



Des idées pour transmettre sa ferme



Les réseaux membres du collectif InPACT accompagnent chaque jour des transmissions de fermes. Nous mesurons la nécessité pour les paysans d'anticiper ce moment clé dans la vie des deux acteurs : cédant et repreneur. Dans un contexte où les fermes ne se transmettent plus forcément de parent à enfant, la rencontre des personnes et des projets demande du temps, de l'écoute et de l'accompagnement, afin de faire coïncider les attentes et les projets des deux parties. Futur retraité et paysan en devenir, nous espérons que ce livret vous donnera des idées !

Raymond Penhouët, président de la FADEAR et Daniel Fillon, président d'InPACT

SOMMAIRE

1) Ma ferme est-elle transmissible? 4

Transmettre une petite ferme.....6

Quand une structure agricole à 1 UTH
devient 2 fermes à (bientôt) 4 UTH..... 8

Outils : Le diagnostic « Agriculture paysanne »
et le « Pass'Transmission » 11

2) Se donner le temps pour réussir à transmettre.....13

Anticiper la transmissibilité.....15

Transmettre à son salarié : une des clefs
de la transmission progressive? 17

Le stockage foncier : Dissocier le temps
de l'installation et le temps de la transmission.....20

Outil : Les formations
pour bien anticiper sa transmission 22

3) Comment faire correspondre l'offre à la demande?25

Transmettre sa ferme dans une région
dominée par les grandes cultures
et l'intensification26

Comment transmettre un GAEC?28

Outil : Les « cafés Transmission » 30

Outil : Un répertoire Départ-Installation
alternatif..... 31

4) Terre, habitation, bâti : patrimoine ou outil de travail? 33

Où habiter quand je serai à la retraite? 34

Outil : Le contrat transmission 36

Pérenniser un outil de travail
pour plusieurs générations 38

5) Transmettre, à tout prix? 41

Les faibles retraites agricoles
et les compléments possibles..... 42

Un prix, ça se raisonne à deux !..... 44

Outil : Les formations « Construire son prix » 47

Valeur d'usage : l'exemple du Larzac..... 50

Sigles et bibliographie 53

Les partenaires du projet 54

1) Ma ferme est-elle transmissible ?



© Georges Bartoli

« Qui va vouloir continuer de travailler comme je le fais ? Mes voisins me disent que plus personne ne peut s'en sortir avec une petite surface ; de toute façon, plus personne ne veut s'installer... »

Ma ferme est-

Autant de questions, de doutes, d'interrogations qui peuvent surgir au moment d'envisager la reprise de sa ferme. Souvent, ces questions récurrentes constituent en soi un frein pour favoriser une transmission de son activité agricole. Comment réussir à trouver un repreneur si soi-même, on est convaincu que sa ferme n'est pas transmissible ou viable ? Ces *a priori* que l'on véhicule empêchent parfois d'envisager la possibilité de transmettre sa ferme. On peut de ce fait passer à côté d'opportunités. Les témoignages recueillis montrent qu'il est souvent difficile de passer outre, notamment parce qu'ils vont de pair avec une pression à l'agrandissement toujours aussi forte...

Vous pensez que votre ferme est trop petite ?

Et pourtant, bien souvent, les porteurs de projets cherchent des petites structures. En cohérence avec leurs valeurs, leurs envies, par souci de limiter les investissements et

elle transmissible ?

de rester à « taille humaine », leur choix se porte sur des fermes de taille réduite.

Les futurs installés ne sont pas forcément non plus en recherche d'un système « clé en main ». Au contraire ils ont souvent envie de partir d'une ferme existante pour la conduire vers d'autres cultures, d'autres élevages voire d'autres activités.

Vous pensez que votre ferme est devenue trop grande ?

Qu'elle requiert un investissement trop important au démarrage si elle est transmise hors cadre familial ?

Mais là aussi des solutions sont possibles, une grande exploitation peut par exemple laisser la place à plusieurs installations sur des projets de plus petite taille, comme le montre l'expérience de Philippe Colleu ci-après. Et l'organisation de la ferme peut évoluer entre le cédant et le repreneur. Les façons de faire divergent, les structures agricoles peuvent s'adapter à ces nouvelles activités.

Faire le point sur sa ferme pour construire son projet

Nos réseaux ont développé des outils qui ont pour but de regarder sa ferme sous un œil différent et d'appréhender son projet de transmission dans sa globalité : aspects économiques, juridiques mais aussi humains. Ces méthodes et outils (voir les diagnostics présentés dans cette partie et les formations dans les suivantes) permettent d'aborder les principaux enjeux de la transmission en ayant un regard sur ses propres besoins mais également, sur la poursuite de l'activité agricole au sens plus large sur le territoire : une considération qui vaut parfois de prendre un peu de recul...

Il semble donc important d'une part de garder la conviction que « oui, ma ferme peut intéresser un repreneur » et d'autre part, de ne pas craindre un changement d'orientation ou de façon de faire. ■

Les expériences sur le terrain menées par nos réseaux de développement agricoles montrent que toute ferme est transmissible si l'on se donne les moyens d'essayer.

Transmettre une « petite » ferme

MICHEL ET THÉRESA RÉGNIER – NORD



Michel et Thérèse Régnier, 65 ans (58 ans au moment de la transmission de la ferme), ont cédé leur ferme de Marcq-en-Ostrevent (Nord) le 1^{er} janvier 2006. Témoignage recueilli par le Cedapas Nord-Pas-de-Calais. Plus d'info sur : www.cedapas-npdc.org © Cedapas

Fiche de ferme

Production : polyculture et petit élevage de volailles.

SAU : 39 hectares.

2 UTH devenu 1 UTH les premières années. Un salarié a été embauché en 2012.

Ferme après cession : développement de l'atelier volailles et diversification des cultures.

Chronologie de la reprise :

2005) Mathieu, le repreneur, travaille sur la ferme.

2006) SCI constituée entre les cédants et les frères du repreneur pour racheter les terres dont les cédants n'étaient pas propriétaires.

« Nous avons repris la ferme de mes parents en 1978. Avec Thérèse, on travaillait en couple, en polyculture et un atelier naisseur engraisseur de porcs. On a abandonné les porcs car la production s'industrialisait, on a transformé les bâtiments et aménagé une tuerie pour faire de la volaille fermière en vente directe. Au moment de la vache folle, il y a eu un engouement pour la viande de volaille et on a profité d'être les seuls à en vendre : on s'est construit une clientèle. En 2000, on a ralenti pour raison de santé mais on a fait des appartements dans notre grande maison pour avoir un complément de revenus. Concernant l'avenir de la ferme, on ne souhaitait pas qu'elle soit démembrée mais on n'a eu que des offres d'agrandissement, notamment des cultivateurs voisins, qui voulaient qu'on cède à leurs enfants. On ne voulait pas. On était à la Confédération Paysanne, on avait une éthique syndicale, et on était contre les cumulards et la course à l'agrandissement. »

On ne pensait pas que la ferme était transmissible

En 2005, on a débuté la réflexion sur la transmission. A ce moment-là, on ne pensait pas que la ferme était transmissible, c'était une petite ferme, et on avait quand même réduit l'activité, notamment la vente directe, qui apportait une bonne partie du revenu, et puis le matériel était vieux.... Cela posait la question de la viabilité pour un jeune et on se disait qu'on n'arriverait pas à transmettre.

Avec le CEDAPAS nous avons suivi une formation de 3 jours en couple. Ça nous a bien aidé, surtout pour les procédures administratives mais ça nous a aussi montré que finalement la ferme pouvait être transmise. On n'avait plus vraiment d'emprunt, la clientèle était encore là, il y avait quelque chose à y faire...

Par notre réseau militant nous avons rencontré un jeune, Mathieu, il voulait s'installer dans le département voisin. J'avais 57 ans, il cherchait une ferme, il était au chômage: Il est venu bénévolement pendant 6 mois pour connaître la ferme, on le logeait, on le nourrissait et on a commencé à préparer la transmission.

C'est comme ça qu'on a cédé en 2006 à 58 ans

On a pu bénéficier de l'Aide à la Transmission des Exploitations pour l'installation hors cadre familial, c'est une aide de plus de 10000 euros. Avec ça, on a racheté deux années de cotisations retraite pour moi et trois pour Thérèse. Grâce à ces aides, on a pu finir plus tôt. Je pense que j'aurais pu continuer même après 60 ans pour ne pas laisser partir la ferme. Pour ne pas la démembrer.*

Mathieu avait un projet de conversion en bio et ça, ça m'intéressait. La dernière année, on a fait la conversion en bénéficiant des aides. La conversion en bio était nécessaire pour que la ferme reste viable.

Passer l'obstacle des pas de porte et du foncier

On s'est mis d'accord sur le prix mais de son côté, il a dû payer des soultes pour l'autorisation au bail à certains propriétaires. C'est illégal, c'est un pas de porte en liquide. Là aussi ça me posait des questions sur la transmissibilité de la ferme. On a loué les bâtiments pendant deux ans et après on lui a vendu

un terrain pour construire sa ferme. Au moment de la transmission, un tiers des terres a été vendu par les propriétaires. On a fait une SCI avec ses frères pour l'aider à les acquérir. Ça n'a pas été toujours facile de travailler ensemble! On est très différents, on n'a pas la même façon de travailler et de voir les choses. Il ne m'informait jamais, c'est son choix. J'aurais eu la satisfaction qu'il me demande des conseils, pour mon ego! Et puis, je me suis rappelé que je faisais pareil avec mon père... J'ai réduit progressivement mais ce n'était pas facile. Je me suis pris de passion pour mon jardin et puis j'ai restructuré le corps de ferme. Maintenant, je prends du bon temps, j'ai plaisir à voir la ferme continuer et évoluer en bio. ■

* Aides de l'état- PIDIL

«Ce que je veux dire à un agriculteur qui s'approche de la retraite, c'est qu'il vaut mieux céder à un jeune qu'à l'agrandissement parce que l'argent ne fait pas le bonheur.»

1) Ma ferme est-elle transmissible ?

TÉMOIGNAGE

Producteur de porcs en conventionnel à Chavagne, Philippe Colleu aurait pu céder sa ferme à ses voisins désireux de s'agrandir. Il a pris le contre-pied et décidé de favoriser l'installation progressive d'agriculteurs biologiques sur différents systèmes, avant de partir définitivement à la retraite en décembre 2014. Président de CUMA pendant 20 ans, il est également un pourfendeur de la course au suréquipement individuel.



Quand une structure agricole à 1 UTH devient 2 fermes à (bientôt) 4 UTH

PHILIPPE COLLEU – ÎLE-ET-VILAINE

Guillaume Aveline et Philippe Colleu / Témoignage recueilli par Antoine Besnard, FRAB Bretagne, extrait du recueil *Itinéraires de transmission en agriculture biologique* du réseau GAB-FRAB Bretagne (à paraître). Plus d'infos sur www.agrobio-bretagne.org
© Matthieu Chanel, Agrobio35

Quel a été votre itinéraire de transmission ?

Philippe Colleu : « En 2007-2008, j'ai mis deux hectares à disposition d'un maraîcher, Jean-Martial Morel, qui était responsable de formation au CFPPA du Rheu. Il voulait s'installer et je le connaissais bien. Ça lui a permis de commencer à mettre son système en place tout en continuant à travailler à mi-temps. En 2011, il a été rejoint par un second maraîcher, Julien Rondouin. Jean-Martial est en train d'installer son fils pour monter une troisième AMAP. Parallèlement, Guillaume Aveline s'est installé sur le cœur de la ferme en 2010 : 46 hectares en grandes cultures. Son père, qui avait une ferme voisine, en bio depuis les années 50, est décédé il y a quelques années. Après des études de dentiste, il a finalement décidé de reprendre la ferme familiale de 34 ha, contre toute attente, et je lui ai proposé de reprendre les terres qui me restaient. Je vais arrêter complètement mon activité d'ici fin 2014, mais je veux continuer ma démarche, notamment en accompagnant un nouveau projet d'installation de 300 à 400 chèvres bio sur la ferme. Une partie de mon atelier porc était sur paille, ce qui

laisse un espace disponible de 1000 m² sur la ferme, ainsi qu'une fumière couverte de 600 m² et un silo pour maïs humide. Un dossier a été déposé auprès d'une laiterie pour faire 300 à 400 000 litres de lait par an. »

Pourquoi avoir décidé de transmettre à des agriculteurs bio ?

PC : « Si je ne transmettais pas en bio, ma ferme partait à l'agrandissement des voisins. La vendre aux voisins, c'était la solution la plus simple et il y avait pléthore de candidats. J'aurais pu la vendre à un très bon prix, mais j'ai une situation confortable et ma volonté était d'installer un jeune avant tout. Je sais que je n'ai pas été un modèle, mais je défends plusieurs agricultures et pas une seule. Je suis également sensible à la préservation de l'environnement, que j'ai souvent défendu au sein de la CUMA. Chacun a le droit de développer l'agriculture qui lui correspond. Je suis un perfectionniste et ce qui m'intéresse, c'est que les systèmes soient performants. Je remarque que les meilleurs rendements économiques ne sont pas forcément chez ceux qui produisent le plus.

>>>>>>>>>

« Ce qui est vraiment important, c'est d'installer des jeunes »

Fiche de ferme

Cédant :

Philippe Colleu, 63 ans.

Cession : démarrée début 2011, transmission définitive prévue le 31/12/2014.

Productions : porcs naisseurs engraisseurs, 200 truies en conventionnel, 80 ha, 1 UTH.

