--------|--------|--------|
| Hypothèse haute: | | Hypothèse réalisable mais très ambitieuse | | | | |
| Années | 2012 | 2016 | 2020 | 2024 | 2028 | 2032 |
| HLAP | 508120 | 569094 | 637386 | 713872 | 799537 | 895481 |
| Hypothèse basse: | | Hypothèse qualifiée de pessimiste | | | | |
| Années | 2012 | 2016 | 2020 | 2024 | 2028 | 2032 |
| HLAP | 508120 | 513201 | 518333 | 523517 | 528752 | 534039 |
| Hypothèse médiane: | | Hypothèse qualifiée de moyenne | | | | |
| Années | 2012 | 2016 | 2020 | 2024 | 2028 | 2032 |
| HLAP | 508120 | 528445 | 549583 | 571566 | 594429 | 618206 |

Chapitre 3 - La présentation de l'outil d'aide à la décision d'investissement de foncier viticole de cognac : Cas concret.

Ce chapitre permet à l'utilisateur de comprendre l'articulation de l'outil d'aide à la décision automatisé. La présentation de l'outil constitue la première phase du chapitre. La seconde phase est l'application de l'outil d'aide à la décision, par un cas pratique, permettant de conforter la compréhension du lecteur. Enfin, un rapport type est présenté ainsi que le rapport d'un cas concret pour souligner les précautions à prendre et la mission de conseil de l'expert-comptable.

Section 1 - Présentation de l'outil d'aide à la décision

Cette section a pour but de présenter l'outil d'aide à la décision d'investissement foncier viticole de cognac et les deux outils nécessaires à la réalisation de la mission.

1. Le dossier de travail lié aux hypothèses de marché

Le premier dossier de l'outil d'aide à la décision permet de déterminer le prix de vente de l'HLAP selon les hypothèses de marché. Ce dossier est composé de deux travaux distincts : la détermination du prix de vente à l'HLAP selon les hypothèses et la détermination de la capacité bénéficiaire théorique de la parcelle selon chaque hypothèse.

- La détermination du prix de vente de l'HLAP (**annexe 1A**)

Ce point précise les hypothèses choisies pour comparer les données de l'exploitant dans le calcul économique de la valeur de la parcelle de vignes. Comme nous avons pu le constater dans le chapitre précédent, nous nous basons sur trois hypothèses de marché du cognac qui influent directement sur le cours de la vigne et sur le prix d'achat de l'HLAP aux viticulteurs. Selon les hypothèses, nous insérons la FIGURE 24 « Projection de l'évolution des expéditions en HLAP sur le marché mondial » afin de faire le lien avec le développement qui suit.

Concernant l'hypothèse haute où le marché du cognac évolue de +3% tous les ans, cela va impacter le marché interne. En effet, la production annuelle est actuellement de l'ordre de 535 000 HLAP. En comparant avec la FIGURE 24, nous constatons que la production ne permettrait pas d'alimenter le marché et la conséquence serait la chute du stock détenu par les viticulteurs et le Négoce. Sous le jeu de l'offre et de la demande, les prix d'achat aux viticulteurs par le Négoce vont croître.

Dans un souci de prudence, nous ferons croître le prix d'achat de HLAP de +50% du cours d'aujourd'hui car au-dessus, le Négoce ne pourrait pas satisfaire ses marchés de « long drink » à cause du prix trop élevé. Ainsi, le prix de l'HLAP serait de l'ordre de 1 575€.

Concernant l'hypothèse basse, le marché mondial du cognac n'évolue que de 1% tous les quatre ans. Ainsi, la production annuelle serait vendue en partie et le supplément irait en stock, sans doute chez les viticulteurs.

Nous serions dans la même situation que lors de la crise de 1990 et ainsi, nous proposons de prendre en compte le prix de vente de l'HLAP, actualisé de l'inflation, de l'année 1990 soit un prix d'achat aux viticulteurs de l'ordre de 900 €/HLAP.

Concernant l'hypothèse médiane, nous serions dans une situation où le marché croit de l'ordre de 4% tous les quatre ans, c'est à dire approximativement la situation actuelle. Ainsi, nous tiendrons compte pour cette hypothèse d'un prix de vente à l'HLAP de l'ordre de 1 050€/HLAP.

- Le calcul de la capacité bénéficiaire pour chaque hypothèse (**annexe 1B**)

Ce second travail va permettre de déterminer le chiffre d'affaires selon chaque hypothèse de prix de vente déterminée auparavant. Pour cela, il faut que l'utilisateur reprenne les éléments de collecte des fiches concernant l'établissement de données financières prévisionnelles et notamment les fiches annexes E1 ainsi que le dossier de travail réalisé pour l'établissement des comptes prévisionnels selon la vision de l'exploitant.

Pour déterminer le chiffre d'affaires, il convient de se référer à la surface acquise ainsi qu'au rendement en HLAP prévisible. Il reste à multiplier ce rendement par le prix de vente selon chaque hypothèse.

Pour les charges, elles demeurent identiques à celles budgétées lors de l'établissement des comptes prévisionnels selon la vision de l'exploitant dans toutes les hypothèses.

Ainsi, ce dossier de travail permet de calculer à partir du chiffre d'affaires les capacités bénéficiaires de chaque hypothèse.

