



## Transmettre en plusieurs étapes

Témoignage de Jean-Bernard



### Le projet en bref

**Situation :** Pays basque (64)

**Nature du bien :** 40 ha

### La propriété avant :

Jean Bernard

### La propriété après :

Foncière Lurzaindia sur 12 ha ; porteurs de projets installés sur le bâti ; Jean Bernard sur le reste

### Nombre de paysan-ne-s

**installé-es suite à la vente :** 2

### Mise à disposition du foncier :

bail rural

### Finalités escomptées :

favoriser des installations hors-cadre familial ; éviter le démantèlement de la ferme ; garantir la vocation agricole des terres.

Dans le Pays-Basque, Jean Bernard et son épouse sont installés sur 40 ha depuis 1988, en brebis laitières. Au moment de transmettre la ferme, Jean Bernard y voit une opportunité pour favoriser des installations et garantir la vocation agricole des terres.

### LA PRÉPARATION D'UNE TRANSMISSION HORS-CADRE FAMILIAL

« Dix ans avant l'âge de notre départ à la retraite, nous avons demandé à nos enfants s'ils souhaitaient prendre notre suite : aucun n'était intéressé » se souvient Jean-Bernard. « Dès lors, notre objectif était simple : que cette ferme ait une suite et qu'elle permette l'installation de jeunes hors cadre familial. Nous avons commencé à nous y préparer. Nous ne souhaitons pas que nos terres partent à l'agrandissement, d'autant plus que si on les louait, on savait que les bâtiments et la maison d'habitation, trop isolés, ne trouveraient pas d'acquéreur.

Après deux ans de recherche via les réseaux paysans comme Lurzaindia, Laborantza Ganbara et l'AFOCG, nous avons rencontré deux jeunes avec un projet d'installation en élevage de canards. Ils étaient compétents et savaient ce qu'ils voulaient, ça nous a rassurés. Ils ont vu dans la ferme un bon potentiel. Comme ils étaient intéressés par 15 ha de terres et les bâtiments, nous avons loué les autres terres à des paysans voisins et j'ai gardé du bois et une parcelle de subsistance pour ma retraite. »

### EMERGENCE DU PROJET DE VENTE, EN CONCERTATION AVEC LA FAMILLE

« J'étais propriétaire des terres et du bâti, mais comme mes enfants n'étaient pas intéressés pour en devenir propriétaires, je ne souhaitais pas les garder. Je souhaitais passer la main tant que tout était propre et en bon état. Avant la vente, j'ai consulté mes enfants et ma sœur, puisque ce n'était pas une décision facile que de vendre la ferme familiale. Cette décision aurait été d'autant plus difficile à prendre sans l'accord de ma famille. »

### LE CHOIX DE LA LOCATION POUR FACILITER LA REPRISE

« Les deux jeunes repreneurs n'ayant pas les moyens d'acheter les terres, on s'est tourné vers Lurzaindia qui n'était pas non plus en mesure de les acheter immédiatement. J'ai alors accepté de leur louer les terres en attendant. Quant aux bâtiments d'exploitation, ils nécessitaient de gros investissements pour les adapter à leur projet. Les repreneurs auraient aimé les acheter mais la banque n'a pas suivi. Nous avons donc convenu que je les leur louais jusqu'à ce qu'ils puissent l'acheter. Enfin, la maison d'habitation a été rachetée par un des deux associés pour y habiter avec sa famille. »

#### Un peu de recul...

##### Facteurs de réussite :

- L'ouverture et la flexibilité des cédants pour trouver la solution qui facilite des installations hors du cadre familial
- Une bonne anticipation du cédant pour la transmission de son bien
- Le dialogue entre la famille et le cédant pour s'assurer que son choix est partagé et accepté

##### Difficultés rencontrées :

- L'attachement émotionnel au bien
- L'adaptation du bâti pour correspondre au nouveau projet agricole

### DES COMPROMIS POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE

« Aujourd'hui, nous avons une promesse d'achat de Lurzaindia pour 15 ha, qui me donne une garantie sur la vocation agricole des terres, même en cas d'échec des repreneurs. Et nous avons une autre promesse d'achat des éleveurs pour le bâtiment d'exploitation. Nous sommes donc très satisfaits. Il a fallu faire des compromis, mais c'est obligé pour aller au bout du projet. Nous étions ouverts pour trouver la solution qui nous conviendrait et leur permettrait de s'installer. Au bout de deux ans, ils ont pu démarrer leur activité qui, après quelques mois, marche déjà très bien. »

Voir | Sixième partie - S'inscrire dans un projet collectif, solidaire et écologique pour préserver et partager les terres agricoles, page 124

« Je souhaitais passer la main tant que tout était propre et en bon état. Avant la vente, j'ai consulté mes enfants et ma sœur, puisque ce n'était pas une décision facile que de vendre la ferme familiale. Cette décision aurait été d'autant plus difficile à prendre sans l'accord de ma famille. »