

4. VÉRIFIER L'ADÉQUATION ENTRE SON PROJET ET L'OFFRE REPÉRÉE

L'analyse d'un bien agricole ne peut s'envisager comme on visiterait une maison en vue de l'acheter. Exit le schéma « visite – contre visite » !

Un bien agricole doit s'apprécier dans son environnement propre, se définir par des conditions agro-environnementales et surtout selon les critères propres du projet et de celui qui le porte. L'achat impulsif en situation d'urgence (avec un vendeur pressé, par exemple) peut avoir des conséquences lourdes pour la suite du projet agricole.

Cette étape de l'analyse va donc vous conduire à visiter la ferme en long, en large et en travers ; ainsi qu'à constituer un corpus de connaissances sur le lieu (d'autant plus essentiel si aucun temps de parrainage n'est prévu avec le prédécesseur).

Il va falloir chercher anguille sous roche, traquer les moindres détails : ne laissez rien passer qui vous semble étrange. La méfiance est de mise devant des vendeurs qui ne vous laisseraient pas faire... Toute information est bonne à demander si elle l'est avec respect et politesse.

Un conseil qui vient de l'antiquité.

Une citation résume en quelques mots l'état d'esprit dans lequel il faut envisager cette étape du processus d'installation « Si vous songez à prendre une ferme, mettez vous bien dans l'esprit de ne pas l'acheter les yeux fermés, ni épargner vos peines pour ce qui est de la bien examiner. Et ne croyez pas qu'il suffise d'en faire le tour. Plus souvent vous vous y rendrez, plus elle vous plaira, si elle en vaut la peine ». Caton l'ancien - In Libri De re rustica



1. PETIT PENSE-BÊTE POUR ANALYSER LES OFFRES

L'exercice d'analyse représentant un enjeu important dans le processus de toute personne qui s'installe, a fortiori dans les régions où les offres sont rares, un peu de méthode s'impose.

Trois facteurs vont entrer en ligne de compte :

- **l'existant**, de la ferme en elle-même, du territoire ;
- **les potentialités** et les développements possibles pour le projet ;
- **le ressenti**, le cadre de vie, le paysage et tous ces facteurs non factuels auxquels votre intuition peut être sensible.

PREMIÈRE VISITE

Devant la masse d'informations à collecter lors d'une première visite il peut être utile d'établir une « check-list » des éléments essentiels pour la réalisation du projet :

- surface et état des terrains,
- surface et état des bâtiments,
- présence ou constructibilité d'un lieu de vie,
- présence d'eau, d'électricité,
- accès, déneigement en zone de montagne,
- ...

Là encore, la liste des critères à réunir sera spécifique pour tout projet. Lors d'une première visite, on peut se donner l'objectif de s'attacher aux conditions indispensables pour que le projet agricole puisse se faire, puis dans un second temps, affiner pour toutes les questions de travaux, d'aménagements, d'évolutions.

Il n'est pas indispensable de rappeler ici qu'une analyse même sommaire du foncier est indispensable ! Comment sont répartis les terrains ? sont-ils tous en propriété du vendeur ? comment peut se prévoir la transmission des baux ? Il n'est pas inutile de demander au vendeur un relevé MSA (exploitant ou propriétaire) qui permettra notamment de vérifier que les terrains ne sont pas occupés ou déclarés par d'autres agriculteurs. Ces démarches perçues comme inquisitrices peuvent apparaître comme lourdes ou fastidieuses mais l'implication personnelle et financière dans un projet agricole est suffisamment importante pour que toutes les précautions soient prises.

La seconde visite et les suivantes doivent permettre d'affiner la connaissance du terrain. Il faut pouvoir s'y rendre à différentes heures du jour, avec des conditions météo variables pour apprécier par exemple la nature hydromorphe du sol...