Repreneurs :

- Jean-Martial Morel (2007) en installation progressive, avec Julien Rondouin (2011) en maraîchage biologique sur 4 ha ; 2 UTH, avec récemment un contrat de parrainage installation (en cours en 2013).
- Guillaume Aveline (2001) en grandes cultures biologiques, avec reprise de 46 ha et apport de 34 ha, soit 80 ha ; 1 UTH.
- Mise en place d'un atelier supplémentaire de chèvres (2013).

Lieu : Chavagne (Île-et-Vilaine).



Je savais aussi qu'en transmettant aux gens à qui j'ai transmis, les systèmes seraient performants écologiquement et économiquement. D'ailleurs, si j'avais été éleveur laitier, je pense que je me serais converti en bio. »

Comment se passe la cohabitation des systèmes sur place ?

PC: « Ça se passe bien. Guillaume est très carré. Un peu comme moi. Les maraîchers sont très bons techniquement mais je trouve qu'ils ont un peu tendance à rester en situation de dépendance. Par exemple, ils tirent l'eau de mon puits pour leur système d'arrosage. Je les ai prévenus qu'en cas d'année sèche, ils n'auraient pas d'eau. Ils ont eu de la chance d'avoir vécu uniquement des étés humides jusqu'ici, mais j'ai dû me fâcher pour qu'ils fassent une réserve. Ils l'ont faite, mais je ne sais pas si 300 000 litres c'est suffisant, et ils comptent sur Guillaume pour la remplir. De même, comme j'irriguais mon maïs, ils en profitaient car je mettais un petit coup sur leurs légumes plein champs, ce qui leur a permis d'avoir des supers récoltes. Maintenant c'est Guillaume le chef, donc il va falloir qu'ils s'arrangent

entre eux. Et s'il y a un atelier chèvre qui se monte, ils vont devoir se réorganiser car le matériel de maraîchage est rangé dans l'espace dédié à ce futur atelier. Donc il va falloir que chacun s'adapte aux autres. »

Quel conseil donneriez-vous à un agriculteur qui souhaite céder sa ferme ?

PC: « Ce n'est pas facile de donner des conseils, il y a tellement de paramètres dans la tête des agriculteurs. Dans mon esprit, ce qui est vraiment important, c'est d'installer des jeunes. Et comme j'ai été président de CUMA pendant 20 ans, j'ai une marotte, qui est celle d'empêcher les agriculteurs, bio comme conventionnels, de s'équiper individuellement, car en procédant de la sorte on s'endette et on s'isole. Avant, il y avait la messe, le syndicat, aujourd'hui, il y a très peu d'endroits de discussion. Ma réflexion est donc qu'en partageant le matériel, plus on bosse, plus on se voit. Et mieux vaut une CUMA suréquipée qu'une ferme suréquipée, car une ferme suréquipée est impossible à transmettre. ■



© ADEAR de Vendée

« Mieux vaut une CUMA suréquipée, car une ferme suréquipée est impossible à transmettre. »

Des outils de diagnostic

Le « Pass'Transmission »

Le « Diagnostic transmission de l'agriculture paysanne »

Pour accompagner les paysans dans leur projet de transmission, les ADEAR et les CIVAM ont développé deux outils de diagnostic :

le **Diagnostic Agriculture Paysanne** adapté à la transmission permet de poser un diagnostic global sur sa ferme et sur son projet de transmission, et le **Pass' Transmission** qui permet, lui, d'imaginer ce que peut devenir sa ferme, au-delà de sa forme actuelle et du projet que soi-même on y a mené.

Utilisés aussi par les autres membres d'InPACT ou avec eux, les diagnostics se réalisent soit à la ferme avec un accompagnateur, soit en collectif avec d'autres agriculteurs.

Exemple de l'ADEAR du

Loir-et-Cher : « Chez nous, le diagnostic Agriculture Paysanne Transmission est utilisé dans le cadre d'une formation de quatre jours. Il est envoyé à l'avance aux participants, pour qu'ils le remplissent.

Lors de la formation les différents sous-thèmes du thème Transmission (Viabilité dans la ferme, viabilité économique du système actuel, valeur de l'outil à transmettre, sécurité du foncier, avancement du projet de transmission, etc.) sont retravaillés.

Nous attachons beaucoup d'importance au travail en collectif, la force du groupe permettant de questionner, d'avoir l'avis de pairs et de réaliser que les appréhensions sont souvent partagées et peuvent être dépassées...

L'utilisation du diagnostic permet d'aborder les trois principaux enjeux de la transmission : "pour moi" (dégaager un revenu, assurer la continuité de mon projet...), "pour l'entreprise" (ne pas disparaître...) et "pour le milieu rural" (renouveler les générations agricoles...). »



Le diagnostic de l'agriculture paysanne est décliné dans une version « Transmission » avec des critères supplémentaires. Il permet d'avoir une vision globale de la situation de sa ferme dans ce moment particulier. Plus d'info sur www.agriculturepaysanne.org





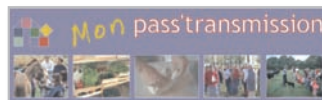
Le Pass' transmission CIVAM pour imaginer plusieurs scénarios.

Cet outil permet de construire (avec l'accompagnant) un diagnostic des potentialités de la ferme au-delà de ce qui s'y passe déjà, de faire rapidement le tour des coûts à envisager pour une reprise, de faire le point sur ce qui a déjà été mis en place et ce qui reste à faire pour faciliter la reprise de la ferme... Sur cette base on peut construire plusieurs scénarios selon les choix qui seront faits.

Pour mieux visualiser et élaborer ces scénarios, il est possible d'y adjoindre des supports complémentaires. Par exemple, l'adaptation proposée par le GAB17 est

un dessin schématique permettant de reconstituer les différents îlots fonciers et d'y faire apparaître leurs problématiques (Ilôt en fermage ou en propriété? Potentiel de culture, environnement de la parcelle? Accès à l'eau?...).

Le producteur-cédant élabore et obtient un visuel lui permettant de voir rapidement sur quels points la situation est plutôt favorable à une reprise, et sur quels aspects il reste des améliorations à apporter ou à "faire avec". S'il le souhaite, il peut aussi disposer d'une frise chronologique permettant de visualiser dans le temps un plan d'action personnalisé. ■



Le Pass'Transmission :

Ce diagnostic créé par le CIVAM 35 est à remplir avec un accompagnateur. Plus d'info sur www.paysans-creativ-bzh.org
FDCIVAM35 : 02 99 77 39 28

2) Se donner le temps



© Georges Bartoli



Se donner le temps pour réussir à transmettre

La transmission, c'est un projet à part entière ! Et pour le réussir, l'anticipation est de mise. En raison de ses multiples dimensions, il est nécessaire de prendre le temps de la réflexion et de la préparation. Car le temps passé à se préparer à transmettre est aussi une façon de se donner plus de chances pour faire « se rencontrer » un projet de transmission avec un projet de reprise... et de construire « sur mesure » la relation entre cédant et repreneur.

Lorsque l'on parle de transmission, la question du temps des projets est récurrente, mais représente des réalités différentes pour les propriétaires, les exploitants, les repreneurs, la SAFER, les responsables politiques... Qu'il s'agisse de la transmission foncière ou non, il y a divers temps à prendre en compte pour construire un véritable projet de transmission : le temps de mûrir le projet de transmission, celui nécessaire à trouver un (ou des) repreneurs et de construire un projet de reprise, celui de l'accompagnement de ces projets, celui de convaincre les élus de l'intérêt d'une politique foncière adaptée...

Anticiper pour bien transmettre

Pour permettre la réussite d'un projet de transmission, l'anticipation est donc le maître-mot. Et parce qu'un projet de trans-

mission a de multiples dimensions (foncière, mais aussi humaine et affective, juridique, financière, patrimoniale...), il est aussi préférable de se donner le temps d'aborder ces différents volets l'un après l'autre, évitant ainsi d'avoir à tout gérer simultanément et sur un laps de temps trop court. Certains cédants le disent : *« On parle toujours du parcours du combattant pour les jeunes, on ne parle pas assez du parcours des "anciens combattants" pour ceux qui transmettent. »* Quand on est propriétaire, la dissociation de la phase de la reprise de l'activité de celle de la transmission de la propriété est une façon de se donner du temps en dissociant le faire (l'usage) de l'avoir (la propriété). De même, les dispositifs de stockage foncier permettent notamment de mettre l'urgence à distance et de dissocier ces deux temps.

➤➤➤➤➤➤➤➤



La transmission est un projet en soi

Il est conseillé de prévoir 5 à 10 ans à l'avance la transmission de sa ferme pour anticiper au mieux la nécessité des investissements et les limiter pour qu'à la retraite, le projet conduit sur la ferme puisse aussi évoluer. L'enjeu de cette anticipation est aussi de «reconcevoir» un projet pour la ferme, et de dissocier la transmission de la ferme (l'outil) de l'activité (le projet agricole qui y est conduit). Une transmission réussie est donc le résultat d'un savant dosage entre «continuité» et «changement», pour lequel il n'y a pas de recette toute faite... Mais parmi les ingrédients, il y a une nécessaire et systématique préparation!

Les enjeux pour le cédant sont à la fois d'imaginer les avenir possibles pour sa ferme (notamment grâce à des outils comme les formations «Transmission» ou le «Pass'Transmission»), mais aussi d'envisager les conditions de la transmission (progressivité de l'arrivée du repreneur, évolution de la forme sociétaire avant la transmission...). Donner la possibilité au futur repreneur de travailler en tant que salarié sur l'exploitation lui permet – par exemple – de mieux connaître l'exploitation avant transmission, lui donne des informations sur le territoire, la ferme, les outils, etc

Planifier les étapes de la transmission

Enfin, l'anticipation est aussi nécessaire pour planifier les étapes de la transmission, et pour réfléchir aux modalités de transfert dans les prises de décision. De nombreux témoignages de cédants soulignent un point primordial: une fois transmise, leur ferme ne leur appartient plus. Et même si certains ont un rôle de conseil à jouer, il est nécessaire pour tout le monde que le cédant n'intervienne en aucun cas dans les prises de décision du repreneur. Et ce changement majeur où le cédant n'est plus le décideur (qu'il y ait ou non progressivité dans la transmission) nécessite aussi de s'y préparer. ■

Le CPI pour faciliter la transmission progressive

Le Contrat de Pré-Installation est un «stage de parrainage» conventionné avec la Chambre d'agriculture.

Un repreneur potentiel peut passer trois à douze mois sur l'exploitation qu'il envisage de reprendre avant de décider de s'installer avec le statut de stagiaire de la formation professionnelle. Il bénéficie, à ce titre, d'une couverture sociale et d'une rémunération.

Fiche de ferme

Cédant: Jacques Chèvre.

Productions: caprin lait en transformation à la ferme + céréales+ vignes

Surface: (50 hectares à 2 avant transmission) 27 hectares loués aux repreneurs par Jacques + 10 hectares vendus par son associé (10 autres vendus à un nouvel installé voisin)

Lieu: Dordogne

«Une transmission il faut la VOULOIR, il faut aussi la PREVOIR longtemps avant la retraite.»

Anticiper la transmissibilité

JACQUES CHÈVRE – DORDOGNE



« Anaïs est venue ce matin tout sourire nous dire : “Vous savez que ça fait cinq ans aujourd’hui qu’on est au Beuil !” »
Déjà cinq ans que le GAEC du Beuil (Chèvre et Pabois), a laissé la place à l’EARL Les Folies Chevrières de Christophe et Anaïs Roux. Le fruit d’un long travail qui a abouti à remplacer deux paysans par deux paysans !

Jacques Chèvre, / Témoignage recueilli
par La Maison des paysans, ADEAR 24 / Plus d’info sur :
www.agriculturepaysanne.org/maisondespaysansdordogne

La transmission commence par la décision de transmettre

« La décision de transmettre, nous l’avons prise à 50 ans avec mon collègue. Après une longue discussion au coin du « tank à lait », nous avons décidé de préparer la transmission pour nos 60 ans plutôt que de donner nos terres à l’agrandissement. Nous avons tout fait pour proposer une ferme viable et pas trop coûteuse à reprendre ; maintenir la production de lait de chèvre à un bon niveau, mettre aux normes le bâtiment sans faire d’investissements trop lourds, aménager un logement pour les successeurs... »

Un couple de jeunes Belges nous a été présenté par un ami chevrier. C’est avec eux que nous avons préparé les modalités de la transmission (vente du capital d’exploitation, location de terres...). Nous avons fait une « offre militante » en ce sens qu’elle a été calculée pour que l’installation soit économiquement possible. Finalement les candidats ont changé d’idée à la veille du stage parrainage que nous avons

>>>>>>>>>



prévu. Nous avons passé des annonces. Reçu beaucoup d'appels, rencontré quelques candidats. Ce premier échec a failli compromettre notre volonté de transmettre. Heureusement, nous parlions de notre projet avec les amis de la Conf' qui nous ont aidés à persévérer.

En plein découragement nous avons eu la visite de Christophe et de sa famille, envoyés par la laiterie. Je connaissais Christophe, ancien contrôleur laitier. Mais je ne savais pas qu'il s'était installé hors-sol en attendant de trouver une ferme. Le soir même de leur visite, ils confirmaient leur candidature et l'aventure de la transmission commençait. Elle allait durer huit mois pendant lesquels il n'y a pas eu une journée sans problème à résoudre : technique, juridique... Christophe ne concevait pas de s'installer sans son troupeau, nous avons dû vendre le nôtre. Ça a été dur de voir partir nos chèvres. Nous avons profité du vide sanitaire d'un mois pour faire des travaux dans le bâtiment. Nous voulions que les jeunes s'installent dans de bonnes conditions. Christophe nous a aussi demandé de faire

pour lui des aménagements nouveaux. Il nous donnait ses « ordres » par téléphone... Les étapes administratives se sont déroulées dans le même temps : dissolution du GAEC, négociations pour les emprunts... On parle toujours du parcours du combattant pour les jeunes, on ne parle pas assez du parcours des « anciens combattants » pour ceux qui transmettent.