2. Le dossier de travail d'évaluation (annexe 1C)

Une fois les hypothèses définies et les capacités bénéficiaires calculées sur la période d'exploitation et le mode d'exploitation choisi par le client, l'expert-comptable doit maintenant définir la valeur économique de la parcelle de vignes de cognac.

Pour ce faire, l'expert-comptable a, à sa disposition, un outil de calcul semi automatisé permettant d'aboutir à la valeur économique de la parcelle de vignes selon les hypothèses et selon le prévisionnel d'exploitation réalisé reflétant la vision propre à l'exploitant.

Pour utiliser cet outil, l'expert-comptable doit se servir de renseignements collectés **(annexe P1 et annexe P2)** lors de l'établissement des données financières prévisionnelles pour rappeler la superficie de la parcelle ou encore son cru dans l'Appellation d'Origine Contrôlée cognac ainsi que le prix d'acquisition.

Il doit également utiliser le dossier de travail précédemment réalisé afin de répertorier les capacités bénéficiaires de chaque hypothèse par année d'exploitation.

Enfin, l'expert-comptable va reporter les capacités bénéficiaires déterminées lors de l'établissement de données financières prévisionnelles selon la vision de l'exploitant.

Ensuite, l'outil semi automatisé va calculer lui-même le taux d'actualisation en fonction de la méthode préconisée à savoir :

- Parcelle qualifiée de marginale : Méthode adaptée de Denis Barthélemy,
- Parcelle qualifiée de conséquente : Méthode adaptée du MEDAF.

Si la parcelle est qualifiée de marginale, l'expert-comptable devra déterminer son taux d'actualisation grâce au tableau à double entrée présent dans le dossier de travail Excel sous la feuille « Taux d'actualisation de la parcelle ».

Si la parcelle est qualifiée de conséquente, l'expert-comptable devra remettre à jour les données financières présentes dans la formule adaptée du MEDAF à savoir :

- Taux du risque du marché : Mener une étude sur 10 ans dans une entreprise d'une taille supérieure à 25 Hectares dont les vignes ne sont pas présentes au bilan.
- Coefficient de sensibilité au risque : Valider le fait que le taux du secteur agroalimentaire est à 0.8 et sinon le modifier.

FIGURE 25 : Valeurs économiques de la parcelle de vignes

| | | Hypothèse basse | Hypothèse médiane | Hypothèse haute | Hypothèse exploitant |
|------------------------------|--|-----------------|-------------------|-----------------|----------------------|
| Capacité bénéficiaire | | 29528 | 55459 | 146222 | 63839 |
| | | | | | |
| Taux d'actualisation | | 3 | 3 | 3 | 3 |
| | | | | | |
| Valeur de la parcelle | | 9843 | 18486 | 48741 | 21280 |

- Taux sans risque : Rechercher sur le site internet de la Banque de France le taux OAT 30 ans et le modifier à la date de l'évaluation.

Le dossier de travail de l'évaluation économique du foncier viticole de cognac se termine par la détermination automatique de la valeur économique de la parcelle acquise en fonction des hypothèses.

Cette valeur doit être comparée au résultat de l'évaluation déterminée depuis le prévisionnel d'exploitation.

L'expert-comptable doit s'employer à réaliser une mission de conseil et à décrire le résultat de son évaluation mais ceci sera traité dans la présentation du rapport d'évaluation.

Section 2 - Présentation d'un cas concret analysé

Cette section a pour but de compléter la section précédente par la présentation d'un cas concret de la mission d'aide à la décision d'investissement. Cette section n'a pas pour objectif de décrire la présentation d'un cas pratique mais plutôt son analyse.

1. Analyse et comparaison des résultats de l'évaluation

Notre analyse va porter sur le même cas concret que celui exposé dans la mission d'établissement d'informations financières prévisionnelles.

Une fois les hypothèses d'évaluation déterminées, la capacité bénéficiaire calculée pour chaque hypothèse, l'expert-comptable obtient le tableau figurant en FIGURE 25 « Valeurs économiques de la parcelle de vignes ».

Il doit maintenant préparer son rapport concernant l'évaluation et il doit, par conséquent, analyser ces résultats, les comparer et émettre des conseils pour aider le client dans sa décision d'investissement.

Pour cela, nous allons nous attacher dans un premier temps à l'analyse et la comparaison puis nous émettrons des conseils et réserves afin d'aider à établir le rapport final à destination du client.

Afin d'analyser ces données il convient de rappeler les caractéristiques de notre cas concret et de la volonté de l'exploitant d'acquérir 76 ares dans le cru de la Petite Champagne pour un montant de 35 000€.

Il possède par ailleurs une exploitation d'une superficie de 18.15 hectares avant l'opération.

FIGURE 26 : Prix des fermages pour l'année 2015

| <u>Fermages 2015</u> | | | |
|-----------------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------|
| DDAF 16 | 05 45 20 53 00 | DDAF 17 | 05 46 50 45 00 |
| FERMAGES EDV CHARENTE | | FERMAGES EDV CHARENTE MARITIME | |
| CRU | PRIX EN EUROS | CRU | PRIX EN EUROS |
| GC | 862 | | |
| PC | 774 | PC | 796 |
| B | 889 | B | 837 |
| FB | 763 | FB | 768 |
| BB | 711 | BB | 718 |

Concernant le rapport au prix et l'analyse brute des résultats inscrits dans la FIGURE 25, il n'y aurait que l'hypothèse haute qui permettrait de dégager suffisamment de revenus sur 20 ans pour justifier économiquement une acquisition de cette parcelle.

