

CONNAÎTRE ET COMPRENDRE SON ENVIRONNEMENT

Le sentiment d'attachement à la propriété est généralement fort et perdure encore aujourd'hui pour de nombreux français et sur l'ensemble du territoire. Le Code civil napoléonien indique « La terre reste un patrimoine attaché à la propriété privée ». Pour un porteur de projet non issu d'une famille d'agriculteurs, ou qui n'a pas ses racines sur un territoire, le marché est assez largement défavorable. Le fait le plus marquant à ce sujet est la pratique de l'entre-soi et l'opacité du marché foncier agricole. Il faut donc avoir conscience au moment de démarrer sa recherche, que les offres et annonces « visibles » ne sont qu'une petite partie du marché foncier. Le paramètre financier n'est donc pas le seul obstacle que devra affronter le porteur de projet en recherche de terres.

D'autre part, des territoires voisins peuvent avoir des contextes fonciers, des histoires ou des réalités très différentes. Une recherche de foncier à l'échelle d'une ou plusieurs régions a de fortes chances d'aboutir à l'éparpillement des ressources et moyens du porteur de projet. Alors qu'en sélectionnant une ou plusieurs vallées, cantons, secteurs géographiques précis, il est plus facile d'en comprendre le contexte et d'identifier les bons interlocuteurs. Cette compréhension peut se nourrir de ressources bibliographiques, mais il semble assez évident que de passer du temps sur place, d'y rencontrer des personnes ressources est une solution qui sera souvent payante. En limitant le nombre de zones de recherches, il sera plus aisé d'aborder cette analyse à l'occasion de week-ends ou périodes passées sur place.



« DONNER ENVIE QUE LE PROJET SE FASSE ICI PLUTÔT QU'AILLEURS »

La bonne compréhension du contexte local a deux vertus : s'assurer que le territoire est propice au projet d'installation tel qu'il est conçu d'une part (débouchés, disponibilités foncières, concurrence...) et, d'autre part développer son argumentaire pour que d'autres aient envie que le projet se fasse ici plutôt qu'ailleurs (offre atypique, développement local, découverte et animation pour la population locale). En cherchant du foncier en face-à-face (plutôt que derrière son écran d'ordinateur), le porteur de projet va être amené à confronter son imaginaire à la perception positive ou négative de son interlocuteur. Dans un contexte de forte concurrence sur l'accès au foncier, il est donc important d'apparaître crédible aux yeux des interlocuteurs locaux. Outre l'expérience et la formation, la clarté du projet, des critères précis pour sa réalisation sont autant de gages de sérieux face à des représentants de la profession ou des élus locaux. La cohérence du projet d'un point de vue technique et financier semble indispensable à cette étape. Toutefois, il ne s'agit pas d'arriver avec un projet figé. Bien au contraire, les rencontres et échanges doivent pouvoir nourrir la réflexion et permettre des rééquilibrages de certains paramètres, tout en respectant le socle des valeurs profondes portées par le porteur de projet.

SE FAIRE CONNAÎTRE, MOBILISER DES PARTENAIRES ET DÉVELOPPER LE BOUCHE À OREILLE

Si les offres de foncier disponibles sur les sites d'annonces sont une ressource incontournable, il faut avoir conscience qu'elles ne peuvent constituer une ressource exclusive. Le bouche à oreille tourne à plein concernant les offres de foncier et il n'y a pas une information qui circule plus vite dans le monde agricole qu'une possibilité de récupérer une ferme ici ou un terrain là. Si une annonce est publiée, en utilisant exclusivement ce type de ressources, il est bien possible que le bien soit vendu de longue date lorsque l'annonce tombera dans les mains du chercheur de terre.

La clé réside donc dans le développement d'un réseau d'interlocuteurs et de partenaires constitués notamment :

- › de propriétaires fonciers privés et de collectivités qui sont susceptibles de fournir un terrain à acheter ou à louer ;
- › de « prescripteurs », des personnes ressources locales, intégrées dans le réseau des partenaires et qui pourront jouer le rôle de relais en faisant remonter des offres ou des potentialités.

Cette seconde catégorie est particulièrement vaste et regroupe aussi bien des réseaux agricoles (syndicats, associations, réseaux paysans, coopératives) que des partenaires issus de la société civile (associations locales, réseaux bio et alternatifs...). Selon le contexte territorial, selon le type de projet il sera utile de se rapprocher plus activement de l'un ou l'autre réseau.

PATIENCE ET PERSÉVÉRANCE

Il peut être tentant de se jeter à corps perdu dans la recherche d'une ferme en écumant les territoires. Au contraire, on peut se sentir extrêmement frustré par le manque de temps à y consacrer si l'activité professionnelle est trop prenante et laisse juste le temps d'éplucher les sites d'annonces. La recherche de foncier doit prendre sa place dans un temps et un espace défini, au risque de créer des frustrations voire des tensions. Lorsque la recherche porte sur un secteur géographique éloigné, y passer régulièrement quelques jours en week-end peut être une façon utile de s'y consacrer pleinement sans abandonner son emploi ou ses occupations quotidiennes. L'antagonisme avec la recherche d'une maison ou d'un appartement est à rappeler encore ici : lorsqu'une maison ou un appartement peut se vendre en quelques semaines, il est plus courant que la préparation de la vente d'une ferme prenne plusieurs années. Tout particulièrement, la transmission de fermes par des agriculteurs à de jeunes installés non issus du milieu agricole est souvent le fruit d'un processus de plusieurs mois, voire années. Un partenariat avec une collectivité locale (commune, agglomération...) peut également prendre un temps conséquent entre les premiers contacts et la mise à bail effective. Ce temps peut être utilisé par le candidat pour planifier son installation, évaluer le bien (voir partie suivante), en multipliant les visites ou en effectuant une phase de test ou de parrainage.