Un passage de relais en douceur

Le grand jour, Christophe a trait ses chèvres le matin à Jumilhac et le soir au Beuil à 80 km de là ! Tout s'est bien passé, pas de perte de production, pas de casse sanitaire. Nous avons passé deux mois ensemble sur la ferme parce que Christophe souhaitait apprendre à connaître l'exploitation. Nous avons transmis un peu de notre savoir-faire. Une grande confiance réciproque s'est installée. Mon collègue est parti vivre ailleurs, moi je passe toujours à la chèvrerie prendre les dernières nouvelles. Ces moments d'échange me sont précieux. Anaïs s'est aussi installée. Elle a monté une fromagerie et vend ses produits en direct. J'adore observer la file

des clients enthousiastes sur le marché d'Issigeac, mon village natal. C'est un peu de moi qui est là, sur ce marché ! Christophe a été nommé coprésident du Syndicat Caprin 24, une fonction que j'avais longtemps occupée avant lui. Ce n'était pas prévu dans le contrat de transmission mais c'est bien. Certains nous disent que nous avons eu de la chance de trouver d'aussi « bons repreneurs » ; c'est vrai, mais la chance on l'a aussi un peu forcée... » ■

« En conclusion, je peux dire aujourd'hui que la plus grande joie de ma vie de paysan est de voir la ferme sur laquelle j'ai bossé ma vie entière continuer sa route avec une nouvelle génération de paysans ! C'est la meilleur aide pour passer une retraite heureuse. »





Transmettre à son salarié : une des clefs de la transmission progressive ?

GILDAS GUIAVARCH – FINISTÈRE

La campagne à la ville. C'est là, à Concarneau, que Gildas Guiavarch s'est installé en 2000. Il a cédé sa ferme maraîchère au 1^{er} janvier 2013, pensant souffler un peu. Le travail a pourtant rattrapé ce bosseur acharné et jovial, qui dirige depuis septembre 2012 un jardin de Cocagne à Quimper.

Quand as-tu envisagé de céder ta ferme et pourquoi ?

Gildas Guiavarch : *Le maraîchage, c'est un boulot de fou. J'en avais marre de courir partout, de ne pas prendre de vacances et de faire des semaines de 70 h. J'aurais pu rester comme ça avec des salariés. J'ai beaucoup aimé ça, j'ai bien gagné ma vie, mais c'est un métier très physique et arrivé à un certain âge, on est plus lent, et le temps dans ce métier, c'est de l'argent. Mes meilleures années sont derrière moi et il n'y a pas que le maraîchage dans la vie, donc j'ai décidé de céder il y a deux ans et demi.*

>>>>>>>>>

Fiche de ferme

Cédant: Gildas Guiavarch,
48 ans.

Productions: maraîchage
diversifié (60 variétés),
2 ha et 2500 m² de tunnels ;
2,5 UTH.

Repreneuse:
Gwénaëlle Le Sant ;
mêmes productions.

Dates-clés:

2000) Installation de Gildas

2008) Arrivée de Gwénaëlle
en stage

2009) PIDIL* de Gwénaëlle

Septembre 2012) Gildas
reprend un emploi salarié
à Quimper

2013) Transmission
définitive à Gwénaëlle

Lieu: Concarneau (Finistère)

*Les PIDIL sont des aides de l'État
qui peuvent être mises en œuvre
par différents organismes d'accom-
pagnement à la transmission.

« Je n'aurais pas pu
céder ma ferme à une
autre personne »



*Sans plan particulier. J'ai toujours
fonctionné comme ça. Je ne peux pas
quitter un boulot pour un autre donc
je me suis dit, j'arrête et après je verrai.
Ce n'était pas calculé de reprendre une
activité salariée une fois la transmission
effective. Je pensais prendre des
vacances. Mais j'ai été sollicité pour
monter un jardin de Cocagne à Quimper.
J'ai dit oui parce qu'il y avait tout à faire
et j'ai commencé en septembre 2012.*

Comment s'est déroulée la transmission à partir de ta prise de décision ?

GG: « Gwénaëlle était ma salariée
depuis 2008. Elle avait déjà fait un PIDIL
à l'époque. C'est ma petite sœur de cœur.
Elle a vraiment beaucoup bossé ici
et c'est normal que ce soit la première
à être servie. Je ne pense pas que j'aurais
pu vendre à quelqu'un d'autre. Dans
une transmission, tout va très vite.
Il y a beaucoup d'argent en jeu. Mais
c'est très compliqué, car ma ferme,
c'est mon petit bébé...

Et le jour J, ça a été particulier ?

GG: « Non, il y a eu une vraie continuité.
J'ai pris mon nouveau poste à Quimper
en septembre 2012, soit 4 mois avant
la transmission définitive. J'avais tout fait
et mis en place au niveau des cultures
pour que l'automne et le début de l'hiver
se passe bien pour Gwénaëlle. Ça lui
a libéré l'esprit et et ça lui a permis de
préparer son installation sereinement.
Pendant ce laps de temps, elle était
complètement autonome tout en ayant
le confort matériel du salarié.

Tu es resté habiter sur place, ce n'est pas trop dur à vivre au quotidien ?

GG: « J'ai hâte que ma haie pousse pour
ne plus voir les tunnels (rires). Je le vis
bien. J'ai agrandi mon jardin pour avoir
plus d'espace car la ferme est juste
derrière la haie. Désormais, ce qui se
passe derrière cette haie ne me regarde
pas du tout, ce n'est plus chez moi.
Avec Gwénaëlle, on se voit quand elle
me le demande pour faire des
ajustements à tout niveau. J'ai toujours
eu une gestion transparente des choses,
les salariés étaient au courant de tout,
y compris des comptes, du 1^{er} au dernier
mois de l'année. Je vais faire un petit tour

au champ de temps en temps et si je vois un truc qui cloche, je vais le dire. Après, ils font ce qu'ils veulent, c'est tellement évident. Il y a aussi le côté financier, si j'avais vendu la maison avec la ferme, ça aurait été hors de prix et j'aurais eu du mal à trouver un repreneur.

Quels écueils avez-vous rencontrés au cours de la transmission ?

GG: «Aucun. Pourtant, autour de moi, je ne connais pas une transmission qui se soit bien déroulée. Gwénaëlle connaissait bien la ferme et la clientèle. Il y a eu une frayeur concernant la place de marché. Il fallait qu'elle soit salariée depuis 2 ans pour en bénéficier en tant que repreneuse, sauf que le stage et le PIDIL n'étaient pas pris en compte ni le congé maternité, donc ça a été un peu juste, mais elle a gardé la place, qui est une super place. Pour les clients, c'était une reprise normale, même si certains demandent encore à Gwénaëlle où je suis. Si je devais le refaire, je ne changerais absolument rien. Maintenant, c'est fait, c'est fait.

Tu n'as jamais eu de doute ?

GG: «J'avais une entière confiance en Gwénaëlle. Ici, tout le monde a toujours fait de tout. J'ai toujours voulu que les salariés sachent accomplir toutes les tâches, ça permet d'avoir des travailleurs compétents et ça les valorise. En cas de souci, ils sont aptes à prendre les décisions qu'il faut. Ça prend plus de temps à expliquer, mais une fois que c'est acquis, ça roule. ■



© ADEAR de Vendée

« Un conseil à donner au cédant ? Il faut qu'il soit prêt et qu'il trouve la bonne personne. Et surtout qu'il ne mette pas son nez dans les affaires de la ferme, sinon, ce n'est pas la peine. »

2) Se donner le temps



Le stockage foncier est un outil pertinent et puissant. Il nécessite relativement peu de dépenses publiques au regard de son efficacité pour éviter que trop de fermes ne partent à l'agrandissement, faute de temps pour permettre une installation.

Le stockage foncier

Dissocier le temps de l'installation et le

Stocker et réserver du foncier agricole pour permettre l'installation : le rôle des collectivités

Lorsqu'une cessation d'activité intervient sans qu'une succession n'ait été anticipée ou préparée, le risque est grand que la ferme parte à l'agrandissement. Le stockage ou la réserve foncière de fermes, terres ou bâtiments sont des dispositifs faisant intervenir la SAFER et/ou les collectivités locales. Ils permettent de dissocier le temps de la cessation de celui de l'installation et d'obtenir ainsi des délais supplémentaires pour faciliter la concrétisation d'un projet agricole : trouver un porteur de projet pour s'installer ; permettre à un porteur de projet de finaliser son projet d'installation ; réserver des terres en vue de constituer une unité viable pour l'installation.

Le stockage foncier via la SAFER

Le stockage fait partie des missions d'intérêt général de la SAFER mais ses moyens propres ne lui permettent généralement pas d'assurer de telles acquisitions. C'est le plus souvent le soutien des collectivités locales qui permet de financer les coûts générés par la mise en réserve : frais financiers liés à l'acquisition, rémunération de la SAFER, frais de gestion du bien, etc. Elle assure également « la garantie de bonne fin », c'est-à-dire qu'elle s'engage à acheter le bien si aucun repreneur n'est trouvé. Les conventions de stockage initiées par des collectivités peuvent préciser les modalités de choix des projets en cohérence avec leurs orientations stratégiques pour l'agriculture locale.

temps de la transmission

Le stockage en direct par la collectivité ou les EPF

Les interventions des collectivités locales ou des Établissements Publics Fonciers (EPF) dans le stockage de foncier afin de garantir leur vocation agricole est encore peu fréquent, du fait de leur manque d'expérience de la problématique agricole, mais commence à s'affirmer. Qu'il s'agisse de motivations environnementales ou économiques – ou souvent les deux –, la préservation des terres agricoles est une compétence dont se dotent un nombre croissant de collectivités ou d'EPF. ■

L'exemple de la convention de stockage foncier de la région Poitou-Charentes

Signée en 2005, la convention-cadre de partenariat entre la Safer et la Région Poitou-Charentes permet de mettre en réserve des exploitations ou parties d'exploitations, rendant possible, à terme, la constitution d'un outil foncier viable, le temps de trouver le meilleur repreneur pour s'y installer en tant qu'agriculteur. Le temps permet, soit de rechercher un candidat à l'installation, d'attendre que le candidat termine son parcours à l'installation (âge, stages, établissement du projet, instruction du dossier), une analyse prospective du secteur, ou d'organiser le regroupement de plusieurs lots pour assurer la viabilité d'un projet d'installation. La Région prend à sa charge les frais financiers et de gestion de la Safer liés au stockage de foncier, frais qui ne sont donc pas répercutés sur le repreneur qui acquiert l'exploitation.

Résultats

En cinq ans, cette convention a permis de réaliser 49 opérations de mise en réserve pour une surface totale de 1 489 hectares. 26 propriétés, soit 908 hectares, ont déjà été rétrocédées, ayant permis l'installation d'une trentaine de nouveaux exploitants agricoles.



Les formations Transmission. Pour savoir où a lieu la formation la plus proche de chez vous, renseignez-vous auprès des relais régionaux des partenaires du projet (voir coordonnées pages 54-57)

© InPACT

Les formations « Transmission »

Pour bien anticiper sa transmission

Les réseaux membres d'InPACT proposent régulièrement des formations pour permettre aux futurs cédants d'anticiper et de bien préparer leur transmission, à partir de 50 ans (ou moins). Ces formations peuvent avoir des titres différents mais ont toutes pour points communs d'être engageantes (deux à cinq jours en général) et d'aborder les différents champs liés à la transmission (voir encadré ci-contre).

L'enjeu de ces formations est de taille : aider les futurs cédants à devenir acteurs de leur transmission en identifiant ce qui est important pour chacun (nouveau projet de vie à partir de leurs objectifs et valeurs); et leur permettre d'acquérir une méthode pour construire étape par étape ce projet de transmission. La formation en groupe est privilégiée sur ce thème, car elle permet aux cédants d'échanger parfois sensibles et intimes plus facilement qu'avec un conseiller.

La formation peut déboucher sur un plan d'action rédigé par chaque participant. Cela permet de fixer les objectifs, les grandes étapes, quelques échéances, les questions restantes. On peut aussi élaborer plusieurs scénarios pour être prêts à s'adapter si cela ne se passe pas comme prévu... et laisser le projet évoluer. La formation n'est pas là pour apporter une recette de transmission toute prête mais pour ouvrir le champ des possibles. L'important est de savoir être cohérent entre ses objectifs personnels et le projet de transmission; les formations « Transmission » visent à donner cette grille de lecture. ■

Présentation des formations réalisée grâce aux contributions de plusieurs ADEAR et AFOCG.

Enjeux de la transmission : thèmes et questions abordés lors des formations « Transmission »

SE PRÉPARER AU CHANGEMENT

Pourquoi transmettre ?
 Quel projet de vie après ?
 Avec quelles ressources ?
 À qui transmettre ?
 Que deviendra mon outil de travail ?
 Comment préparer la « rupture » avec sa ferme ?

CONSTRUIRE SON PROJET DE TRANSMISSION

Quel diagnostic je fais de la situation actuelle ?
 Quels sont mes objectifs, envies, contraintes ?
 Comment « explorer les possibles » ?
 Comment transmettre en cohérence avec mes valeurs ?
 Quelles relations avec le repreneur ?

S'INFORMER ET MOBILISER DES RESSOURCES

Quelle sera ma retraite ?
 Quelles sont les options juridiques et fiscales ?
 Comment je continue à tisser des liens sociaux après la retraite ?
 Quelles sont les attentes des futurs installés aujourd'hui ?
 Comment évaluer ma ferme ?