Cependant, afin de pouvoir prendre en compte la valeur patrimoniale de la parcelle, nous devons nous intéresser au revenu dégagé par cette parcelle si l'exploitant n'est pas acquéreur mais fermier.

Ainsi, le revenu sur les 20 années pour le fermier serait différent car il aurait dû payer un loyer au titre du fermage, la charge liée à l'entretien ne serait pas supportée par lui et il n'aurait pas eu de charges financières d'emprunt. Grâce à la FIGURE 26 « Prix des fermages pour l'année 2015 », nous pouvons nous apercevoir du fermage annuel pour un hectare.

Il faut tenir compte d'un fermage compris entre 0.8 et 1.5 HLAP par hectare de fermage. Par simplification, nous prendrons 1HLAP/HA. Nous pouvons voir en FIGURE 26 la sélection en couleur jaune. Ainsi, le fermage pour 2015 est de 774€ par hectare.

Dans notre cas d'une exploitation de 20 ans, le revenu attendu au niveau patrimonial est donc l'actualisation de ce fermage sur 20 ans c'est-à-dire, avec une actualisation liée à l'hypothèse de 0.25%, 1% ou 3% annuel.

Ainsi, pour comparer le prix d'acquisition souhaité par l'exploitant, il convient de rajouter, à l'évaluation économique, le revenu patrimonial réalisé c'est-à-dire le gain des loyers de fermage non payé sur 20 ans. Nous arrivons alors au résultat suivant :

| Hypothèses | Basse | Médiane | Haute | Exploitant |
|--|--------------|----------------|--------------|-------------------|
| Valeur de rentabilité <u>A</u> | 9 843 | 18 486 | 48 741 | 21 280 |
| + Intérêts liés à l'emprunt | 13 877 | 13 877 | 13 877 | 13 877 |
| +Coût de l'entretien | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 |
| -Fermages actualisés | 12 048 | 12 952 | 15 806 | 14 292 |
| =Valeur d'exploitation en fermage <u>B</u> | 24 672 | 32 411 | 59 812 | 33 865 |

A- La valeur de rentabilité correspond à l'exploitation de la parcelle en étant propriétaire.

B- La valeur d'exploitation en fermage est la valeur dégagée par l'exploitation de la parcelle en étant locataire.

2. Conseils et mise en garde concernant l'évaluation

En retraitant l'exploitation de la parcelle de vignes sous la forme d'un fermage, nous pouvons constater que la rentabilité de la parcelle est nettement supérieure, notamment en ce qui concerne les hypothèses basses.

Ainsi, l'expert-comptable est en mesure d'indiquer au client et au banquier dans chaque hypothèse la part de privation de revenu lié à l'accès à la propriété de la parcelle de vignes en réalisant l'écart entre la valeur de la parcelle sous l'angle économique et la valeur de la parcelle si elle était exploitée sous la forme d'un fermage. Il s'agit de la valeur liée à la création de patrimoine (différente entre A et B du tableau précédent).

| | |
|-------------------------------|---------|
| - Hypothèse basse : | 14 829€ |
| - Hypothèse médiane : | 13 925€ |
| - Hypothèse haute : | 11 071€ |
| - Hypothèse de l'exploitant : | 12 585€ |

Les conséquences sont les suivantes :

- La parcelle de vignes se finance par son exploitation que dans le cas où l'hypothèse haute se réalise.
- La vision du client est conforme aux données statistiques médianes du marché du cognac, ainsi elle peut être prise en compte pour l'analyse.
- Sans l'étude, le banquier ne financerait que 85% du cours du foncier relevé par la SAFER c'est-à-dire 85% de 35 000 € par hectare soit 22 610€. Dans notre cas, nous pouvons faire financer le budget de l'exploitant mentionné au **questionnaire P4** qui était de 33 500€ en modifiant quelques critères de commercialisation ou d'exploitation.

Ainsi, le client va pouvoir modifier son exploitation de la parcelle pour l'acquérir et favoriser le financement de cette parcelle. Nous allons proposer quelques exemples de conseils :

- Rallonger la durée d'exploitation de la parcelle pendant une ou deux années.
- Changer sa politique de production : vendre 50% de la récolte en compte 00 pour financer le besoin en fonds de roulement et vendre 25% en compte 2 et 25% en compte 4 afin d'améliorer la rentabilité de la parcelle.

Le gain peut être estimé à environ 20% (Source BNIC relevé des prix moyens pondérés constatés sur les ventes de vins et de cognac du 1^{er} avril au 30 novembre 2015).

Ainsi, la capacité bénéficiaire de la parcelle ne serait plus dans son cas de 21 280€ mais d'environ 25 536€ soit un financement bancaire en tenant compte de la valeur économique en fermage de 38 121€.

- L'étude ne tient pas compte d'une valeur résiduelle ni d'une valeur liée aux revenus futurs liés aux fermages car nous tenons compte de l'hypothèse d'une libéralisation des autorisations de plantations dans 20 ans.

Par conséquent, en changeant la politique de commercialisation, la parcelle pourra être financée à hauteur des 33 500€ contre 22 610€ sans l'étude économique.

