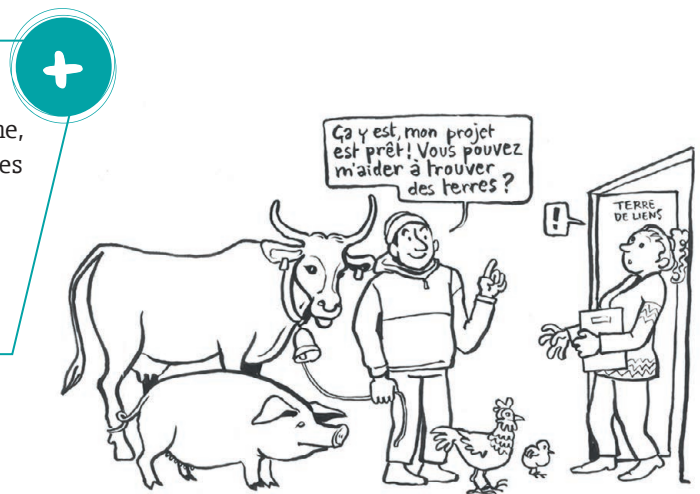


2. RECHERCHER UNE TERRE POUR ACCUEILLIR SON PROJET

En clarifiant son projet et en définissant précisément ses critères, le porteur de projet met toutes les chances de son côté pour entamer la phase de recherche de foncier. En effet, cette recherche implique de mobiliser des acteurs et outils différents, ces ressources pouvant varier d'un projet à l'autre, voire d'un territoire à l'autre pour un projet similaire. Il n'y a donc pas de recette miracle ou de stratégie toute faite 100% garantie.

Chercher du foncier, c'est long !

Selon les régions, les contextes fonciers ou les critères de recherche, la période de recherche de foncier peut prendre quelques semaines à quelques mois, voir dépasser les 2-3 ans. Pendant cette période, il s'agit aussi de continuer à nourrir son projet par des rencontres et des expériences. La recherche de foncier n'a en cela rien de commun avec la recherche d'un appartement ou d'une maison.



1. VERS UNE STRATÉGIE FONCIÈRE ?

La définition d'une « stratégie » de recherche de terre peut paraître une approche excessivement rationaliste pour celui qui attend de trouver la ferme de ses rêves. Toutefois, la pratique d'accompagnement et les expériences connues de Terre de Liens tendent à montrer tout l'intérêt de cet exercice.

Par stratégie de recherche on entend :

- identifier les territoires de recherche, leurs particularismes, leurs contextes respectifs,
- identifier ses interlocuteurs et leur(s) rôle(s),
- définir des étapes clés auxquelles on peut questionner la méthode de recherche, les résultats ou l'absence de résultat,
- adapter ses moyens et ses outils aux particularités de sa recherche.

La phase de recherche de foncier peut être une étape difficile dans le parcours à la création d'une ferme, source de tensions, de frustrations, de découragement. En organisant sa recherche, le porteur de projet se dote d'outils pour trouver la ferme idéale avec patience et persévérance.

Deux approches existent aussi en matière de recherche de foncier, chacun pouvant trouver son compte dans l'une ou l'autre, chacune de ces méthodes étant défendue ardemment par ses pratiquants :

- **à partir de critères généraux** : trouver une ferme puis y construire le projet le plus adapté selon ce que les lieux permettent ;
- **commencer par définir des critères précis** à partir de ses attentes, besoins personnels, de son imaginaire, pour les traduire en critères factuels permettant de rechercher précisément un bien agricole répondant à ces critères spécifiques. Ceux-ci étant définis comme permettant le développement du projet souhaité.

L'une et l'autre de ces approches ont leurs atouts, et une fois encore, il n'y a pas une seule recette.

Toutefois, on soulignera que pour des « nouveaux paysans », venant à cette activité pour répondre à un socle de valeurs personnelles, une envie de changer de vie, la seconde approche donne davantage de place à ces fondements personnels. De même, par manque d'expériences ou de connaissances de pratiques agricoles, il peut y avoir un risque dans la première approche à prendre une ferme dont les marges d'évolutions seront réduites.