Il est également conseillé de pouvoir faire un ou plusieurs profils de sol, ainsi que de reconstituer l'historique des terrains, notamment en vous entretenant avec l'exploitant précédent (qu'il soit le vendeur ou non). Il est indispensable de bénéficier de l'autorisation du vendeur pour vous rendre seul sur la parcelle, et de l'informer de votre souhait d'y faire venir d'autres personnes qui peuvent vous conseiller. Soyez attentif au degré d'attachement du vendeur au lieu en question, et n'hésitez pas à l'associer à certaines de vos démarches. Il peut s'agir d'un bien familial où la personne a de nombreux souvenirs d'enfance : même s'il n'est pas l'agriculteur en place, le vendeur peut avoir besoin de se rassurer pour signer sereinement une vente.

Enfin, si vous ne connaissez pas le territoire d'implantation des terrains visités, il peut être utile de prendre le temps d'aller à la découverte de ce territoire :

- rencontrer le maire, un élu local, un secrétaire de mairie, ou un chargé de développement de la communauté de communes concernée ;
- rencontrer le responsable de l'association agricole du coin, un président d'Amap, un animateur de réseau local ;
- visiter les musées du patrimoine local ou les écomusées du secteur qui pourront vous en apprendre plus sur les savoir-faire et les pratiques ancestrales spécifiques de la région ;
- ...

Être sur place ou visiter « à distance » ?

Lors de cette étape, surtout si vos démarches durent, il peut être utile de louer un logement ou une chambre sur place pour faciliter les échanges en vous permettant d'être présent localement. Malgré tous les outils disponibles sur le web qui pourront vous aider dans votre analyse, rien ne peut remplacer la présence physique sur les lieux.



LA QUESTION DU PRIX DE VENTE

Pour toute vente, et dans la perspective d'une éventuelle négociation, une règle doit s'imposer pour les porteurs de projet en démarche d'installation : un prix ne vaut que parce qu'il résulte d'un calcul détaillé donnant une valeur à chaque composante de la ferme, ces composantes donnant le prix final de l'offre. N'évacuez pas une offre sur le seul critère du prix lorsque celui-ci est donné pour un ensemble sans détail : l'offre peut comprendre du matériel qui ne vous intéresse pas et que le vendeur pourra valoriser par ailleurs.

De plus, le marché du foncier agricole est régulé par des règles et des valeurs dont les barèmes ont un caractère légal. Appuyez-vous sur ces règles pour tous les éléments de négociation : prix des terres, tarif des baux, diagnostic... Ce n'est pas une exigence abusive de la part de l'acheteur, mais un devoir du vendeur que de fournir ces informations et de se conformer aux obligations légales. Les vendeurs « exploitants agricoles » connaissent généralement bien ces règles qui régissent le marché foncier. Il vous faudra parfois faire preuve de pédagogie et de patience avec des vendeurs « privés » qui souvent méconnaissent très largement ces règles.

ET L'INTUITION DANS TOUT ÇA !

L'intuition est un des paramètres à ne pas négliger pour aborder un lieu, sans toutefois lui donner trop d'importance.

Sachez écouter votre intuition quand elle vous dit « je me sens bien / je ne me sens pas bien ici ». Essayez de comprendre ce qui provoque cette émotion. Soyez également attentif aux réactions de votre entourage !

2. ESTIMER L'ÉTAT D'UN BÂTIMENT

Les bâtiments agricoles demandent souvent une approche et une vigilance complémentaire. La problématique première est souvent que l'usage ou les pratiques seront différents entre l'exploitant actuel et le futur jeune installé. Les bâtiments devront donc faire l'objet d'une évaluation précise permettant de valider leur capacité à recevoir de nouvelles activités ou des modifications de leur organisation.

PREMIÈRE ÉVALUATION : L'ÉTAT DES LIEUX COMPLET

Le bâti agricole, utilisé ou abandonné, demande généralement un gros effort de projection à tout porteur de projet qui devra faire abstraction de l'état du bâti, de son encombrement, des activités qui s'y déroulent, afin de se projeter dans les travaux à prévoir pour y développer ses propres ateliers. Lors d'une première approche, il peut être utile de demander à faire un état des lieux complet, pièce par pièce, ou zone par zone, afin d'établir le détail de la construction, de l'état d'usure, et des réseaux disponibles. À cette étape, on relèvera précisément la taille de chaque pièce ou zone, si possible grâce à un outil de mesure précis (ne pas se fier aux plans ou surfaces données par l'agriculteur ; ni à une taille « à vue de nez »). Le niveau d'encombrement dans certaines fermes peut conduire à complètement sous-estimer la taille des bâtiments.