Les formations permettent de prendre en compte tous les enjeux de la transmission et de s'y préparer.

© Terre de Liens

Témoignages de participants aux formations

Jean-Claude : « J'ai fait la formation avec Vivre au pays* douze ans avant l'âge prévu de mon départ en retraite, ça m'a permis de réorienter le projet de la ferme pour les douze dernières années (passage en bio, développement de la vente directe, ...) pour augmenter sa transmissibilité et éventuellement installer une personne supplémentaire. C'est important de s'y prendre à l'avance pour éviter d'agir dans l'urgence et avoir du temps pour trouver un repreneur. »

Raymond : « La formation m'a permis de voir ma ferme à travers le regard des autres, ça m'a apporté des idées que je n'aurais pas eu seul, et j'ai pu imaginer que la ferme pouvait être différente de ce que j'en ai fait. (...) En prenant en compte d'autres valeurs que la seule évaluation monétaire, la ferme devient une valeur commune, intégrée dans le territoire, et pas seulement un bien personnel. »

* ADEAR du Maine-et-Loire

3) Faire correspondre l'offre à la demande

Quand on commence à réfléchir à la transmission de sa ferme, on a vite l'impression que ce que l'on offre ne correspond pas à la demande.



© Georges Bartoli

Comment faire correspondre l'offre à la demande ?

Remplacer une personne qui part dans un GAEC n'est pas toujours facile quand les jeunes rêvent de leur propre projet. De même dans des zones marquées par des modèles de production ou de filière dominants, la reprise des fermes n'est pas simple et la transmission de sa ferme à un repreneur qui part sur un autre système peut poser question (acceptation par les pairs ? Débouchés moins assurés ?). Parfois c'est parce qu'il n'est pas si simple de rencontrer des repreneurs : les Répertoires Départementaux Installation (RDI, gérés par les chambres) ne permettent pas d'entrer directement en contact avec les cédants et d'avoir une vision de l'ensemble des fermes. Ils cantonnent par exemple quelqu'un qui cherche à s'installer en maraîchage à reprendre une ferme en maraîchage.

Les cédants comme les repreneurs potentiels sont ainsi conduits à se refermer sur leur projet sans pouvoir ouvrir le champ des possibles, se dire par exemple qu'élevage et maraîchage peuvent être compatibles, qu'à deux pour commencer ce sera peut-être plus simple que tout seul...

Dans cette partie nous avons voulu présenter des expériences de paysans confrontés à ce genre de situation (transmission en Gaec, agriculture alternative dans une zone très conventionnelle...) et trouvant chacun leur chemin. Nous avons aussi souhaité mettre en lumière la possibilité d'aller à la rencontre des autres, cédants et repreneurs par deux outils : un RDI alternatif et des « Cafés Transmission-Installation ». ■

Parfois, ce n'est pas si simple de rencontrer des repreneurs, surtout si l'on cantonne quelqu'un qui cherche à s'installer en maraîchage à reprendre une ferme en maraîchage.

Transmettre sa ferme dans une région dominée par les grandes cultures et l'intensification

JEAN-MARIE OUDART – ARDENNES

Fiche de ferme

Cédant : Jean-Marie Oudart.

Productions :

lait, céréales, viande.

Surface : 128 hectares,
dont 70 en propriété.

Lieu : Ardennes.

Année de transmission :
en cours.



Jean-Marie Oudart
© CIVAM

« En Champagne-Ardenne, nous sommes dans une région agricole de grandes cultures céréalière et de viticulture. Le département des Ardennes, où je suis, est moins intensif mais on subit de plus en plus de pressions vers un modèle productiviste, notamment sur le blé destiné à fournir la filière industrielle qui fait de la transformation en éthanol. Il y a une pression à l'agrandissement très importante et financièrement c'est plus intéressant que d'installer un jeune. À titre d'exemple, ma ferme a une valeur de 250 000 €, en agrandissement on m'en propose 400 000. Les aides à la transmission sont loin de compenser la différence.

J'ai une exploitation de 128 hectares, dont 70 en propriété, en céréales et viande, des productions encore courantes sur ce territoire très rural. Ce qui l'est moins, ce sont mes choix de production

et de commercialisation. Mon système repose sur le non labour, l'autonomie alimentaire et un assolement diversifié, avec production de chanvre. Je porte une attention particulière aux haies, aux zones humides et à la biodiversité. Je pratique la vente directe et les marchés de paysans, qui sont peu développés sur le territoire.

Je souhaiterais que mon successeur puisse remonter un troupeau de vaches allaitantes, et envisage la conversion en bio, qui est l'aboutissement logique du travail que j'ai réalisé sur l'autonomie alimentaire et la rotation des cultures. Je souhaite également qu'il poursuive le travail sur le chanvre qui me tient à cœur, et qu'il ne soit pas dans une logique d'agrandissement. J'ai accordé de l'importance à ne pas trop investir pour mieux transmettre. Ce que je souhaite transmettre ce n'est pas uniquement un projet « bio » ou « circuits courts », c'est une cohérence entre tous ces aspects pour une bonne intégration au territoire.

Trouver le mouton à cinq pattes

« La Chambre d'agriculture a effectué un repérage des gens à 10 ans de la retraite et m'a fait inscrire au RDI. Comme beaucoup de cédants, je demandais alors le mouton à cinq pattes : quelqu'un de pas trop jeune, plutôt expérimenté, en bio... »

Je suis en contact actuellement avec un jeune qui était salarié sur une grosse exploitation, dont il n'a pas souhaité devenir associé, car cela ne correspondait pas à son schéma d'agriculture. Notre idée est de l'accueillir sur l'exploitation et qu'il constitue un troupeau de vaches allaitantes. Nous avons signé un contrat de pré-installation d'un an via le Programme pour l'Installation et le Développement d'Initiatives Locales (PIDIL). C'est dans un dispositif régional qui lui permet de venir travailler un an sur la ferme, avec des aides financières, une aide de la Région et une aide d'un technicien de la chambre d'agriculture. Si cela se passe bien, nous passerons associés pendant les 7 ou 8 ans qui me restent avant la retraite. Le projet, encore lointain, serait que l'exploitation reste à deux associés après mon départ.*

« J'ai eu 7-8 visites avec des gens qui voulaient faire du bio industriel ou de l'agrandissement déguisé. Suite à cela, j'ai revu mes prétentions, en cherchant quelqu'un de plus jeune. »

Sortir des schémas pré-établis

Dans mon département où les partenaires d'InPACT sont absents la difficulté se situe en terme d'accompagnement, personne ne peut me faire une projection de l'impact financier d'accueillir un potentiel repreneur sur ma ferme. Dès que l'on est sur des approches un peu spécifiques, c'est difficile de trouver l'accompagnement approprié : les structures ont des schémas préétablis. Le centre de gestion et de comptabilité nous a conseillé d'augmenter la surface de 20 ha, ce qui n'est pas dans l'intention de mon repreneur. Mais nous avons 7 à 8 ans pour co-construire le projet de transmission... ■

* Les PIDIL sont des aides de l'État qui peuvent être mises en œuvre par différents organismes d'accompagnement à la transmission.

Comment transmettre un GAEC ?

MICHEL SAUNIER – VENDÉE

Michel Saunier était associé dans un GAEC à quatre : quatre successeurs à trouver !



Michel Saunier © CIVAM

« Dans les années 90 nous avons créé un groupe réunissant une douzaine d'exploitations laitières (24 exploitants) en Sud Loire-Atlantique et Nord-Vendée, afin de réfléchir ensemble au changement de nos pratiques de productions lait, vers un système de prairies pâturées. Le GRADEL est né. L'originalité de ce groupe a été à la fois l'entraide technique et la réflexion collective sur les conséquences économiques et en termes d'emplois de nos systèmes. Nous mettions en commun nos résultats comptables. La question de la transmission était induite dès qu'il était question de l'outil de production : nous pensions à la pérennité de nos systèmes. Nous avons eu la volonté de ne pas trop capitaliser pour avoir un outil facile à transmettre, tout en gardant un capital minimum pour produire. Nous étions une quinzaine d'années avant les premiers départs en retraite autour de 2005. Depuis ce moment, au sein du GRADEL chaque départ en retraite a été remplacé, soit une douzaine d'installations.

Une succession à plusieurs reprises étalée dans le temps

J'étais membre d'un GAEC de quatre associés constitué en 1967. À chaque fois qu'un associé est parti en retraite, il a été remplacé. Nous avons donc été confrontés à la question de la succession à plusieurs reprises, étalée dans le temps. Avec toujours la double question : comment trouver un repreneur et comment assurer la transition ? (la transmission du capital, mais aussi du savoir-faire acquis). Nous avons établi une convention entre le GAEC et le candidat repreneur et fonctionnons toujours de la même manière. Nous nous engageons à chercher notre repreneur trois ans avant la retraite, accueillir des jeunes pour des stages, etc.

Rembourser sur la participation au capital et pas sur le salaire

Lorsque cela fonctionne avec un jeune, il devient alors salarié de l'exploitation pendant deux ans, avec les mêmes conditions de travail et la même rémunération que les associés. Dans notre fonctionnement, le revenu réel est supérieur au prélèvement qui sert à payer les salaires, la différence

correspond à la capitalisation. En cas de rupture, cela s'arrête là, le salarié a été rémunéré durant sa période de travail. S'il reste, ce qui a été le cas à chaque fois, le repreneur commence à capitaliser : la partie non disponible et qui n'a pas été versée en rémunération directe est considérée comme une participation au capital. Ainsi lorsque l'installation a lieu après deux ans, le jeune a déjà commencé à capitaliser, le reste est repris par l'ensemble de l'exploitation. Lié aux réflexions du GRADEL, nous avons au sein du GAEC plafonné le capital par individu, si bien qu'à l'installation presque la totalité peut être reprise par le jeune sur le seul prêt DJA. Il ne rembourse pas sur son salaire, dans la mesure où le revenu de l'exploitation le permet mais sur la capitalisation. Nous avons renouvelé les quatre membres de notre GAEC de cette manière et avec succès. » ■

« Nous avons établi une convention entre le GAEC et le candidat repreneur et fonctionnons toujours de la même manière. Nous nous engageons à chercher notre repreneur trois ans avant la retraite, accueillir des jeunes pour des stages... »

Fiche de ferme

Cédant : Michel Saunier.

GAEC, 4 associés.

Production : laitère.

Surface : 109 hectares.

Lieu : Vendée.

Reprise : 2005.

Les « cafés transmission »

pour regarder sa ferme d'un autre œil et ouvrir le champ des possibles !



Les « Cafés transmission »

près de chez vous : pour en savoir plus ou proposer d'en organiser un, rendez-vous sur les sites de nos associations.

Nos associations organisent aussi souvent des « cafés installations » pour les candidats à l'installation auxquels il peut être intéressant de se rendre quand on pense transmettre. © ADEAR du Vaucluse

Les cafés transmission rassemblent localement des paysans en projet de transmission à plus ou moins long terme, ainsi que des personnes se sentant concernées par le sujet.

Grâce à des témoignages, des expériences différentes, des situations complexes qui se croisent, les cafés permettent aux paysans de voir les différentes options possibles, grâce aux idées et solutions des proches.

De plus, ces cafés sont une occasion de parler de sa ferme tout simplement, et de se rendre compte du regard des autres. Lors d'un café organisé par l'ADEAR

du Limousin un couple de paysans qui parlait de sa ferme comme d'une « petite ferme », pour laquelle il faudrait vraiment un repreneur qui ne veuille qu'une petite activité, dans des conditions qui ne sont pas évidentes [...] », s'est rendu compte que les voisins n'avaient pas du tout la même vision : ils trouvaient la ferme de taille suffisante, avec un gros travail de remise en état et d'entretien qui avait été fait par les paysans et offrait un point de départ très intéressant pour un repreneur. Les terres à reprendre étaient en bon état, bien clôturées, etc. Le fait d'être

Café transmission, Comment ?

Après un rapide tour de table de présentation de soi et de son projet, on identifie des questions-clés communes à tous les participants. Ces questions peuvent concerner l'administratif, la recherche de repreneur, la dimension humaine de la transmission qui prend souvent une importance considérable, ou encore les projets d'avenir ! À la fin de ces cafés, tout n'est pas réglé, mais on a avancé dans ses idées, on y voit plus clair !

rassuré et d'avoir confiance en ce qu'on souhaite transmettre est déjà une grande avancée pour commencer la démarche ! « C'est bien de pouvoir parler de tout ça. D'habitude on n'a vraiment pas l'occasion de le faire, et on rumine chacun de son côté en paniquant un peu à l'idée de ce qui va se passer... Là ça fait du bien ! On se sent moins seul ! » ■

Un RDI alternatif

Le Répertoire Départ Installation du réseau InPACT

Depuis 10 ans, le réseau InPACT Poitou-Charentes fédère neuf structures travaillant à la mise en œuvre d'un développement agricole et rural durable et la moitié des jeunes s'installant dans la région passe par ce réseau.

Début 2010, les membres du réseau InPACT partagent un double constat : d'une part, le Répertoire Départ Installation est un outil insuffisant pour le repérage des fermes à transmettre et la mise en lien entre cédants et repreneurs, et d'autre part, beaucoup de fermes de paysans du réseau InPACT étaient en passe d'être cédées et il semblait intéressant au ré-

seau d'avoir une plus grande visibilité de ce phénomène. Une rubrique « foncier » a donc été créée sur le site internet d'InPACT, avec le soutien de la Région.