Néanmoins, le financement n'est que la conséquence de notre étude qui a pour but de définir une rentabilité de l'investissement en amenant l'exploitant à modifier son prix d'acquisition ou sa façon d'exploiter la parcelle pour arriver à une rentabilité suffisante durant la phase d'exploitation.

Section 3 - Proposition d'un rapport d'aide à la décision d'investissement

La mission d'aide à la décision d'investissement foncier viticole cognaçais se traduit par l'établissement du rapport lié à l'évaluation de rentabilité de la parcelle.

Comme nous l'avons vu, la mission de l'évaluation de rentabilité de la parcelle de vignes est considérée dans le cadre normatif de l'expert-comptable comme une mission sans assurance et cette mission relève des autres prestations fournies à l'entité.

Ainsi, pour le rapport concernant la mission d'aide à la décision d'investissement, nous nous sommes inspirés du rapport d'évaluation proposé par le CSOEC relatif à l'évaluation d'une marque, c'est-à-dire d'un actif spécifique à l'entité.

Par conséquent, nous allons développer deux axes. Le premier axe va décrire le rapport proposé pour cette mission et notamment sa composition. Le second axe proposera le rapport du cas concret présenté dans le mémoire.

1. La composition du rapport proposé pour la mission d'aide à la décision d'investissement

La mission sans assurance de l'expert-comptable doit être réalisée selon les normes générales de l'exercice de l'expertise comptable et la délivrance d'un rapport pour clôturer la mission est nécessaire.

Nous allons proposer un outil permettant de respecter ces normes générales et nous allons décrire la trame de ce rapport en précisant les points de vigilances particuliers.

Il est nécessaire que le rapport mentionne tous les points clefs de l'étude et toutes les données nécessaires à la bonne compréhension du travail mené lors de la mission afin que le lecteur potentiel mesure les limites et les enjeux de cette mission.

Une trame du rapport proposé se trouve en **annexe R3** « Exemple de trame du rapport d'évaluation financière d'une parcelle de vignes de cognac »

Cette proposition de trame de rapport est décomposée en cinq points :

- Le préambule,
- La présentation de la parcelle de vignes de cognac,
- Les hypothèses retenues et évaluation,
- La conclusion,
- Les annexes éventuelles.

Nous n'allons pas reprendre la trame proposée en annexe R3 mais nous allons préciser les points de vigilances.

Dans le préambule, il convient de bien décrire le contexte et l'objectif de la mission tout en précisant le référentiel normatif applicable et le renvoi à la lettre de mission pour définir les tâches effectuées par l'expert-comptable. Cette partie doit préciser la date de l'évaluation et l'actif évalué de façon précise.

L'expert-comptable doit décrire les limites de sa mission ainsi que les diligences, qui ont été effectuées, et les documents de référence pour exercer sa mission.

La présentation de la parcelle de vignes de cognac doit identifier le propriétaire de la parcelle et particulièrement les données clefs de son exploitation, la stratégie avancée par ce dernier dans le cadre de l'acquisition ainsi que ces propres données financières sur le projet.

Les hypothèses retenues doivent être définies en détail c'est-à-dire, expliquer les hypothèses, le taux d'actualisation, la prise en compte de facteurs de risques et leurs traitements. La méthode d'évaluation doit être présentée et les résultats obtenus doivent être expliqués.

Pour conclure, l'expert-comptable doit définir une fourchette de valeurs de la parcelle tout en rappelant l'objectif et le contexte de la mission. L'expert-comptable va pour terminer donner un avis sur la valeur sans pour autant prendre position ce qui équivaldrait à une assurance de sa part.

2. La présentation du rapport d'un cas concret

Le rapport d'évaluation financière d'une parcelle de vignes de cognac, en se plaçant sous l'angle de la valeur économique dégagée durant la phase d'exploitation, est propre à chaque parcelle acquise et à chaque exploitant. Nous allons présenter le rapport lié à notre cas concret, qui a été présenté pour la mission d'établissement de données financières prévisionnelles et, qui a fait l'objet ensuite de l'évaluation de rentabilité.

Ce rapport est disponible en **annexe R4** « Rapport cas réel ».

Nous allons nous focaliser plus particulièrement sur la conclusion de ce rapport puisque le reste a déjà été présenté au travers des fiches de collectes d'éléments, des lettres de mission et de l'évaluation de rentabilité.

La conclusion de ce rapport d'évaluation rappelle tout d'abord que cette mission a été mise en place dans le but de chiffrer les estimations réalisées par le dirigeant et de les présenter sous la forme d'une évaluation de rentabilité de la parcelle selon son mode de production et son mode de commercialisation.

Les difficultés rencontrées et les limites de l'évaluation sont notamment le traitement de la valeur résiduelle et l'analyse de l'évolution du marché du cognac qui permet de déterminer les prix de vente de la production. Concernant la valeur résiduelle, il est mentionné qu'aucune valeur résiduelle n'est prise en compte dans l'analyse puisque devant l'ouverture des autorisations de plantations progressives, nous avons constaté, en Partie1-Chapitre2-Section2, que si le marché venait à se libéraliser, la production serait telle que la valeur d'un hectare de vignes, de par sa rentabilité attendue serait quasi nulle. Ainsi, nous avons fait l'hypothèse d'une valeur résiduelle nulle à la fin de la période d'exploitation.