Il n'est pas anodin non plus d'interroger l'agriculteur en place ou le vendeur sur les méthodes de construction, les étapes, les éventuels travaux postérieurs à la construction, et les éventuels sinistres qui ont pu advenir et modifier la structure ou l'usage du bâtiment. Le recours à l'autoconstruction doit également alerter lors de l'analyse du lieu : il peut conduire à l'usage de matériaux non adaptés, ou au non respect de règles de construction qui pourront être préjudiciables par la suite pour réaliser des travaux ou des aménagements. Dans tous les cas, à moins d'être un spécialiste de la construction, le porteur de projet ne doit pas hésiter à faire appel à une personne qualifiée pour l'accompagner dans son analyse (spécialiste des bâtiments de la chambre d'agriculture, ou du département, architecte de CAUE, etc.).

ÉVALUER LE POTENTIEL D'ÉVOLUTION D'UN BÂTIMENT

Avant d'acheter, il est pertinent d'avancer assez précisément sur les possibilités et le coût de mise aux normes, ou d'aménagement d'un bâtiment. L'accompagnement par un architecte du CAUE ou d'une personne expérimentée doit permettre d'établir les plans et les devis nécessaires à l'évaluation du chantier. S'il est difficile de faire toutes ces démarches en amont de la vente, l'acte notarié peut contenir une clause suspensive à l'obtention d'un permis de construire, ce qui peut permettre de poursuivre la réflexion sans reporter les délais de la transaction.

QUELQUES POINTS DE VIGILANCE

L'évaluation du bâti est généralement plus ardue que celle des terrains car elle fait appel à des compétences spécifiques d'urbanisme et de construction. Toutefois, quelques règles de bases peuvent permettre de ne pas passer à côté de conditions rédhibitoires au projet :

- s'assurer de la légalité des constructions pré-existantes (reportées au cadastre) et des méthodes et matériaux employés ;
- connaître la situation des terrains par rapport à l'urbanisme ;
- se renseigner sur des classements spécifiques qui pourraient entraver ou bloquer les travaux comme les périmètres des bâtiments historiques ;
- demander à accéder suffisamment tôt dans un processus de vente aux documents obligatoires qui seront à fournir par le propriétaire pour la vente comme les certificats amiante, assainissement, mérules et termites...