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.

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.

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



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.

2. LES INTERLOCUTEURS DE LA RECHERCHE DE FONCIER

LA SAFER

Dans le secteur agricole et rural, le rôle de régulation du marché foncier relève des Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural). Leur mission est d'améliorer la structure foncière des exploitations agricoles et de faciliter l'accès au foncier des candidats à l'installation. Les Safer sont des sociétés anonymes créées par la Loi (1962), et ayant des prérogatives de puissance publique, dont le droit de préemption.

Tout notaire a obligation d'informer la Safer lors de la conclusion d'un acte de vente, dès lors qu'il touche à un bien agricole. Cette nécessité d'information est communément appelée la « notification Safer », et correspond à l'outil principal de régulation du marché foncier. Cette dernière dispose alors d'un délai de deux mois pour exercer son droit de préemption. Ce droit de préemption doit être motivé et généralement activé par un agriculteur local ou un porteur de projet à qui la vente est défavorable. La Safer bloque alors la vente, lance un appel à candidature pour permettre aux candidats en présence de faire valoir leurs arguments. Son comité technique peut alors attribuer le bien au projet le plus conforme. La Safer utilise théoriquement ce droit à des fins d'installation ou de confortation d'une exploitation existante. Ce droit de préemption peut également permettre de stocker des terres qui seront ensuite revendues à un acquéreur respectant les priorités définies par la Safer. Toutefois, ce type d'intervention par préemption reste très minoritaire dans l'activité des Safer.

La majorité des interventions de la Safer se font à l'amiable, soit en jouant un rôle de médiateur foncier, soit en acquérant le bien elle-même ou en le rétrocédant à un ou plusieurs acquéreurs ayant un statut d'agriculteur, en respectant des critères de priorité fixés par la loi française et appréciés par le comité technique et le conseil d'administration.

Où trouver les offres proposées par la Safer ?

La Safer diffuse les offres de foncier via deux canaux principaux qu'il est utile de consulter régulièrement :

- › www.proprietes-rurales.com pour les biens ruraux, domaines agricoles, voire maisons de caractère ;
- › les publications légales (consultables par département sur les sites régionaux) pour la publicité des rétrocessions ouvertes à la candidature : cet outil peut être utile pour des recherches sur de faibles surfaces, les biens complets étant plutôt présentés sur www.proprietes-rurales.com




Plus largement, l'intervention de la Safer pour un porteur de projet peut concerner :

- › l'acquisition suite à préemption
- › l'acquisition à l'amiable lors d'une rétrocession
- › la location par convention de mise à disposition
- › l'intervention pour révision de prix (rôle de régulation du marché foncier)
- › le stockage du foncier sur une période déterminée
- › la veille foncière sur un secteur précis (ce service étant payant et ne concernant que les ventes notifiées par les notaires).

Il semble donc incontournable d'interpeller la Safer pour tout projet d'installation agricole, tout en ayant conscience que la « culture locale » en matière d'installation de nouveaux paysans peut être très variable d'un territoire à l'autre, voire d'un conseiller à l'autre.



 ANNEXE 04 Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter

LE SERVICE INSTALLATION- TRANSMISSION EN CHAMBRE D'AGRICULTURE ET LE RÉPERTOIRE DÉPART-INSTALLATION

Les Points accueil installation (PAI), souvent abrités au sein des Chambres d'agriculture, sont également associés au Répertoire départ installation (RDI) du département. Ce répertoire recense :

- › d'un côté, les exploitations et structures agricoles en recherche d'un repreneur ou d'un associé, les offres étant publiées sur le site repertoireinstallation.com ;
- › de l'autre, les candidats à l'installation.

Le principe de fonctionnement de ce répertoire repose sur l'anonymat : les offres sont publiées par les conseillers locaux et doivent donner les informations essentielles pour un porteur de projet. Si celui-ci souhaite visiter et candidater, il doit écrire à l'attention de l'agriculteur, son courrier étant transmis par le PAI, et l'agriculteur concerné ayant la possibilité de donner suite s'il le souhaite. Les techniciens en charge de l'animation de ce répertoire ont également la possibilité de diffuser les offres prioritairement aux candidats inscrits sur le répertoire. Il est donc fortement conseillé de faire les démarches pour y être inscrit.