L'objectif de cette rubrique est que cédants et repreneurs puissent mettre en ligne, directement sur le site d'InPACT, leur annonce de cession ou de recherche de ferme. Donner un accès direct des annonces aux bénéficiaires semblait indispensable pour une meilleure circulation de l'information. La description des fermes à transmettre n'est pas fondée sur une logique de structure agricole mais bien

sur une logique de projet, ce qui permet aux cédants et repreneurs de se rencontrer même si les envies en terme de production du porteur de projet ne sont pas exactement les mêmes que celles en place sur la ferme. Cela permet aux cédants d'évoluer dans leur représentation et d'envisager d'autres types de reprise de leur ferme. Cédants et repreneurs peuvent ensuite prendre contact directement, sans avoir besoin d'intermédiaire.

Lors d'une première rencontre, ils peuvent demander à être accompagnés par un animateur, mais ce

n'est pas obligatoire. Malgré cette priorité donnée à l'accès direct, la rubrique reste animée et une salariée de l'ARDEAR est chargée de vérifier, par des appels téléphoniques, que les annonces en ligne sont toujours d'actualité. Ce contact permet aussi de mieux appréhender avec les cédants ce qu'ils recherchent pour pouvoir orienter les por-

>>>>>>>>



www.inpactpc.org

Les pages « Foncier » du site donnent aux bénéficiaires un accès direct aux annonces.



teurs de projets de façon plus efficace, et de leur proposer une démarche d'accompagnement dans les différentes étapes de leur transmission.

Grâce à cette synergie entre associations du pôle InPACT, au volume d'annonces de reprises d'exploitation, au travail d'animation mais aussi au travail d'éducation populaire sur les enjeux de la transmission auprès des élus pour lier agriculture et territoire, il s'est créé un climat favorable pour dire que «c'est possible de transmettre et de s'installer» en Poitou-Charentes. Pourquoi ne pas renouveler l'expérience dans d'autres régions ? ■

4) Patrimoine ou outil de travail ?



Ferme du Brezouard, Alsace
© Florian Kletty

Dans la profession agricole, les frontières entre patrimoine personnel, familial et capital d'exploitation sont souvent floues. Dans le processus de transmission d'une ferme viennent se greffer aussi bien des questions professionnelles qu'affectives, économiques ou familiales.

Aussi, on comprend que de nombreux cédants se sentent démunis lorsque vient le temps de réfléchir à la transmission à un nouvel agriculteur, qu'il soit membre de sa famille ou non.

Terre, habitation, bâti : patrimoine ou outil de travail ?

Face au constat de cette complexité, on peut se poser cette question : La transmissibilité des fermes n'est-elle qu'une question de choix individuel(s) ou est-elle aussi un enjeu d'intérêt général, qui conditionne l'avenir du modèle agricole « familial » ?

Responsabilité individuelle et question de la maison d'habitation

Le témoignage de Michel Fayolle illustre un questionnement très fréquent dans les situations de transmission, où la place et l'avenir de la maison d'habitation est déterminante et fait intervenir de nombreux paramètres : **le prix**, avec le risque de renchérir considérablement l'accès à l'outil de production en cas de vente. **La famille** : quel capital, quel patrimoine souhaite-t-on ou peut-on transmettre à ses héritiers ? **Le projet de vie à la retraite** : rester sur la ferme

et cohabiter avec le repreneur, ou partir sur un nouveau lieu de vie « neutre » ?

Responsabilité collective et citoyenne pour assurer la transmissibilité d'un outil de production

Sur la ferme du Brezouard, la réponse à la transmissibilité passe par l'implication du cédant, du repreneur et de la société civile. Par l'investissement solidaire dans la Foncière Terre de Liens, et l'achat collectif de terres et des bâtiments, toutes les personnes impliquées marquent leur volonté de préserver sur le long terme un outil de production pour plusieurs générations de fermiers. Ce type de solution implique un changement de regard sur la propriété, l'endettement et la capitalisation, que l'on retrouve aussi chez les fermiers du Larzac (voir chapitre suivant)

L'action des collectivités locales pour éviter l'agrandissement et le démantèlement des fermes

Les collectivités locales sont de plus en plus nombreuses à comprendre que la disparition des fermes est un danger pour l'avenir de leurs territoires. Elles entendent lutter contre l'agrandissement et le démantèlement des exploitations, dont les conséquences sont comparables à la désindustrialisation : perte d'emplois, perte de valeur ajoutée et de dynamique territoriale. Le « contrat transmission de la région Basse Normandie », illustre la capacité d'innovation et d'action des collectivités locales lorsqu'elles prennent conscience que l'activité agricole est une composante du développement local. ■

Où habiter quand je serai à la retraite ?

MICHEL FAYOLLE – RHÔNE

Fiche de ferme

Productions :

installé dans les Monts du Lyonnais, à 750m d'altitude, en vaches laitières, transformation et vente (180 000 l de lait dont 25 000 l en fromages).

Travailleurs : 4 personnes travaillent sur la ferme : Michel, un salarié, un apprenti, une personne sur la transformation et la commercialisation.

Quelle est votre histoire et où habitez-vous actuellement ?

Michel Fayolle : « Quand j'ai repris l'exploitation de mes parents, on a réparé un bout de grange (à 50 m de leur maison) et on y vit toujours. Au début, je trouvais ça bien car cela faisait revivre un patrimoine bâti, et permettait aux parents de ne pas trop s'éloigner. Ils n'étaient pas forcément d'accord entre eux, l'un voulait rester, l'autre préférerait s'installer au village. À la réflexion, je me dis que ce n'était pas forcément la bonne solution car

le prix des maisons est tel ici, à 40 km de Lyon, que cela crée de la valeur sur l'exploitation. Et qui a les moyens de racheter ça aujourd'hui ?

Comment la question de l'habitation interfère-t-elle avec le prix de vente ?

MF : « Je préférerais tout vendre, l'exploitation et la maison. Ce n'est pas évident car je dois penser à mes enfants qui ne comprennent pas forcément que je décide de vendre la maison à un prix moindre... et en même temps, je connais la réalité économique des nouveaux

installés et je veux que le futur repreneur puisse vivre sans être fortement endetté. Du coup, il faudra qu'on trouve ensemble une solution qui soit juste pour les deux parties.

Rester ou partir... quelles conséquences pour le repreneur?

MF: « On fait de l'élevage avec un peu de transformation fromagère. Habiter sur la ferme, c'est ce qui nous a permis d'avoir une vraie vie de famille, malgré un travail très prenant en temps. Alors je pense à la vie de famille de celui qui va nous remplacer. On aurait peut-être pu faire une habitation en plus sur la ferme ou dissocier la maison de l'exploitation, mais je pense qu'il est préférable de ne pas avoir le nez dans ce que fera le repreneur pour que la situation ne soit pas pesante pour lui. Ce qui ne l'empêcherait pas de m'appeler s'il a besoin d'un coup de main. Et même si on s'orientait vers une reprise familiale, je pense qu'il vaut mieux laisser les successeurs libres.

Depuis combien de temps et comment vous préparez-vous à la transmission ?

MF: « Cela fait déjà 4-5 ans qu'on se pose la question de l'avenir de la ferme. C'est une phase importante pour ceux qui partent, comme pour celui qui arrive. Dans la formation que j'ai suivie à l'AFOCG avec ma femme, j'ai pu rencontrer des agriculteurs qui avaient des approches assez différentes sur la question de la maison d'habitation. Certains voulaient faire comme nous, c'est-à-dire libérer la maison et « couper les ponts ». Ou alors habiter ailleurs mais continuer un peu l'activité. Et d'autres trouvaient important de garder leur maison. À travers les situations du groupe, on s'est aperçu de ce qu'on ne voulait pas, par exemple une indivision qui peut très mal tourner.

Quelles dispositions avez-vous déjà prises ?

MF: « Nous nous sommes donné les moyens de chercher un autre lieu d'habitation. Ce n'est pas encore fait mais nous avons discuté avec ma belle-famille de racheter les parts de mes beaux-frères

« Avec mon épouse, nous avons toujours pensé qu'il faudrait partir. En effet, si nous voulons que quelqu'un vienne s'installer et vole de ses propres ailes, il vaut mieux s'écarter du lieu d'exploitation et du lieu de travail. »

et sœurs. Le projet est d'habiter dans la maison de ma belle-mère, âgée de 89 ans, qui habite à 10 km d'ici. Si nous n'avions pas eu cette solution familiale, nous aurions cherché un autre logement, conscients que la question de l'habitation est un réel frein à l'installation. En attendant de trouver un repreneur, nous entretenons notre maison, sans investir dans de nouveaux projets. Par exemple, notre chaudière vient de nous lâcher : est-ce qu'on installe une chaudière neuve ou est-ce qu'on se débrouille avec un poêle pendant quelques temps ? On s'oriente vers la deuxième solution pour éviter de rajouter de la valeur à la maison et laisser le repreneur choisir son système de chauffage. ■



Le contrat de transmission vise à répondre aux objectifs de la Région d'éviter la disparition et le démantèlement des sièges d'exploitation. Il encourage les agriculteurs à anticiper leur démarche de cessation d'activité et les propriétaires à transmettre des fermes complètes en location (terres, bâti, habitation).

Le contrat transmission

un outil de la Région Basse Normandie pour éviter la disparition et le démantèlement des fermes

La Basse Normandie compte 14 000 sièges d'exploitation et perd quelques 22 sièges d'exploitation par semaine.

La prise de conscience de la gravité de la situation a amené les élus à réfléchir à de nouveaux outils pour accompagner les agriculteurs.

Les aides PIDIL étaient déjà existantes et utilisées sur le territoire mais l'idée était d'aller au-delà et d'encadrer ces aides pour les orienter vers cet objectif de maintien de structures agricoles cohérentes. En effet, le fait d'attribuer des aides au premier hectare ouvre la possibilité

de toucher ces aides pour quelques hectares loués tout en démembrant le reste de l'exploitation.

Le contrat de transmission est basé sur une démarche volontaire

des propriétaires et exploitants de plus de 53 ans à souscrire plusieurs engagements, sur la durée, afin de transmettre l'exploitation à un nouvel agriculteur. Il est éligible uniquement si 90 % de l'exploitation est transmise à un jeune (voir ci-après). Il doit être signé par l'ensemble des parties. Les signataires bénéficient en

contrepartie de subventions régionales.

Les obligations faites aux propriétaires, et/ou au locataire exploitant, pendant la durée de son contrat, sont les suivantes :

Aux propriétaires :

- mettre tout en œuvre pour maintenir l'exploitation cohérente jusqu'à la cessation d'activité ;
- s'engager à transmettre au moins 90 % de son exploitation à un jeune (hors cadre familial), en vue d'une reprise sans démantèlement global de la ferme/du foncier ;

– louer, dans toute la mesure du possible, le foncier ainsi que les bâtiments et la maison d'habitation, au jeune agriculteur.

À l'exploitant :

– s'inscrire au Répertoire Départ à l'Installation ;
– faire un audit de son exploitation ;
– souscrire un contrat de parrainage avec le repreneur, si cela s'avère nécessaire, pour l'accompagner au début de son projet.

En contrepartie, la Région peut attribuer des aides à la transmission (Aide à la location des bâtiments ou de la maison d'habitation et aide à la location des terres) au propriétaire. Les exploitants-locataires

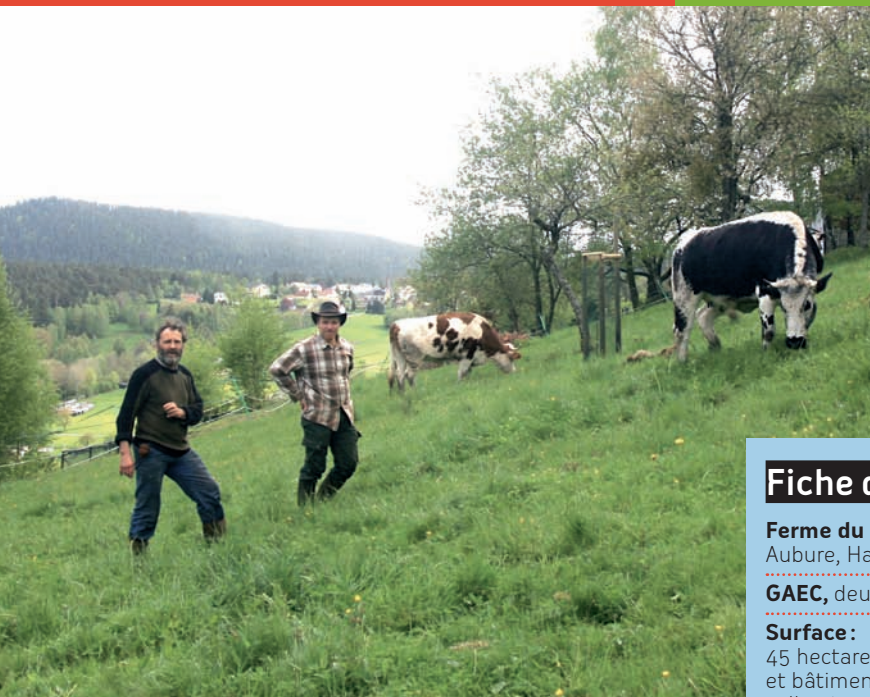
peuvent, quant à eux, bénéficier d'une subvention pour le respect de leurs engagements.

En cela, le contrat transmission implique un réel engagement à la fois du cédant mais également du ou des propriétaires des terres (en cas de location de celles-ci). Son objectif est d'encourager les propriétaires et les agriculteurs à transmettre leur exploitation sans morceler la ferme et en louant les terres et les bâtiments situés sur l'exploitation. La contractualisation se fait le plus en amont possible et concerne plusieurs parties : la Région, le cédant, le ou les propriétaires des terres, puis lorsqu'il est identifié, le repreneur.