DOCUMENTS ET RESSOURCES UTILES POUR ANALYSER UNE FERME

	Éléments à vérifier	Auprès de	Ressources complémentaires
Prix des terres	› vérifier la cohérence avec le prix à l'hectare moyen pour la petite région agricole concernée	La Safer relève et fait les moyennes des prix de vente des terres	Accès documentaire sur Internet : www.le-prix-des-terres.fr et www.agreste.agriculture.gouv.fr
Nature du bien	› vérifier l'organisation parcellaire (accès aux parcelles, isolement, éclatement...) › avoir une vision globale du bien	Le vendeur peut vous fournir un relevé MSA (propriétaire ou exploitant) ou un relevé de propriété détaillant les parcelles concernées.	Établir des cartes des lieux sur : www.cadastre.gouv.fr ou www.geoportail.fr
Règlement d'urbanisme	› l'affectation des parcelles est-elle compatible avec l'activité ou les activités projetées (habitat, agricole, accueil/tourisme, activité commerciale)	La commune dispose d'un Plu(i) (Plan local d'urbanisme (intercommunal)), d'un Pos (Plan d'occupation des sols) ou d'une carte communale.	Certaines communes et départements mettent les Plu(i) en consultation sur Internet. À défaut, il faudra se rendre en mairie.
Tarifs des fermages départementaux	› vérifier la cohérence avec les arrêtés préfectoraux	Les tarifs sont définis par arrêté préfectoral et diffusés par les Chambres d'agriculture et les DDT.	Parfois les sites de la Chambre et de la DDT ne donnent que l'évolution du barème : il faut alors contacter le service juridique de la Chambre ou d'un syndicat. Variable selon les régions.
État des biens bâtis	› vérifier la légalité des constructions › vérifier leur état › vérifier la constructibilité	Le vendeur doit pouvoir fournir des copies des permis de construire, des plans des réseaux, des factures de la construction... L'acheteur peut conditionner la vente à l'obtention d'un permis de construire.	Consulter le cadastre, la mairie ou la DDT selon les cas. Attention au bâtiment autoconstruit (pas toujours dans les règles de l'art) : l'avis d'une personne extérieure peut être pertinent. Constructibilité : dépôt d'un permis de construire ou demande d'un certificat d'urbanisme.
Réseaux, installations techniques, eau, électricité, assainissement, téléphone et internet	› vérifier la légalité et l'état des installations › connaître précisément leur emplacement › valider leur cohérence avec le projet souhaité (débit d'eau si irrigation, débit internet si projet de vente par le web...)	Propriétaire, EDF, réseau eau et assainissement (association syndicale agréée d'irrigation) Spanc (Syndicat d'assainissement non collectif), la commune...	Consulter les plans, factures... Pour les assainissements autonomes, demander le compte-rendu de visite du Spanc (obligatoire pour toute vente, l'acheteur pouvant avoir l'obligation d'une mise en conformité dans l'année).
Évaluation des risques et nuisances	Risques d'inondations ou naturels, plans de gestions spécifiques.	Propriétaire ou en mairie	Plan de prévention des risques inondations, naturels, etc. Ces documents sont fournis avec l'acte de vente mais il peut être utile de les consulter en amont dans les zones à risques.

FICHE OUTIL

Éléments à vérifier	Auprès de	Ressources complémentaires
Historique et situation des parcelles agricoles › classement en zone Natura 2000 › classement en zones ouvrant à Mesures Agro Environnementales › zones de protection d'aires d'alimentation de captage › certification biologique ou label rattaché à la production	L'exploitant en place ou le propriétaire	Natura 2000 : les organismes gestionnaires sont très variables selon les régions MAET : en DDT Aire de protection de captage : syndicat des eaux, commune Certification AB : www.annuaire.agencebio.org
Habitation - documents à demander : › diagnostic énergie › diagnostic amiante › diagnostic plomb › diagnostic assainissement si non collectif	Le propriétaire a l'obligation de les fournir à tout acheteur potentiel.	
Situation des terrains au regard du droit de chasse › les usages locaux de la chasse, les pratiques, les éventuels conflits d'usage connus › connaître les chasseurs locaux (dimension sociale et connaissance du territoire) › les modalités de remboursements des dégâts de gibier	Propriétaire, exploitant, voisin... Attention, en Alsace-Moselle, c'est la commune qui est gestionnaire des droits de chasse.	
Présence de servitude › vérifier la possibilité pour un propriétaire voisin d'accéder à votre parcelle pour un usage précis (accès à une source, chemin d'accès, réserve incendie...)	Cadastre Actes de ventes précédents	

Et le facteur humain ?

Cet outil reste à manier avec prudence et ne doit pas faire oublier certains facteurs qui peuvent entrer en ligne de compte : il faisait beau / mauvais temps lors de la visite ; le vendeur vous a accueilli froidement / chaleureusement ; il était pressé / ou il a pris le temps de vous faire visiter. Là encore, la multiplication des visites permettra d'infirmier ou de confirmer une première impression.



3. CONSTRUCTIBILITÉ EN ZONE AGRICOLE

La règle générale est qu'une zone agricole est une zone de production, protégée en raison de son potentiel agronomique, biologique ou économique. Elle est donc par nature inconstructible.

Par dérogation à cette règle, des « constructions et installations nécessaires à l'exploitation agricole » (bâtiments techniques ou fonctionnels) peuvent être autorisées en zone agricole. Ces dérogations, dénommées Stecal (Secteur à taille et capacité limitées), dans les documents d'urbanismes, sont communément appelées « pastilles ».