La seconde limite de l'étude est la durée relative à l'exploitation de la parcelle et donc à l'actualisation des revenus dégagés sur cette longue période. Ce choix d'un prévisionnel d'exploitation construit sur la durée d'exploitation permet simplement de ne pas oublier certaines charges ponctuelles et cela permet de ne pas actualiser un revenu théorique annuel sur la durée d'exploitation. En effet, pour simplifier, nous aurions pu calculer la rentabilité sur une année et actualiser ce revenu à la durée prévisionnelle d'exploitation de la parcelle puisque dans le prévisionnel, nous pouvons déterminer une moyenne de rentabilité annuelle proche de celle de la rentabilité de la première année d'exploitation.

La fourchette de valeurs présente une grande amplitude, cependant, nous pouvons constater que la vision de l'exploitant est dans ce cas proche de l'hypothèse médiane ce qui démontre que la projection de rentabilité de l'exploitant peut être utilisée afin de définir la rentabilité attendue.

Ainsi, sur cette valeur de la parcelle, l'expert-comptable va amener des propositions à l'exploitant afin de modifier son projet d'exploitation pour que celui-ci devienne plus rentable sur le plan économique et que la parcelle se finance durant son exploitation.

A contrario, l'expert-comptable doit étoffer son rapport en analysant la rentabilité de la même parcelle prise en fermage pour faire réagir et faire réfléchir le client sur l'écart de prix entre les deux valeurs. Le but est de l'amener à réduire cet écart pour que la parcelle devienne rentable et finançable.

L'expert-comptable doit également mentionner que l'évaluation est réalisée dans un cadre favorable puisque, dans ce cas, l'exploitant ne va engager que des charges variables dans l'exploitation de la parcelle et réaliser de nombreuses économies d'échelles. Le résultat présentant uniquement l'hypothèse haute comme supérieure à la valeur d'achat de la parcelle doit interpeller l'exploitant.

Pour conclure cette partie dédiée à l'évaluation de rentabilité de la parcelle durant la période de son exploitation par l'acquéreur, nous avons pu constater que le travail d'analyse de l'expert-comptable était primordial.

Durant cette mission d'évaluation, nous avons pu constater que l'expert-comptable devait respecter le référentiel normatif et en particulier les normes générales à l'exercice de l'activité d'expertise comptable puisque la mission est placée sous le cadre des autres prestations fournies à l'entité. Cette mission est une mission réalisée sans l'expression d'assurance.

Dans cette partie, nous avons relevé l'obligation, pour l'expert-comptable qui souhaite réaliser ce type de mission, de contacter sa compagnie d'assurance afin de valider s'il est couvert, en termes de responsabilité civile, sur la réalisation de cette mission.

Pour avoir réalisé cette démarche, il faut que l'expert-comptable ait une habitude dans la pratique de l'évaluation et une habitude de missions récurrentes auprès d'entreprises viticoles de cognac. Sans ces deux conditions, l'expert-comptable ne peut réaliser la mission mais s'il y satisfait, nous conseillons de contacter sa compagnie d'assurance.

En dehors de cette précaution indispensable, l'expert-comptable doit réaliser sa mission en respectant les normes générales applicables dans l'exercice de l'expertise comptable et nous avons mis en place des outils permettant de les respecter.

Dans un second temps, nous avons présenté les hypothèses choisies, qui viennent compléter celles de l'exploitant, afin de réaliser l'évaluation selon une fourchette de valeurs.

Ces hypothèses ont été choisies après l'analyse de la sensibilité aux risques depuis 1990 entre le prix de vente de l'HLAP par le Négoce, le prix d'achat au viticulteur et le prix du foncier viticole cognaçais. Trois hypothèses ont été définies en se basant sur ce constat.

Enfin, nous nous sommes attachés à décrire l'outil semi automatisé, notamment le dossier de travail, permettant d'aboutir aux fourchettes de valeurs de l'évaluation.

Un cas concret a été présenté ainsi que la mise en œuvre du rapport de l'évaluation et les recommandations et analyses de l'expert-comptable. Une trame est également proposée pour établir le rapport pour un éventuel utilisateur.

Conclusion

« Qui amat periculum in illo peribit » est le proverbe latin que l'on peut traduire en français par « Qui s'expose au péril veut bien trouver sa perte » peut définir l'investisseur hâtif.

Devant le phénomène d'un regain de rentabilité des exploitations viticoles, le foncier progresse plus vite que l'évolution du prix d'achat de l'HLAP au viticulteur. Cette surévaluation de l'hectare de vignes est due à un « goodwill » directement influencé par le jeu de l'offre et de la demande sur un marché foncier encadré.

En effet, la valeur dégagée lors de l'embellie du cognac à partir de 2011 a permis d'écouler des vieux stocks et a généré des excédents de trésorerie. Cet excédent est réinvesti dans le foncier viticole mais ce dernier est-il rentable ? Et si oui, jusqu'à quel prix peut-on investir pour envisager une rentabilité suffisante au remboursement de l'investissement durant la phase d'exploitation ?

L'objectif du mémoire est de faire prendre conscience au viticulteur désireux d'investir que ceci s'étudie auparavant. Face à une demande de plus en plus fréquente de la part des clients du cabinet d'expertise comptable, nous avons travaillé sur un outil d'aide à la décision d'investissement viticole foncier de cognac.