Néanmoins, et selon les régions et les départements, le Rdi peut sembler plus ou moins fourni. Il faut avoir conscience que son animation est fortement corrélée aux moyens affectés au service qui le gère, notamment pour répertorier les annonces. Les offres peuvent être transmises par des agriculteurs directement, mais également par une information de la MSA sur la situation d'un agriculteur proche de la retraite et n'ayant pas de repreneur identifié. Certains départements ont des politiques particulièrement proactives pour constituer un panel d'offres conséquent. Dans les régions à forte pression foncière, il est à noter a contrario, que les cédants rechignent à publier des offres sur ce site, l'anonymat étant difficile à garantir vu le faible nombre d'offres.

LES NOTAIRES

Le notaire est un autre interlocuteur qu'il convient de considérer, car c'est l'un des mieux informés du contexte foncier local et il sera incontournable lorsque vous voudrez conclure un achat. Il est au fait des transmissions, successions et autres partages, il connaît bien son territoire et est donc un interlocuteur privilégié. Un site internet des notaires de France existe, mais est très différemment abondé selon les régions.

LES COLLECTIVITÉS LOCALES

Les communes et communautés de communes, par leurs élus ou leurs agents de développement peuvent être un relais d'informations à consulter. S'ils sont soucieux de l'avenir de leur territoire, ils pourront vous être d'une aide précieuse. De même, étant animateurs de projets de développement local, ils peuvent être un relais précieux pour affiner un projet en l'adaptant aux circonstances locales. Au sein des mairies, les personnels et élus locaux peuvent également être de bons interlocuteurs du fait de leur connaissance du territoire et de son contexte foncier. Il est à rappeler aussi que dans de nombreuses régions, les collectivités locales sont elles-mêmes propriétaires de foncier agricole et parfois pour des surfaces importantes. Les mairies disposent également du cadastre qui leur donne une connaissance fine du maillage parcellaire. Toutefois, face à un porteur de projet non issu du territoire, on peut voir se faire jour des réflexes de protection du « local » défendant prioritairement l'accès au foncier aux agriculteurs locaux. L'intérêt du projet pour le territoire et la capacité à rassurer sur ses compétences et sa capacité peuvent aider le porteur de projet à passer outre cette première impression.

Les collectivités représentent donc un interlocuteur intéressant pour anticiper les départs à la retraite et les opportunités foncières qui en découlent. Par ailleurs, les communes sont régies par des documents d'urbanisme dont les collectivités ont la charge : carte communale, Plu.

L'élaboration de ces outils nécessite dans tous les cas la réalisation d'un diagnostic agricole et d'une concertation des agriculteurs du territoire. L'aménagement urbain proposé et la consommation des terres agricoles y sont débattus et contraints par les règlements d'urbanisme ou le cas échéant par les Schémas de Cohérence Territoriale. Les dernières évolutions législatives tendent à valoriser la préservation des terres agricoles en dotant ces outils de règles strictes de limitation de la consommation des espaces agricoles. Si en soi ces outils n'ont pas vocation à permettre des installations, ce sont des ressources pertinentes pour la compréhension d'un contexte local et l'élaboration d'un argumentaire portant un projet d'installation.

Mobiliser son territoire.


Avec de la volonté politique bien des choses sont possibles. Aussi, plus les citoyens se mobilisent autour d'installation de projets agricoles porteurs de sens pour leur territoire, plus il y a des chances que des réalisations se concrétisent.