SAVOIR LIRE UN PLAN LOCAL D'URBANISME OU TOUT AUTRE RÈGLEMENT URBAIN

Les Plans locaux d'urbanisme comprennent deux outils principaux : un règlement et un plan de zonage. Le règlement établit les règles applicables à chaque zone, que le plan va détailler à la parcelle.

Les zonages se découpent en plusieurs classes principales, celles-ci étant ensuite subdivisées et codées par un jeu de lettres majuscules et minuscules. Attention à la lecture de ces documents : si les zonages principaux font l'objet d'un codage commun (zone U, AU, A, N), les subdivisions peuvent être spécifiques à chaque Plu(i) : la consultation d'un plan de zonage est donc totalement insuffisante pour interpréter un classement d'urbanisme mais devra toujours se référer au règlement dans le détail des applications à la zone et sa subdivision.

► les zones urbaines - dites zones U

secteurs déjà urbanisés ou suffisamment desservis par les réseaux. Constructibles immédiatement pour des logements, mais pas forcément pour des bâtiments agricoles.

► les zones à urbaniser - dites AU

zones à caractère naturel destinées à être ouvertes à l'urbanisation (mais non obligatoire)

► les zones agricoles - dites zones A

zones à protéger de l'urbanisation. Constructibles dans certaines mesures si jugées nécessaires à l'exploitation agricole. Mais attention, certaines règles internes à la zone A de la commune peuvent introduire des secteurs systématiquement interdits à la construction ou apportant un certain nombre de contraintes particulières.

► Les zones naturelles ou forestières - dites zones N

zones à protéger en raison de leur caractère naturel, de la qualité des milieux naturels, des paysages... certaines constructions à usage agricole ou forestier peuvent y être autorisées, uniquement dans des secteurs délimités.



DEMANDER UN PERMIS DE CONSTRUIRE

Certains sites internet de préfectures mettent en ligne les Plu(i) et Pos du département.

L'autorisation d'une construction en zone A (zone agricole) ou N (zone naturelle), qu'il s'agisse d'un bâtiment d'exploitation ou d'une habitation (considérée alors comme un logement de fonction) est donc soumise à l'étude préalable d'une demande de permis de construire qui doit permettre de vérifier certaines conditions, dont les suivantes :

- justifier l'existence d'une activité agricole
- justifier la viabilité économique de l'exploitation
- justifier que le projet de construction est nécessaire à l'exploitation
- dans le cas d'un logement nouveau : démontrer la nécessité pour l'occupant d'être logé sur l'exploitation agricole afin d'assurer une présence humaine permanente et rapprochée pour la surveillance d'animaux, de cultures sensibles ou de matériel particulier.



QU'EST-CE QU'UNE ACTIVITÉ AGRICOLE ?

La notion d'activité agricole peut concerner (article L. 311.1 du Code rural) :

- › La maîtrise d'un cycle de production animale ou végétale
- › Des activités dans le prolongement de l'acte de production
- › Des activités ayant pour support l'exploitation au sens géographique et économique ; en lien avec l'activité agricole



ANNEXE 02 Activité de vente sur la ferme ou de location saisonnière

Le permis de construire est nécessaire pour toute construction, qu'il s'agisse d'un bâtiment d'exploitation ou d'une maison d'habitation.

Les services instructeurs des permis de construire sont :

- › les mairies lorsqu'il existe un Plu, un Pos ou une carte communale
- › les intercommunalités lorsque la compétence urbanisme est de leur ressort (existence d'un Plu intercommunal)
- › la DDT (État) lorsqu'il n'existe pas de document d'urbanisme communal.

COMMENT SAVOIR AVANT D'ACHETER SI VOUS AUREZ LE DROIT DE CONSTRUIRE ?

Conditionner une vente à l'obtention d'un permis de construire est une situation idéale mais pas toujours possible.