UN CV POUR LE PROJET ?

À ce stade, il peut être utile de posséder un document synthétique de présentation de son projet.

Ce document, le « CV du projet », doit détailler :

- › le détail de la recherche de foncier : présence de bâtiment, surfaces, conditions d'exploitations...
- › les projets de création d'activités agricoles et rurales en valorisant l'intérêt de chacune dans le contexte local.
- › les porteurs du projet : les coordonnées, le parcours, les expériences, les intentions ; cette partie visant notamment à rassurer sur la crédibilité des candidats.

Il est conseillé de proposer un document synthétique mais attractif. Il n'est pas utile à ce stade de donner des prévisions économiques ou d'investissement, en revanche il est préférable d'être assez précis sur le type de foncier recherché.

Ce document peut être laissé à l'issue d'un entretien ou d'une rencontre. À défaut il peut être diffusé par courriel mais le contact personnel semble tout de même incontournable.

En définissant clairement des étapes dans sa recherche, voire en se donnant des échéances, le porteur de projet peut cadrer à la fois le temps et l'énergie investis dans cette recherche. Il peut également être souhaitable, après une première période sans résultat de reprendre son projet et son organisation pour identifier ce qui a pu être facteur d'échec. Enfin, il faut garder conscience que la mobilisation d'un réseau et de partenaires doit s'entretenir par des contacts réguliers. C'est donc un équilibre subtil entre une recherche trop précise ou trop vague, une échelle de recherche restreinte à quelques communes ou à des territoires trop vastes, un investissement en temps important sur un territoire, et la chance qui existe toujours de tomber sur la ferme idéale dans une petite annonce. On ne peut que vous conseiller de vous armer de courage, de patience, de diplomatie et d'arguments de toutes sortes pour mettre toutes les chances de votre côté.

ENTRE SANG-FROID ET SOUPLESSE

La recherche de terre peut être vécue comme une phase particulièrement enrichissante ou totalement frustrante. Cela peut aussi se caractériser par des périodes de grand vide : pas une offre, pas un contact pertinent, rien ne bouge. À ce moment-là, et alors qu'on recherche peut-être une terre depuis 2, 3 ans, existe le risque de se désespérer, voire d'acheter « la première terre venue ».

Quelle que soit l'offre, il s'agit de garder la tête froide et de bien vérifier l'adéquation du foncier en question avec le projet. Un outil de la recherche de foncier peut être par exemple une « check-list » constituée des éléments factuels essentiels à vérifier lors d'une première ou d'une deuxième visite, afin de ne pas se laisser impressionner par un propriétaire désagréable ou pressé de signer (son urgence peut ne pas être la vôtre). La multiplication des visites est également essentielle, à différents moments de la journée, voire à différentes saisons afin de comprendre plus finement l'environnement. La précipitation est toujours mauvaise conseillère lorsqu'il s'agit d'une ferme.

Cf. Vérifier l'adéquation entre son projet et l'offre repérée p. 25



À l'inverse, on pourrait aussi souligner l'équilibre subtil entre « garder la tête froide » et « une certaine souplesse ». En effet, il est rare que la ferme idéale se présente sous la forme attendue. Vous rêvez d'élever un troupeau de chèvres et l'offre concerne une ferme en élevage bovin ? Si sur d'autres critères la ferme peut convenir, il s'agira alors de vérifier par exemple la possibilité de modifier le bâtiment d'élevage. Si le projet concerne un lieu de vie collectif et la création de nouveaux bâtiments, il peut être utile de ne pas se cantonner à des recherches dans le domaine agricole. Ou enfin, la parcelle idéale de maraîchage se cache peut-être derrière une prairie enfrichée ou un champ de grandes cultures céréalières mais doté d'une haie et d'une irrigation... Nous n'irons pas jusqu'à dire que le chemin est plus important que la destination, mais il est intéressant de garder à l'esprit que cette étape de la recherche de foncier peut constituer une étape constructive dans le parcours à l'installation.



LOUER OU ACHETER ?

Ce questionnement peut se reposer à l'occasion de découverte de pistes foncières intéressantes mais qui ne correspondent pas à l'idéal du porteur de projet.

Que révèle une envie d'être propriétaire ?
Ou au contraire, l'envie d'être locataire est-elle la réponse à un problème de financement ou répond-elle à des questionnements sur la propriété privée d'un bien que certains défendent comme un bien commun ?

Les modalités d'accès à la terre sont différentes, qu'il s'agisse d'une acquisition ou d'une location. Pour autant, les cheminements de recherche et d'analyse d'une opportunité foncière restent proches.

Nous étudions plus spécifiquement les problématiques liées à l'achat et la location dans la seconde partie de ce guide.