Cet outil est articulé en deux étapes :

- Le prévisionnel d'exploitation afin de faire le lien entre le chiffre d'affaires espéré et les charges envisageables dans l'exploitation de la parcelle pour faire ressortir la rentabilité annuelle en fonction de la vision de l'exploitant,
- L'évaluation selon la rentabilité cumulée durant la phase d'exploitation de la parcelle.

Le prévisionnel et l'évaluation tiennent compte de deux méthodes distinctes qui influent directement sur la rentabilité attendue dans le cadre de l'évaluation de la valeur de la parcelle envisagée.

Ces deux méthodes sont la méthode marginale et la méthode conséquente :

La méthode marginale lorsque la parcelle souhaitée représente moins de 5% de la superficie déjà exploitée par le porteur de projet.

Dans ce cas, les prévisionnels d'exploitation tiennent compte uniquement des charges variables liées à l'exploitation de la parcelle et des amortissements directement liés à la parcelle.

Concernant l'évaluation, le taux d'actualisation est compris entre 1 et 4, conformément à la méthode préconisée par Denis BARTHELEMY, chercheur à l'INRA dans la division Sciences Sociales.

Ce modèle général d'actualisation est adapté au secteur viticole de cognac afin de définir dans chaque cas le taux d'actualisation à prendre en compte pour l'évaluation de la parcelle.

Ce taux est composé de deux données permettant de définir une sensibilité au risque : la valeur proposée à l'acquisition de la parcelle comparée au marché foncier viticole relevé par la SAFER et la notoriété du cru de l'Appellation d'Origine Contrôlée de cognac.

La méthode conséquente lorsque la parcelle envisagée par l'exploitant représente plus de 5% de la surface déjà exploitée par ce dernier.

Ainsi, pour l'établissement des prévisionnels d'exploitation, nous changeons de réflexion concernant les charges affectables à la parcelle. Nous partons du principe que l'utilisation du matériel dans cette parcelle va modifier la durée d'utilisation de celui-ci et consommer directement les avantages attendus liés à ce matériel.

En conséquence, les prévisionnels d'exploitations tiennent compte des charges variables mais également d'une quote-part de charges fixes en proportion de la surface de l'exploitation.

La seconde phase de la mission est réalisée par l'évaluation de la parcelle selon sa rentabilité attendue décrite par les prévisionnels d'exploitation.

Concernant l'évaluation, nous pensons que cette acquisition s'apparente à une reprise d'entreprise et nous préconisons la méthode des « Discounted Cash Flows » et la formule du MEDAF pour évaluer la parcelle selon la rentabilité attendue.

Cette formule est adaptée au secteur viticole du cognac en travaillant les composantes de la formule comme le risque du marché ou le coefficient de sensibilité au risque.

Dans ce cas, le taux d'actualisation est de 3.921%.

Cette mission d'aide à la décision d'investissement est décomposée en deux missions distinctes dans le but de s'assurer de la correcte transcription de la façon dont sera exploité la parcelle.

Afin d'étayer la vision du marché de l'exploitant et qualifier l'hypothèse de ce dernier de raisonnable, pessimiste ou ambitieuse, nous avons défini trois hypothèses selon les données du marché.

Ces hypothèses ont été déterminées après avoir réalisé un travail statistique et constaté l'impact de la variation du prix de vente de l'HLAP par le Négoce sur le prix d'achat des comptes 00 aux viticulteurs et par cascade, au prix d'achat moyen d'un hectare de vignes de cognac constaté par la SAFER.

Les trois hypothèses sont définies à partir d'une période de crise pour l'hypothèse basse. L'hypothèse médiane est calculée selon l'évolution du marché des 30 dernières années et l'hypothèse haute est déterminée selon l'étude EUROGROUP commandée par le Négoce.

Ce travail statistique et ces recherches ont pour seul but de qualifier la vision du marché de l'exploitant afin de pouvoir commenter le résultat de l'évaluation de la parcelle de vignes grâce à une fourchette de valeurs.

Pour finir, des préconisations sont émises par l'expert-comptable dans le cadre de ce projet d'acquisition de la parcelle de vignes. Des conseils sont également prodigués afin d'aider l'investisseur pour obtenir son financement et dégager une rentabilité suffisante pour rentabiliser cet investissement durant la période d'exploitation.

Ce mémoire traite exclusivement de la valorisation de parcelle de vignes de cognac en se plaçant du côté de l'acquéreur afin d'investir à la valeur maximale de la rentabilité attendue par l'exploitation de la parcelle.

L'investisseur potentiel a tous les éléments pour prendre une décision raisonnable et réfléchie. Cependant, cette mission commandée par le client, sert également le banquier pour pouvoir établir un seuil de financement possible, le notaire afin d'émettre un avis sur la rentabilité escomptée de la parcelle lors de l'acquisition conformément aux préconisations du Groupement d'Intérêt Economique des notaires spécialistes du droit vitivinicole mais également la SAFER afin de faire évoluer son outil interne de contrôle des prix.

Dans notre profession, un élargissement peut être intéressant pour cette mission d'évaluation de parcelle de vignes car la CNCC a organisé le 10 octobre 2013, la 4ème journée de l'évaluation dont le thème était « Techniques et normalisation au service de l'évaluation, une application homogène aux PME et groupe ».

Cette animation jumelée au mémoire de Monsieur CHANDIOUX Arnaud de mai 2014 « Comment évaluer la vigne en normes IFRS dans les entreprises du secteur viticole français : outils de réflexion pour le commissaire aux comptes » permet d'élargir l'utilité de cet outil.