Pour des personnes hésitantes, ce dispositif peut constituer un déclic et encourager la mise en location. 25 contrats ont été signés en un an et demi, tous mis en œuvre par les trois chambres départementales d'agriculture. Des perspectives d'évolution sont déjà envisagées, pour une mise en cohérence avec d'autres orientations des politiques de la Région, notamment en matière de respect de l'environnement. ■

Les bonnes idées du dispositif « contrat transmission Basse Normandie », à reprendre sans modération

- **L'âge d'éligibilité des exploitants :** à partir de 53 ans
- **La mise en valeur de la solution du fermage,** pour éviter de renchérir le coût des installations
- **La mise en cohérence et l'élargissement de dispositifs existants**
- **L'encouragement à une démarche globale et accompagnée** vers la transmission
- **La dimension multipartite du contrat** (exploitant, propriétaire, repreneur, Région)



Jean-Philippe Duhail et Christian Kletty,
Ferme du Brezouard, Aubure, Haut-Rhin.
© Marie Balthazard, TDL Alsace

Pérenniser un outil de travail pour plusieurs générations

CHRISTIAN KLETTY – HAUT RHIN

Fiche de ferme

Ferme du Brezouard,
Aubure, Haut Rhin.

.....
GAEC, deux associés.
.....

Surface :

45 hectares (10 hectares
et bâtiments en propriété
collective, 10ha fermages
et 25ha commodats).
.....

Productions :

Vaches laitières Vosgiennes,
transformation du lait en
fromages et desserts lactés,
viande de veaux en vente
directe.

Cette transmission, c'est comme un deuxième projet professionnel ?

Christian Kletty : « Depuis la reprise
de la ferme familiale, en 1979, j'ai eu
le souci d'améliorer l'outil de travail
pour avoir des bâtiments fonctionnels
et une autonomie fourragère. Depuis
de nombreuses années, mon objectif
était de constituer une unité de travail
pour deux personnes, ce qui se concrétise
aujourd'hui avec l'arrivée de Jean-
Philippe et la constitution d'un GAEC.
La prochaine étape est celle de mon
remplacement au sein du GAEC, d'ici trois
ans.

Pourquoi avoir fait appel à La Foncière Terre de Liens ?

CK: « Créer le GAEC ne suffit pas à assurer la pérennité de cette ferme. L'idée de transmettre la propriété non pas à un individu, qui pourrait faire n'importe quoi après moi, mais à une structure collective qui en assure la continuité avec mes valeurs, est mon idée première. Penser la pérennité agricole de ce lieu pour les générations futures, dans le respect de la nature et de l'homme, est essentiel pour moi, et je ne pourrais pas concevoir une transmission autrement. Terre de Liens est l'outil qui est fait pour cela.

Comment est montée l'opération avec Terre de Liens ?

CK: « Le projet de rachat par La foncière concerne le siège d'exploitation : les bâtiments d'exploitation et 10 hectares, plus 10 hectares de terres en fermages. La veille de signer la vente, une partie du bâtiment a brûlé. La présence de Terre de Liens nous aide à réfléchir de manière collective à ce problème, en favorisant un montage et une responsabilité partagée. Le GAEC va solliciter des aides publiques pour la réfection et l'amélioration du bâti-

ment (le désamiantage est une question de santé publique), et nous allons poursuivre la campagne de collecte d'épargne solidaire via la Foncière. Cet incident ne rend que plus visible aux yeux des personnes impliquées dans le projet la pertinence et la nécessité d'un nouveau contrat social autour de l'agriculture et de la gestion du patrimoine foncier agricole envisagé comme un bien commun, une idée forte qui est dans l'ADN de Terre de Liens.

Le foncier sécurisé par Terre de Liens ne suffit pas à assurer l'autonomie fourragère : est-ce un problème ou une menace pour la pérennité de la ferme ?

CK: « Je suis en commodat avec une quarantaine de propriétaires, sur 25 hectares. Il s'agit de propriétés morcelées, à 800 mètres d'altitude et plutôt difficiles à travailler. Lorsque le GAEC a été créé, nous avons informé ces propriétaires et leur avons proposé soit de faire un bail soit de vendre à Terre de Liens. Nous avons eu très peu de réponses favorables, mais je ne suis pas sûr que cela pose un problème. Le commodat repose sur un rapport

« L'idée de transmettre la propriété non pas à un individu, qui pourrait faire n'importe quoi après moi, mais à une structure collective qui en assure la continuité, avec mes valeurs, est mon idée première. »

de confiance : les propriétaires savent que nous entretenons leur parcelle, ils nous connaissent et apprécient nos produits de par notre activité de vente directe. La plupart ne feront certainement jamais rien de leur terre, mais ils sont attachés à la propriété et ils veulent garder le sentiment de liberté. Je suis persuadé que le plus important est de continuer à entretenir une bonne relation avec ces propriétaires. Cela fait aussi partie du projet de Terre de Liens d'impliquer les acteurs locaux (consommateurs, propriétaires, élus) dans une coresponsabilité vis-à-vis de la gestion de la Terre : l'association régionale Terre de Liens joue aussi ce rôle d'animation.

>>>>>>>>



Le contexte local est important : nous sommes presque la seule ferme à avoir son siège sur cette commune, qui est menacée par la fermeture des paysages. Les gens du village le savent et ils y prêtent attention... Par ailleurs, la mairie a aussi racheté des terres agricoles en friche qu'elle va nous louer après leur remise en état.

Pensez-vous continuer à habiter sur la ferme ?

À 60 ans, il est sage d'arrêter le métier de paysan, mais nous réfléchissons à développer d'autres projets, en lien avec cette ferme et continuer à y habiter. Plutôt que de faire porter à Terre de Liens le poids et le coût de la maison d'habitation, nous réfléchissons à d'autres moyens pour assurer la pérennité du lien habitation-ferme. Cela passera certainement par le passage d'une propriété familiale à une propriété collective de type SCI. ■



La Foncière Terre de Liens

Pour permettre à des citoyens et des paysans de se mobiliser et d'agir sur le terrain, le mouvement Terre de Liens a inventé de nouveaux outils pour la préservation de terres agricoles et ainsi faciliter leur transmission sur le long terme à des générations successives de paysans.

La Foncière Terre de Liens est une société d'investissement solidaire ouverte aux citoyens, à qui elle permet de placer leur épargne dans un projet à haute valeur sociale et écologique. Le capital accumulé sert à acheter des fermes pour y implanter des activités agri-rurales diversifiées. La Foncière loue ces fermes à des paysans dans le cadre de baux ruraux assortis de clauses environnementales négociées entre elle et le futur fermier.

Plus d'info sur :
www.terredeliens.org

5) Transmettre, à tout prix ?



Xavier et son fils Jocely Uzu élèvent des brebis, des volailles et cultivent des céréales dans la Sarthe. © CIVAM

Transmettre, à tout prix ?



Définir un prix de reprise raisonné entre cédant et repreneur est devenu un enjeu essentiel dans la transmission des fermes.

La définition d'un prix de reprise raisonné entre cédant et repreneur, et compatible avec les besoins des deux parties, est devenu un enjeu essentiel dans la transmission des fermes. Pourtant, nombre de transmissions n'aboutissent pas car la négociation est « faussée » :

- la surcapitalisation des fermes oblige le repreneur à racheter en quelques années ce que le cédant a mis des dizaines d'années à construire ;
- le faible montant des retraites contraint le cédant à vendre sa ferme au plus offrant ;
- la famille avec la question de l'héritage et les voisins qui souhaitent s'agrandir et font des offres souvent plus intéressantes que les repreneurs, rendent les décisions plus complexes.

Des solutions co-construites avec le repreneur ou collectives

Heureusement, de nombreux paysans souhaitant maintenir les fermes ont mis en place des solutions, qu'elles soient collec-

tives (cf. exemple de la Société Civile des Terres du Larzac) ou co-construites avec le repreneur (cf. témoignage d'un éleveur au Pays-Basque). Dans ces deux exemples, les paysans sont acteurs de leur transmission. Ils chiffrent au mieux le prix de vente ou de location de leur ferme, en prenant en compte les besoins de deux parties. Et ils envisagent toutes les possibilités : location, vente, entrée dans une société agricole, bail emphytéotique...

Une déconnexion forte entre valeur patrimoniale et valeur de « reprenabilité »

La valeur patrimoniale, sur laquelle se basent souvent les cédants, est dans beaucoup de cas très éloignée de la valeur de reprenabilité. Cette dernière indique aux repreneurs ce qu'ils pourront dégager de l'activité pour financer l'achat ou la location de leur outil de travail. Les agriculteurs qui préparent leur projet de transmission bien

>>>>>>>>



en amont (5,10,15 ans avant la retraite... voire dès l'installation pour certains) ont la possibilité de prendre des orientations, notamment en terme d'investissement, qui ne pénalisent pas la reprise.

Une réflexion alliant raisonnement économique et ouverture d'esprit

Il existe différentes valeurs qui permettent de poser les bases pour la négociation avec le futur repreneur (cf. formation AFOCG « Construire son prix »). Travailler sur le prix, c'est accepter de tenir compte de temporalités différentes (entre le cédant, le repreneur, voire la société), de confronter des valeurs, de se lancer dans le chiffrage... sans oublier que ce qui prime, ce sont les personnes.

Les pages suivantes donnent des éclairages sur la façon de raisonner le prix du capital et des bâtis, avec parfois l'appui d'un « intermédiaire » (expertise collective, formation). Mais au final, ce sera bien l'état d'esprit du cédant et du repreneur qui rendra la transmission possible. Car outre les meilleurs calculs possibles, bien transmettre sa ferme c'est avant tout faire preuve de compréhension des attentes et besoins de l'autre, de compromis mais surtout d'ouverture! ■

5) Transmettre, à tout prix ?



© Georges Bartoli

Les faibles retraites

Didier Lorioux, Corrèze :

« J'ai 63 ans et j'ai eu une carrière discontinue. Avec 35 années en tant que chef d'exploitation, je dois travailler jusqu'à 69 ans pour avoir une retraite de 800 € par mois. La retraite progressive m'intéresse mais le gros inconvénient est que je suis en fermage et il faut que mes huit propriétaires soient d'accord! ».

Michel Saunier, Vendée :

« Nous avons eu une réflexion autour de la retraite, à l'époque nous étions au forfait, ce qui signifie très peu de points capitalisés. Nous avons mis une partie de notre revenu dans une retraite complémentaire en calculant pour que la personne qui parte ait au moins le SMIC. Pour nous il vaut mieux des systèmes qui dégagent du revenu, plutôt que de compter sur un retrait important de capital à la fin pour assurer la retraite mais avec le risque de rendre la ferme moins facilement transmissible. »

agricoles et les compléments possibles

Avec une retraite moyenne pour un chef d'exploitation de 750 € par mois et de 540 € pour les conjoints après carrière complète, beaucoup de paysans comptent sur leur capital pour constituer leur retraite, la transmission de l'exploitation devenant synonyme d'enjeu financier pour pallier le faible montant des retraites. Cette question des faibles retraites accroît la difficulté à fixer une valeur de son bien qui soit viable à la fois pour le cédant et pour le repreneur.

Pour anticiper le montant de sa retraite, des estimations peuvent être faites à partir de 55 ans auprès de la MSA. Pour augmenter la retraite, l'agriculteur peut continuer son

activité et percevoir sa retraite à 100 % mais uniquement s'il est assujéti sur son temps de travail (et pas sur ses terrains).

Cependant, continuer à travailler en touchant sa retraite est un frein important à la transmission... De même, les conjoints et aides familiaux peuvent continuer leur activité et toucher leur retraite. Enfin, les retraités peuvent aussi exercer toute autre activité (salarié, artisanat...) en percevant une retraite totale (sans limite de revenus) et peuvent même être salariés sur leur ancienne exploitation. ■

La transmission de l'exploitation devient synonyme d'enjeu financier pour pallier le faible montant des retraites.

Un prix, ça se raisonne à deux !

PIELLA ETCHEBERRY – PAYS BASQUE



Qu'est-ce qu'un prix « raisonnable » ? On pourrait dire qu'un prix de vente dans le cadre d'une cession s'inscrit dans une histoire et dans une relation plus ou moins établie entre deux parties, cédant et repreneur. En tout cas, cela paraît être le cas ici.

Un projet qui se construit autour d'un objectif fort de transmission

« Exploitant en Gaec avec mon frère, j'ai 53 ans quand je dois prendre acte de mon invalidité, après deux opérations du dos. Je suis alors à deux ans et demi de la préretraite. Et c'est là que je prends conscience que je n'ai pas envie que mon exploitation aille « grossir » d'autres déjà bien loties mais qui sont demandeuses de terres. Je considère que mon exploitation est viable et transmissible en l'état. C'était un peu mon rêve qu'il y ait une suite, alors même que mon fils était trop jeune pour se déterminer (10 ans à l'époque). J'avais en tête quelques exemples réussis de personnes qui s'étaient installées dans des

Piella Etcheberry devant la ferme qu'il a transmise.
Témoignage recueilli par l'AFOG Pays Basque.
Plus d'info sur www.interafocg.org/afogeh © Pierre Lacroix

conditions similaires. En même temps, j'étais très conscient du risque d'échec. Je me suis fixé le pari d'installer un hors-cadre familial sur les 25 ha à céder.

De la recherche d'un repreneur au stage parrainage

«Après quelques mois de recherche et de contacts infructueux, je n'ai pas hésité à chercher quelqu'un qui ne soit pas de mon entourage. Je contacte Pascal, un hors-cadre familial, qui donne suite et vient sur l'exploitation à plusieurs reprises pour se faire une idée. Je mets à sa disposition l'ensemble des documents d'exploitation (suivi du troupeau, comptabilité...). Pascal se dit alors intéressé et étudie son projet de son côté. Il effectuera alors un stage de parrainage d'un an avec moi. Et, à sa demande, il prend les décisions «comme s'il était installé».