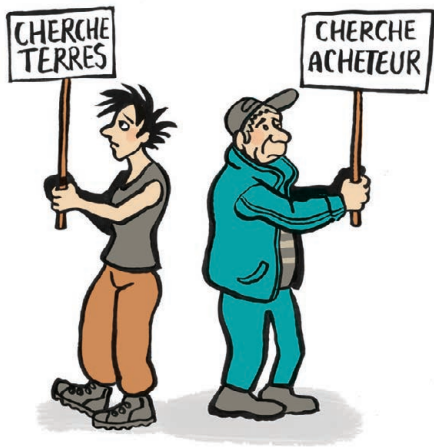


LES ASSOCIATIONS ET RÉSEAUX DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET PAYSANNE

Les structures locales mentionnées dans la partie « son projet et l'offre repérée » sont des interlocuteurs qui pourront également vous aider dans la recherche de foncier.

Certaines d'entre elles ont même développé leurs propres sites d'annonces d'offres et de recherches de foncier comme Terre de Liens. Sur ces plateformes, à la différence du RDI, il n'y a pas que les offres de foncier qui sont répertoriées : un porteur de projet peut diffuser une offre précisant son projet et l'objet de sa recherche. Il faut savoir que certains cédants consultent ces offres de façon préférentielle sans forcément déposer une annonce pour leur propre ferme. Il peut donc être utile de s'y faire connaître.

 **ANNEXE 04** Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter



LES JOURNAUX ET SITES D'ANNONCES

La publication de petites annonces sur les journaux locaux, journaux spécialisés, magazines et sur le web représente toujours un volume d'offres important. De publications nationales à des échelons régionaux ou plus locaux, ces journaux et magazines offrent généralement un service de petites annonces payant. Il en va ainsi des revues agricoles, des revues liées à la production bio, des revues syndicales.

On peut ici citer :

- › Campagnes solidaires, le mensuel de la Confédération paysanne nationale ;
- › FNAB infos ;
- › Nature É Progrès ;
- › le journal d'information agricole de votre département (à ne pas négliger !) ;
- › le magazine « Village » ;
- › le magazine « Les 4 saisons du Jardins Bio » ;
- › « Fermes d'Avenir » et son réseau social.

Ressources

Terre de Liens
a également développé
une plate forme
de petites annonces
[terredeliens.org/
-petites-annonces-](http://terredeliens.org/-petites-annonces-)



Et le bouche à oreille ?

Ce canal d'information reste souvent le plus adapté pour la recherche d'un lieu. Se faire connaître dans les réseaux locaux, habiter et travailler et s'investir sur le territoire sont les meilleurs atouts... !

L'offre de foncier agricole et de reprise de ferme peut également relever du métier des agents immobiliers. On attribue souvent leur prestation à une recherche privée ou particulière. Ils peuvent néanmoins être relais pour les entreprises ou les installations agraires, même si cela n'est pas leur activité principale. Il conviendra à ce titre de s'assurer d'une forme d'expérience de l'agent dans cet exercice et notamment dans sa capacité à évaluer le prix du bien au regard du marché et du potentiel agricole. En effet, il est courant de constater une surévaluation de fermes comportant un intérêt comme résidence secondaire de charme.

Une autre source est représentée par le site « Le Bon Coin » qui recense aussi bien les offres immobilières que du matériel agricole d'occasion. Ce site mettant en lien des particuliers, le référencement d'un bien agricole peut être assez aléatoire. Il convient également sur ce type de site d'identifier le vendeur en tant que personne privée ou intermédiaire professionnel.

Pour l'ensemble des systèmes de petites annonces qu'ils soient en format papier ou web, il reste à rappeler quelques règles de bon sens et de connaissances de ces outils :

- › vérifier si les annonces font l'objet d'une modération et de quel type ?
- › est-ce que l'offre a fait l'objet d'une évaluation de prix par un professionnel ?
- › est-ce que l'offre donne des informations factuelles pertinentes pour un projet agricole ?

Pour l'ensemble de ces publications, il s'agit de conserver une certaine vigilance sur la qualité des offres et les prix proposés. Par ailleurs, il convient de garder à l'esprit que le marché du foncier agricole se joue assez peu dans cette catégorie.

Le choix des sites de références et de l'énergie passée sur ces outils doit donc se mesurer au regard du projet d'installation envisagé.