FIGURE 27 : Décomposition de la parcelle de vignes

| | | | | |
|--------------------------------|----------|--|---------|---|
| | | Prix de la terre agricole (base 6000€/ha) | 4560 € | |
| Valeur de rentabilité 21 280 € | } | Valeur de remplacement de la plantation (fils, piquets, plants) Base 9 000€/ha | 6 840 € | } Prix d'achat de la parcelle 35 000 € |
| | | Droits à produire Reliquat de la valeur de rentabilité | 9 880 € | |
| | | Investissement patrimonial | } | |
| | Goodwill | 1 135 € | | |

En effet, la juste valeur et les normes IFRS permettent de réactualiser les bilans des sociétés dépendant d'un groupe international. La méthode appliquée et le but recherché par notre mission correspondent à la définition de la juste valeur en IFRS et l'utilisation de l'outil pourrait permettre la justification de la « fair value » des domaines viticoles de cognac pour ces sociétés.

Enfin, cette mission permet également à l'expert-comptable de ventiler comptablement l'acquisition de la parcelle. En effet, il est toujours délicat de définir, lors d'une acquisition d'une parcelle de vignes, la partie amortissable et la partie non amortissable. Par le travail réalisé (FIGURE 27), présenté au client et au banquier, il peut décomposer la parcelle et en tirer les conséquences fiscales au niveau de l'amortissement.

Bibliographie

DOCTRINE PROFESSIONNELLE (textes de référence / textes officiels)

- Le décret N° 2012-432 du 30 Mars 2012 relatif à l'exercice de l'activité d'expertise comptable – 85 p.
- Le référentiel normatif 2012 des professions de l'expertise-comptable du 1^{er} janvier 2012.
- L'exercice professionnel et la déontologie de 2011 publié par l'Ordre des Experts Comptables – 161 p.
- Arrêté ministériel du 20 juin 2011 relatif à la norme professionnelle de maîtrise de la qualité par les professionnels de l'expertise comptable (NPMQ).
- Le décret n° 2011-685 du 16 juin 2011 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Cognac » ou « Eau-de-vie de Cognac » ou « Eau-de-vie des Charentes ».
- Arrêté ministériel du 07 septembre 2010 : Les règles professionnelles relatives aux obligations des professionnels de l'expertise comptable pour la prévention de l'utilisation du système financier aux fins de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.
- Le code de déontologie de l'ordre des Experts Comptables paru le 28 septembre 2007 au Journal Officiel.
- La norme IAS 40 « Evaluation des immeubles de placement » adoptée par le règlement CE n° 2238/2004 du 29 décembre 2004.
- La Norme IAS 41 « Agriculture » adoptée par le règlement CE n°1725/2003 de la Commission Européenne du 29 septembre 2003.
- La décision du commissaire au gouvernement près le BNIC du 23 août 1983 fixant la liste des désignations de qualité pour chaque compte d'âge.

- L'ordonnance N°45-2138 du 19 septembre 1945 portant institution de l'ordre des experts comptables et réglementant le titre de la profession d'expert-comptable.
- Le décret du 1^{er} mai 1909 portant règlement d'administration publique pour la délimitation de la région ayant ses Eau-de-vie un droit exclusif à la dénomination « Cognac ».
- Les Normes Internationales d'Evaluation 2013 (IVS 2013). Fédération Française des Experts en Evaluation. 100 p.

OUVRAGES PROFESSIONNELS

- Le mensuel « Le paysan Vigneron », revue régionale vitivinicole des Charentes et du Bordelais qui aborde dans chaque mensuel à partir de janvier 2012 le thème du foncier, de l'augmentation des cours et des prévisions des ventes sur les années à venir.
- Les statistiques du CECAGRI, Centre de gestion de mai 2012 sur les statistiques concernant 192 dossiers des années 2009, 2010, 2011.
- L'étude sur les coûts de production viticole 2012 établit par le BNIC
- La remontée des données statistiques du Réseau d'Information Comptable Agricole
- Le mensuel « La vie Charentaise »
- La lettre électronique mensuelle du BNIC de Cognac Info.
- KODUKULA P, PAPUDESU C. Project Valuation Using Option. Publiée en par J.Ross en Floride.
- LAMI Isabella. La dialectique entre les règles du plan et les choix du marché – Le rôle crucial de l'évaluation. Membre de l'ADEF. 2012
- MORLAT R, GUILBAULT P, RIOUX D, ASSELIN C, BARBEAU G. Terroirs viticoles : Etudes et valorisation, 1^{er} novembre 2011. Ed. Oenoplurimédia. 118 p.
- Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables, Mission d'évaluation. Edition juin 2012.

- BARTHELEMY Denis, INRA ESR Dijon. La valeur de l'entreprise agricole. Février 1997.
- BARTHELEMY Denis, INRA ESR Dijon. L'entreprise agricole, son capital « au gris » et sa valeur vénale. 1997.
- Editions Francis Lefebvre. Evaluation terrains, immeubles bâti, fonds de commerce, titres non cotées en bourse. Janvier 1993. 239 p.