Le Gaec se dissout alors, en 2006, et je mets à disposition de Pascal, le repreneur, avec un bail long terme, 23 ha regroupés autour de la maison avec la bergerie, les granges et les hangars. Dans un deuxième temps, en 2010, la compagne de Pascal s'installera sur les terres de mon frère qui part

à la retraite, en reprenant 30 hectares de terres en prairies et maïs.

Les termes de la reprise : partir de ce dont l'autre a besoin

«Je suis parti des besoins de Pascal : il souhaitait acquérir le troupeau de brebis, le matériel de traite et un peu de petit matériel. Il n'était pas intéressé par le reste, souhaitant compléter ses achats (tracteur pirouette...) auprès des fournisseurs locaux. Son projet était plus orienté sur la transformation et il pensait faire faire un certain nombre de travaux aux entreprises.

Pour le foncier, nous sommes partis sur la location, en nous basant sur un bail départemental. À terme, Pascal souhaite habiter sur place et louer aussi la maison (il loue à 1,5 km). De fait ici le foncier et les bâtiments sont en location. Cela nous convient à tous les deux pour l'instant. J'étais conscient que le prix pouvait être un obstacle et compromettre la reprise.

Il ne faut pas poser dès le début des conditions inacceptables qui pourraient nuire non seulement au succès de la transmission, mais aussi à la réussite du jeune. Aussi, après une estimation du troupeau faite par des personnes

« Il est important de se faire accompagner par les bonnes personnes pour avoir un regard extérieur, neutre. »

Fiche de ferme

Production : Troupeau de 200 brebis adultes, sur 25 hectares.

Date de transmission : Transmission progressive à partir de 2006.

extérieures, j'ai établi mon prix de reprise à 70 % de l'estimation.

Ce prix estimé ne se justifiait pas à mes yeux dans le cadre d'une reprise entière. De même pour le matériel de traite. Pour que ça marche, je pense que le prix doit être raisonnable pour nous deux.

Une histoire qui continue

Nos relations sont très bonnes, on se parle souvent et je vais lui donner quelques coups de main. Mais ce n'est pas fréquent et seulement quand il me le demande, car je ne veux pas m'impliquer
>>>>>>>>>



davantage dans le travail, dans ses choix, sa façon de faire.

J'espère pouvoir laisser l'habitation proche des bâtiments pour aller habiter avec ma famille, à 1 km dans une habitation remise en état. Cependant, la décision n'est pas acquise pour les membres les plus âgés de ma famille, dont les plus anciens (92 ans) qui ont toujours vécu là...

Personnellement, je suis heureux d'avoir réussi ce pari d'installer deux jeunes. Mon frère éprouve le même sentiment. La retraite, c'est bien, je ne vois pas le temps passer et je souhaite à beaucoup d'autres de vivre la même chose que nous.

L'intérêt d'être accompagné

« Je me suis senti cependant un peu seul et démuni pour définir les conditions de reprise avec le repreneur et j'ai souhaité qu'un animateur de l'AFOG m'accompagne. Pendant trois mois, on a eu cinq demi-journées de réunion chez moi, qui m'ont permis d'avancer lentement mais sûrement dans mon projet. J'ai trouvé cela très intéressant de travailler avec des personnes extérieures, pour ne rien oublier, et pour me poser

des questions auxquelles je n'avais pas forcément pensé. De plus, j'étais assez exigeant vis-à-vis de moi et des autres, et j'en ai pris conscience. De son côté, Pascal a été accompagné par l'animatrice de l'ADASEA dans le cadre du stage parrainage. Il est important de se faire accompagner par les bonnes personnes pour avoir un regard extérieur, neutre. Ces accompagnateurs nous ont aidés à réfléchir et à nous entendre sur de nombreux points qui auraient pu être un peu compliqués, comme le montant du fermage des terres et des bâtiments, le montant de la reprise du cheptel et du matériel, la durée du bail... et bien sûr le projet de vie de chacun. » ■

« Il ne faut pas poser dès le début des conditions inacceptables qui pourraient nuire non seulement au succès de la transmission, mais aussi à la réussite du projet du jeune. »

Quelques pistes de réflexion

■ Être acteur de son projet

de transmission : des intermédiaires peuvent jouer un rôle important à un moment mais c'est bien vous et le repreneur qui avez les cartes en main.

■ Envisager toutes les possibilités :

vente, location, autres...

■ Anticiper la baisse de revenu :

trouver, si besoin, des compléments de revenu, hors capitalisation dans l'outil de production.

■ Anticiper sur la transmissibilité :

préparer sa transmission bien en amont (10, 15 ans avant la retraite... voire dès l'installation pour certains) laisse la possibilité de prendre des orientations, notamment en terme d'investissement, qui ne pénalisent pas la reprise.

La formation « Construire son prix »

Une formation proposée par l'AFOCG de la Haute-Garonne

Le prix de reprise peut être estimé de différentes façons. La formation mise en place par l'AFOCG de la Haute-Garonne permet donner des repères, base de discussion entre les parties prenantes.

Définir ensemble ce qui sera transmis et comprendre le point de vue de l'autre.

La valeur de la ferme est une notion complexe car il faut se mettre d'accord sur ce qui se transmet : terres, bâtiment, cheptel, matériel, parts sociales, mais aussi parfois clientèle, DPU... Et cette question touche aux représentations de chacun, la valeur étant appréhendée différemment selon le point

de vue duquel on se place. Un cédant aura tendance à l'estimer en fonction de la valeur patrimoniale, de ses besoins futurs de complément retraite ainsi que des améliorations qu'il a réalisées tout au long de sa carrière. Alors qu'un/jeune mettra en avant sa capacité de financement (apport, prêt bancaire) et le revenu qu'il peut tirer de son activité.

Le cédant est donc pris entre deux feux : prix plus haut s'il se base sur le prix du marché ou les demandes de la famille ; prix plus bas s'il considère la réalité éco-

nomique (ça passe ou pas pour le jeune). Il n'est pas tout à fait libre de son choix, car sa décision dépend et interfère avec d'autres personnes.

Pas une valeur, mais des valeurs : patrimoine versus outil de travail. Il n'y a pas de valeur absolue mais différentes définitions de la valeur : patrimoniale, économique, comptable, valeur de reprenabilité, voire sentimentale ! Et parfois, un même objet aura une valeur négative ou positive selon les interlocuteurs. Par exemple, un verger aura une valeur positive pour un

repreneur qui veut s'installer en arboriculture et négative pour un futur céréalier. Si la valeur du patrimoine (bâtiment, cheptel, matériel) est souvent la première vers laquelle se tournent les cédants, elle est insuffisante. Il faut aussi tenir compte de la valeur de reprenabilité de l'exploitation, c'est-à-dire la valeur qui est le reflet du revenu qu'elle peut dégager. (Voir tableau page suivante)

>>>>>>>>>

	DÉFINITION	PRINCIPE	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
VALEUR PATRIMONIALE	Estimation par des experts de l'ensemble des actifs nécessaires au fonctionnement de l'entreprise	Bâtiments et matériel : évaluation de la valeur à neuf ou d'achat réactualisée avec des indices (coût construction...) diminuée d'un coefficient de vétusté Cheptel : en fonction du niveau génétique, de l'état sanitaire, de l'âge moyen	Valeurs concrètes, points de repère présents dans la comptabilité.	Certains biens n'ont de valeur que dans la mesure où ils forment un tout.
VALEUR DE REPRENABILITÉ	Analyse du revenu dégagé par l'exploitation et de la capacité de remboursement générée	À partir des résultats moyens de l'exploitation et d'une rémunération du travail fixée, on évalue le montant des annuités qu'il est possible de rembourser chaque année.	Valeur économique de l'exploitation. Repères concrets de gestion pour repreneur.	Sensible à l'hypothèse retenue de rémunération du travail. Base de la négociation sur la capacité du repreneur.

Le tableau ci-dessus compare deux des valeurs existantes.
Plus d'info sur : www.interafocg.org/afocg31



Plusieurs étapes pour faire rencontrer besoins des cédants et capacité des repreneurs.

1 – Le cédant évalue ses besoins privés, actuels et à venir. Ces besoins sont souvent sous-évalués : ex. un couple interrogé sur leurs besoins annuels répond 5000€ sans calcul, 12000€ en se basant sur un relevé mensuel de leurs dépenses, et 20000€ en se basant sur la comptabilité. Avec l'estimation du montant de la retraite et d'éventuelles autres sources de revenu, le cédant a une idée de ce que la vente de la ferme doit couvrir.

2 – Il clarifie ce qu'il a (terres, bâti, cheptel, DPU...) et ce qu'il veut transmettre.

3 – Il calcule avec le repreneur la valeur de repreneabilité de sa ferme. Ce calcul part du revenu dégagé par l'exploitation et de la capacité de remboursement ainsi générée. Il permet, dans le cas de reprise de ferme et non de création d'activité, d'être au plus près de la situation réelle. Si le repreneur avait la possibilité d'acheter à cette valeur, il s'engagerait dans un projet où les risques sont maîtrisés.

4 – Enfin, le repreneur peut partir de cette valeur de repreneabilité et, en la comparant au prix annoncé par le cédant, étudier les différentes pistes de financement possibles.

Lorsqu'on se base sur des cas concrets, on constate que la valeur de repreneabilité est souvent très éloignée de la valeur patrimoniale.

Une négociation facilitée par l'état d'esprit du cédant.

Les transmissions réussies ont souvent lieu sur des fermes où le cédant est très ouvert pour pouvoir s'ajuster avec le repreneur. Il n'a pas d'a priori et toutes les options sont envisagées avec le repreneur : vente ou location ; toutes les terres ou une partie ; avec ou sans la maison d'habitation... Le recours à des experts (foncier, matériel) peut donner des repères mais peut aussi enfermer cédant et repreneur dans des chiffres déconnectés de leur situation. De même, l'appui d'un

médiateur peut faciliter certaines négociations, à condition qu'il reste neutre. Ce qui semble important, c'est que cédant et repreneur aient déjà mûri leur projet respectif, seul ou avec un accompagnateur, sans avoir tout arrêté.

En conclusion, on peut dire que des formations de ce type amènent des éléments de discussion. Et que le prix définitif sera le fruit d'une négociation, entre valeur patrimoniale et de repreneabilité ; entre besoins futurs du cédant et capacité financière du repreneur (dont apports personnels) ; entre objectifs/ valeurs du cédant et projet du repreneur. ■

5) Transmettre, à tout prix ?



Un système créé par et pour les agriculteurs.

Plus d'info sur www.larzac.org

© Laurent Hazard

« Impliquer les fermiers, cédants et repreneurs, dans la prise en charge de la réhabilitation, la construction et l'entretien des bâtiments » : c'est un des ingrédients principaux du système de gestion foncière mis en place sur le Larzac avec la Société civile des terres du Larzac (SCTL) et le Groupement foncier agricole (GFA). Un système original qui doit permettre de faciliter sur le long terme la transmissibilité des 23 fermes du Larzac.

Valeur d'usage : La valeur d'usage comme outil

Suite à la lutte des habitants du Larzac pour conserver les terres agricoles face au projet de camp militaire (1971/1981), le patrimoine géré par la Société Civile des Terres du Larzac est hors du marché foncier : le bail emphytéotique signé entre l'État et la SCTL en 1985 soustrait le patrimoine de 6378 ha de toute spéculation foncière puisqu'il ne permet pas la vente de terrain.

Le choix de la valeur d'usage

Le souci constant de la SCTL était de permettre la réhabilitation puis l'entretien du patrimoine bâti tout en garantissant à celui qui en était l'auteur, de pouvoir retrouver le fruit de son travail à la fin de son bail. La SCTL ne pouvait investir : ses seules rentrées financières sont liées à la perception des fermages, dont le niveau ne permet pas une capacité réelle d'investissement.

l'exemple du Larzac

de la transmissibilité des bâtiments

Ce sont donc les fermiers ou les bénéficiaires des prêts à usage qui réalisent entièrement les travaux, avec la possibilité pour eux de retrouver le montant investi dans la restauration de(s) bâtiment(s) déduit de la vétusté. Par ce calcul d'indemnisation, tout locataire est encouragé à investir sans crainte de le faire en pure perte.

Une innovation par rapport au bail rural classique

Si l'on s'en tient au terme du bail rural *« l'indemnité est égale au coût des travaux, évalué à la date de l'expiration du bail, réduit de 6 % par année écoulée depuis leur exécution, ou par décision administrative le calcul des indemnités est fonction des tables d'amortissement déterminées à partir d'un barème national »*. Dans ce cadre strictement comptable, le fermier qui a rénové ou construit un bâtiment au début

de sa carrière se retrouve sans indemnité au moment de son départ.

La définition d'une valeur d'usage est une innovation qui facilite l'investissement par le fermier, aussi bien dans la maison d'habitation que dans les bâtiments agricoles. À son départ (la SCTL fait des baux de carrière), le fermier valorise une partie de son « capital », sous la forme d'une indemnité calculée en fonction de la valeur d'usage du bâtiment.

La transmission en actes : 10 fermes déjà transmises

À ce jour il y a eu 10 reprises de fermes, dont cinq suite à des départs en retraite. Lors du départ du fermier, il faut bien entendu établir l'état des lieux de sortie mais également déterminer ce que nous appelons le différentiel de valeur d'usage. Ce différentiel est la différence entre le montant de la

valeur d'usage de sortie et de celle d'entrée. Cette valeur d'usage doit bien entendu être validée par le fermier sortant ce qui suppose d'avoir des références fiables, transparentes, et une capacité d'expertise (voir encadré).