MEMOIRE D'EXPERTISE COMPTABLE

- DE ALMEIDA Sophie. L'accompagnement auprès du viticulteur biologique Champenois. Paris. Novembre 2011. 164 p.
- DELARUE Alexis. Le commissaire aux comptes face aux covenants bancaires. Paris. Novembre 2011. 194 p.
- GUILLERME Benoit. Responsabilité civile de l'expert-comptable dans un contexte de cession ou d'acquisition et moyens de prévention des risques de mise en cause. Paris. Novembre 2010. 127 p.
- CHANDIOUX Arnaud. Comment évaluer la vigne en normes IFRS dans les entreprises du secteur viticole français : outils de réflexion pour le commissaire aux comptes. Paris. Mai 2014. 121 p.

ETUDES & THESES UNIVERSITAIRES

- PALOU Jean-Michel. Les méthodes d'évaluation d'entreprises. Ed. Revue Fiduciaire.
- HALARD Paul et HECKEL Aurélie. Evaluation financière des domaines viticoles bordelais. Université de Paris Dauphine. 73 p.
- Anonyme. Analyse statistique des données de l'observatoire national des maladies du bois. Mémoire de Master II de mathématiques, spécialité statistiques appliquées, Université Louis Pasteur, Strasbourg. 157 p.
- PINARD Jacques. Le Cognac : du vignoble à la vente : une géographie des stocks. 1971.

ARTICLES DE REVUE & DE PRESSE

- Le guide du groupe de travail « Traçabilité – H.A.C.C.P » de la Commission Technique du Bureau National Interprofessionnel établi en 2005 lorsque l'obligation s'est imposée aux viticulteurs.
- Les tableaux de bord de la Région délimitée Cognac du BNIC
- CHEMONOUNY Régis. Application des normes IFRS par les sociétés foncières cotées française et européennes. Principales options retenues et incidences sur la présentation des comptes. Etude KPMG 4^{ème} édition. Décembre 2010
- Le résumé du colloque de l'ADEF (association des études foncières). Evaluation foncière : l'improbable certitude. Juin 2012.
- Le prix des transactions foncières par appellation sur l'année 2012 et depuis 2003 communiqué par la SAFER et experts fonciers mais non disponible au grand public.
- MOUSNIER Catherine. Article. Europe-Droits de plantation : Le diable se cache dans les détails. Paru dans « Le paysan Vigneron », revue régionale vitivinicole des Charentes et du Bordelais. Mars 2013.
- Les statistiques du mensuel dans « Le paysan Vigneron » sur les prix de ventes des vins et Eaux de vie, les achats de cognac à la production, les sorties de cognac, les expéditions de cognac et les principaux marché export par type de crus et par âge. Cette rubrique figure dans les cinq dernières pages du mensuel.
- Colloque CNECJ. Extraits. Réflexions sur les degrés de liberté de l'expert-comptable judiciaire en matière civile. 31 Mars 2008. Lyon
- Revue de droit rural. Numéro spécial. La dissociation de la propriété du sol et des plantations. Aout-septembre 2000. Edition juriclasseur. Pages 395 à 401.
- Paroles d'experts. Investisseurs et capitaux. Interview d'Agnès Bricard. Octobre 2012. Pages 20 et 21.
- RF comptable. Le dossier du mois. Evaluation technique et normalisation. Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes. Journée de l'évaluation. Avril 2014. Page 23 à 63.

- L'étude de l'EUROGROUP sur les prévisions de ventes établit au cours du mois de décembre 2012 par l'agence EUROGROUP. Il s'agit d'un Business Plan à horizon 2027.
- Etat des lieux des recherches sur les maladies du bois de la vigne. 20pages de G FERRARI en décembre 2012. Publié par le BNIC.
- Le tableau de bord de la région délimitée Cognac de juillet 2012 édité par le BNIC.

SITES INTERNET / WEBOGRAPHIE

<http://extra.cognac.fr> : Site dédié aux informations juridiques, statistiques, techniques et actualités du BNIC.

<http://bip.cognac.fr> : Bulletin d'Information Permanent alimenté quotidiennement avec des informations à caractère juridique et réglementaire.

<http://statistiques.cognac.fr> : Site dédié aux statistiques Cognac de la Région délimitée.

<http://environnement.cognac.fr> : Site dédié aux questions d'environnement et sécurité.

www.adeff.org : Association des études foncières

www.agefi.fr : Site indiquant les évaluations foncières possibles réalisées sur des domaines viticoles bordelais

<http://afival-leblog.fr/tag/DCF> : Descriptif de la méthode des Discounted cash flows (DCF) de façon générale.

www.experts-comptables.fr : Site de l'ordre des experts-comptables.

www.e-c-f.fr : Syndicat ECF, Experts comptables et Commissaires aux comptes de France.

www.ifec.fr : Syndicat IFEC, Institut français des Experts Comptables et des commissaires aux comptes.

www.jurisvin.fr: GIE de spécialiste du droit viticole composé exclusivement de notaires des différentes zones viticole.

www.oec-paris.fr: Conseil Régional de l'Ordre des Experts Comptables de Paris Ile de France.

www.sorgemeval.com: spécialiste de l'évaluation immobilière

<http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Gaf15p059-068.pdf>
Ministère de l'agriculture concernant les données économiques agricoles.

www.lafrancaise-am.com/lactualite/lactualite/actualites/article/pa-trick-ribouton-sur-bfm-tv-pour-tout-savoir-sur-linvestissement-viticole.html

Site BFM Tv sur le placement financier au sein des GFV d'investisseurs