La gouvernance de la SCTL (dirigée par les fermiers) permet d'éviter le gonflement excessif du capital d'exploitation. Par exemple, sur les travaux réalisés : lorsque les gérants de la SCTL examinent le permis de construire, ils veillent à ce que les investissements réalisés sur les bâtiments, soient dimensionnés à la taille d'une « ferme Larzac » ce qui limite le risque de surinvestissement.

>>>>>>>>



Un choix de gestion du foncier bâti assumé

Ce choix correspond à une volonté de préserver durablement l'activité agricole sur un secteur agricole aussi pauvre que le Larzac. Les 3 éléments clés, terres + bâti agricole + habitation, permettent de maintenir des sièges d'exploitation vivants et cohérents. Le système s'appuie sur des règles réalistes faites par et pour les agriculteurs. Le principal objectif de ces règles de gestion est de maintenir des fermes et les transmettre par le fermage, dans des conditions acceptables pour tous : le propriétaire (ici la société de gestion), le cédant et le repreneur.

Et puis bien sûr, il y a l'humain : avec le recul, nous savons que le partage et la transmission de l'expérience et des valeurs, le dialogue, sont des éléments non mesurables, mais bien déterminants pour la pérennité d'un système de gestion collective comme celui-ci. ■



© Georges Bartoli

Les étapes et modalités du calcul de la valeur d'usage « Larzac »

- 1) Établir l'état des lieux de sortie.
Le comparer à l'état des lieux d'entrée permet d'établir la liste des travaux ou améliorations apportées.
- 2) Établir la surface pondérée de chaque pièce et son usage.
- 3) Définir un coefficient de type immeuble.
- 4) Déterminer la valeur en m^2 = nombre de points X valeur au m^2
 - Estimation sur 100 points de critères tels que : aspect intérieur et extérieur, confort, chauffage, assainissement, isolation.
 - La valeur au m^2 est indexée sur le coût à la construction.
- 5) Calculer le taux de vétusté à la sortie.

SIGLES

ADASEA	Association départementale pour l'aménagement des structures des exploitations agricoles
AMAP	Association pour le maintien de l'agriculture paysanne
CFPPA	Centre de formation professionnelle et de promotion agricole
CPI	Contrat de pré-Installation
CUMA	Coopérative d'utilisation de matériel agricole
DJA	Dotation jeunes agriculteurs
DPU	Droit à paiement unique
EARL	Exploitation agricole à responsabilité limitée
EBE	Excédent brut d'exploitation
EPF	Établissement public foncier
GAEC	Groupement agricole d'exploitation commune
GFA	Groupement foncier agricole
MAET	Mesures agro-environnementales territorialisées
MSA	Mutualité sociale agricole
PIDIL	Programme pour l'installation et le développement des initiatives locales
RDI	Répertoire Départ-Installation
SAFER	Société d'aménagement foncier et d'établissement rural
SAU	Surface agricole utile
SCEA	Société civile d'exploitation agricole
SCI	Société civile immobilière
SCTL	Société civile des terres du Larzac
UTH	Unité de travail humain
ZAP	Zone agricole protégée
PAEN	Périmètre de protection des espaces agricoles et naturels périurbains

BIBLIOGRAPHIE

État des lieux sur la transmission et l'installation en agriculture biologique, FNAB, 2011.

Freins à la transmission en Massif Central, ADEAR Aveyron, 2009.

Guide du cédant, Les ADEAR du Massif Central, 2014.

Histoires de transmissions, Cedapas Nord Pas-de-Calais, 2013.

Itinéraires de transmission en agriculture biologique, Réseau GAB-FRAB Bretagne, 2014.

Les freins à la transmission en Limousin, RAD Limousin, 2013.

Transmettre les fermes et s'installer demain, Accompagner les cédants et les futurs agriculteurs, Guide pour l'accompagnement, Inter AFOCG, Educagri, 2005.

Transmettre hors cadre familial, Maison des paysans Dordogne, Réseau FADEAR, 2011.

Maintien des surfaces converties à l'AB en Lorraine, CGA Lorraine (réseau FNAB), 2006.

LES PARTENAIRES

FADEAR

Fédération associative pour le développement de l'emploi agricole et rural

Elle a été créée à l'initiative des paysans de la Confédération Paysanne pour accompagner la mise en œuvre d'une agriculture paysanne, plus économe, plus autonome et respectueuse de l'environnement.

La FADEAR et ses 60 associations membres ont pour principales activités la formation des responsables agricoles, le développement de l'agriculture paysanne et l'accompagnement des porteurs de projets en milieu rural. Pour ce faire, le réseau s'appuie sur la charte de l'agriculture paysanne comme outil d'aide à la décision pour des projets de territoire et de guide pour l'évolution des fermes.

Les ADEAR accompagnent l'installation de nouveaux paysans par des formations, des accompagnements individuels ou collectifs et/ou la

mise en relations avec des tuteurs. Elles ont aussi développé des formations pour accompagner les transmissions de fermes, adapté le diagnostic agriculture paysanne à la transmission et organisent régulièrement des cafés Installation et Transmission. Les actualités et formations proposées dans les départements ainsi que de nombreux documents ressources sont disponibles sur nos sites internet.

Tél : 01 43 63 91 91
contact@fadear.org

www.agriculturepaysanne.org
www.jeminstallepaysan.org



Nos six réseaux
accompagnent à
la transmission
en croisant leurs
compétences.

Alain et Simon, vendanges 2012,
Thésée (41) © Cléa Carmillet

AFIP

Association de formation et d'information pour le développement d'initiatives rurales

L'AFIP coordonne un réseau de cinq associations régionales. Par des démarches d'accompagnement-formation, l'AFIP intervient dans l'émergence et l'appui de groupes de développement dans la conduite de projets agricoles et ruraux ancrés dans leur territoire. L'AFIP porte des valeurs ancrées dans le respect et l'autonomie de la personne humaine. Elle œuvre pour la prise de responsabilité de chacun dans la société. L'AFIP accompagne les créateurs d'activité agricole dans la formalisation et la concrétisation de leur projet, en proposant un accompagnement individuel et collectif, notamment dans le cadre des formations « De l'idée au projet ». Elle insiste dans ses méthodes sur l'intégration des projets dans les territoires.

Tél : 01 48 74 52 88
contact@afip.asso.fr
www.afip.asso.fr



FNAB

Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des régions de France

Cette fédération représente 70 % des agriculteurs biologiques par l'intermédiaire de groupements régionaux (GRAB). Visant un développement cohérent, durable et solidaire de l'agriculture biologique, la FNAB assure une coordination des actions de développement de l'agriculture biologique, l'animation et l'information de son réseau, et la représentation des agrobiologistes français. À travers les activités des groupements de producteurs (régionaux et départementaux, GRAB et GAB), le réseau FNAB accompagne les producteurs conventionnels dans leur transition vers l'agriculture biologique dans le cadre de projets de conversion ou d'installation en bio, et les producteurs engagés en agriculture biologique dans la consolidation technique, économique, sociale et environnementale de leurs projets.

Les groupements locaux proposent de nombreuses formations, outils et rencontres pour l'accompagnement de ces projets (diagnostic de conversion et/ou d'installation, diagnostic de territoire, formations techniques et réglementaires, outils de réflexion sur la construction des prix de revient...) Le réseau FNAB propose également son expertise aux collectivités pour le développement de la production et des filières biologiques sur leurs territoires.

Tél : 01 43 38 38 69
fnab@fnab.org
www.fnab.org
www.conversionbio.org



FNCIVAM

Fédération nationale des centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural

Les Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural (CIVAM) sont des groupes d'agriculteurs et de ruraux qui, par l'information, l'échange et la dynamique collective, innove sur les territoires. Ils placent l'homme et son autonomie, l'emploi, l'ancrage territorial et la biodiversité au centre de leurs actions de développement. Par son implantation et la densité de son réseau (140 groupes et 12000 adhérents paysans et ruraux), la FNCIVAM est depuis plus de 40 ans un acteur important du développement agricole et rural.

Sur le terrain, les CIVAM favorisent la rencontre entre cédants et repreneurs (Cafés Installation), accompagnent individuellement les cédants (Pass'Transmission) mais aussi les repreneurs potentiels (formations De l'idée au projet). Plus largement, en s'écarrant nettement de l'approche « productivité physique du travail et compétitivité de l'agriculture française », pour mettre en avant la valeur ajoutée ou richesse créée par unité de produit, de surface, d'emploi, à travers par exemple le développement de systèmes de production économes et autonomes en intrants et en capital, les CIVAM favorisent la transmissibilité des exploitations.

Tél : 01 44 88 98 58
fncivam@globenet.org
www.civam.org



InterAFOCG

Inter-association de formation collective à la gestion

Elle regroupe les AFOCG, associations nées dans les années 1980 par la volonté d'agriculteurs de devenir autonomes, et présentes dans une dizaine de régions. Leur but est de permettre aux agriculteurs d'être à la fois acteurs et responsables par la maîtrise de la globalité de l'exploitation (gestion stratégique, aide à la décision). La démarche est collective, se construisant à partir de la réalité de chacun et dans la durée. Les AFOCG proposent des formations en comptabilité et fiscalité, et un accompagnement de projets (installation, durabilité, transmission, sociétés, commercialisation, travail...). La tête de réseau a pour mission d'organiser des temps d'échange et de formation entre salariés et administrateurs, de mutualiser et capitaliser les connaissances et de représenter le réseau à travers des partenariats variés.

Les AFOCG proposent des formations à la transmission. Elles s'adressent aux personnes qui souhaitent réfléchir à leur projet de transmission, seuls ou avec leur repreneur, et se préparer en toute sérénité.

Tél : 01 40 09 10 18
interafocg@globenet.org
www.interafocg.org



Terre de liens

Enrayer la disparition des terres agricoles, alléger le poids de l'acquisition foncière pour les nouveaux agriculteurs et développer l'agriculture biologique et paysanne : voici les engagements qui mobilisent les adhérents, militants, épargnants et donateurs de Terre de Liens.

Notre mouvement et nos initiatives s'appuient sur une dynamique associative et citoyenne atypique :
– Un mouvement associatif (national et présent sur 20 régions) pour informer et favoriser l'implication des citoyens dans le débat sur la gestion du foncier et nouer des partenariats avec les décideurs locaux pour impulser de nouvelles dynamiques dans les territoires.

– L'épargne (la Foncière) et les dons (Fondation reconnue d'utilité publique) du public permettent d'acquérir du foncier agricole et de recréer du lien entre paysans et citoyens pour préserver les fermes à travers les générations. Ces lieux sont ensuite proposés en location à des agriculteurs pour des productions favorisant la biodiversité, le respect des sols et le développement local.

Tél : 09 70 20 31 00
association@terredeliens.org
www.terredeliens.org



Ces associations sont membres du pôle InPACT



Créé en 2004, InPACT est un collectif d'associations et de réseaux qui se sont regroupés afin de promouvoir une agriculture plus durable et plus respectueuse de l'environnement et pour proposer des alternatives concrètes aux agriculteurs sur leurs exploitations en élaborant et en diffusant des références sur les alternatives en agriculture ; en accompagnant au changement de pratiques ; en faisant la promotion de l'emploi et de l'installation ; en développant des liens entre agriculture et territoire.

**Au niveau national, il regroupe 9 réseaux associatifs :
FADEAR, FNCIVAM, FNAB, Inter AFOCG, AFIP,
Accueil Paysans, MRJC, MIRAMAP, Terre de Liens.**

Des pôles InPACT existent dans plusieurs régions. Ils regroupent tout ou partie de ces partenaires, et d'autres de dimension locale partageant les mêmes valeurs.

inpact@globenet.org
www.agricultures-alternatives.org



Films courts

La transmission des fermes en vidéo

En complément de ce livret, des films courts ont été réalisés pour présenter différents enjeux de la transmission des fermes et les façons de les aborder. Retrouvez-les sur les sites des associations partenaires et sur :

www.agricultures-alternatives.org

Coordination: Ève Poulteau, FADEAR.

Rédaction: Anne Haegelin (Fnab), Anne Harivel et Mélanie Théodore (FNCIVAM), Fabrice Ruffier (Terre de Liens), Gabrielle Sicard (InterAFOCG), Alexandra Villaroel (Afip); merci aux contributions de nombreuses associations de nos réseaux.

Photo de couverture: Laurent Hazard

Graphisme: Claire Robert / **Impression:** Galaxy (Le Mans), janvier 2014, 10 000 exemplaires.

Merci à tous ceux qui ont contribué à cet ouvrage par leur témoignage, par leur participation au séminaire du 17 avril 2013 et par leur relecture attentive (René Becker, Didier Lorient, Michèle Roux, Raymond Penhouët, Daniel Fillon et Jean-Marc Bureau).

Des idées pour transmettre sa ferme

Aujourd'hui, plus de la moitié des agriculteurs chefs d'exploitation ont plus de 50 ans. Si l'on souhaite enrayer la baisse du nombre d'actifs agricoles, la transmission des fermes est un enjeu majeur pour les dix ans à venir.

Dans ce recueil sont présentées des initiatives de paysans pour transmettre leur ferme malgré les doutes et les embûches. Ces témoignages sont complétés par des présentations d'accompagnements développés par nos réseaux pour faciliter ce parcours.

Nous espérons qu'il donnera à de nombreux agriculteurs l'envie de transmettre leur ferme, qu'il les accompagnera dans leurs réflexions, les guidera vers un accompagnement qui leur correspond, et au final leur donnera des clés pour anticiper et réussir leur propre transmission.



Ce projet coordonné par la FADEAR a été co-financé par le ministère de l'Agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt. Sa responsabilité ne saurait être engagée.