En cas d'impossibilité, vous pouvez prendre un maximum de précautions :

- › en vérifiant que rien n'est impossible de par le règlement ou document d'urbanisme,
- › en demandant un certificat d'urbanisme qui sera aussi proche que possible de la demande de permis de construire ultérieure.

Attention, en l'absence d'autorisation, vous prenez de gros risques pour le développement de votre activité future (voies d'accès, réseaux d'adduction d'eau...).



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

4. AUTORISATION D'EXPLOITER ET CONTRÔLE DES STRUCTURES

Avant de signer un bail ou un acte d'acquisition d'une parcelle ou d'une exploitation agricole, vous devez savoir si vous êtes soumis au « contrôle des structures ». Si vous y êtes soumis, il vous faut faire une déclaration et demander une autorisation d'exploiter auprès de la DDT de votre département. Les documents de demande pour connaître votre situation sont téléchargeables sur le site internet de la DDT.



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

5. LA QUESTION DE L'HABITATION : ENTRE PROJET DE VIE ET PROJET PROFESSIONNEL

L'habitation agricole : lieu de vie ou « bâtiment de fonction » ? Bien souvent ces deux fonctions se croisent et s'enchevêtrent ce qui place la question de l'habitation au centre des problématiques d'installation. Nous proposons ici de dresser quelques clés de lectures et points d'attention à ne pas oublier dans la visite d'une opportunité foncière.



Ressources
sur la question
de l'habitat en milieu
rural et la construction
en zone agricole :

Réseau Relier
relie-toits.org

HALEM
halemfrance.org

ACHAT OU LOCATION D'UNE MAISON SITUÉE SUR LA FERME

L'achat d'une maison sur la ferme peut permettre de constituer ou de renforcer une unité entre lieu de vie et de travail ce qui facilitera la vivabilité du métier. Dans ce cas, la question du prix du bâti sera centrale car il est courant que le bien soit également proposé sur des marchés non exclusivement agricoles. La concurrence avec d'autres usages, tel l'habitat secondaire, augmentera de fait le prix de vente de l'habitation.

Dans le cas d'une location, l'habitation est alors intégrée dans le bail rural et le loyer est encadré par les statuts du fermage ce qui permet de bénéficier d'un loyer (très) modéré.

Dans ce cas, une attention particulière devra être apportée aux questions de prise en charge de l'entretien et de l'amélioration de la qualité du bâtiment (en dehors des travaux prévus et programmés dans le bail).

LE CAS DE LA COHABITATION (OU PROXIMITÉ) AVEC LE CÉDANT

On observe que la cohabitation entre deux générations de paysans, n'est pas toujours bien vécue. Si elle est envisagée, la cohabitation, ses conséquences et le mode de règlement lors de conflits ou mésentente doivent être sérieusement réfléchies et si possible matérialisées dans un document du type « contrat ou règlement de cohabitation ».

Dans tous les cas, habiter sur deux parties distinctes de la ferme est une bonne idée ! Il peut également être utile que le cédant n'ait pas une vue directe sur l'exploitation et les activités du jeune agriculteur, le mettant ainsi en situation d'observer voire de juger le moindre des faits et gestes de son successeur. Des aménagements simples (haies, modification des circulations d'engins et d'animaux sur la ferme) peuvent être anticipés dans ce cas précis.

LA CONSTRUCTION D'UNE MAISON SUR LE LIEU DE TRAVAIL

Assurez-vous avant tout de la possibilité de construire (voir plus haut). Si votre projet fait une large place à l'autoconstruction soyez vigilant au temps, aux compétences et à l'énergie dont vous, votre famille et votre entourage disposez !

L'HABITAT LÉGER, MOBILE ET ÉPHÉMÈRE

Pour des raisons évidentes de facilité, d'adaptabilité et de capacité financière, de nombreux nouveaux agriculteurs choisissent une solution d'habitat léger ou provisoire. Ce type d'habitat peut être mal vu par les élus locaux ou les représentants de l'État. Là encore, renseignez-vous avant et sachez expliquer votre projet !

Bien lire les droits et devoirs du bailleur et du preneur dans l'entretien des bâtiments, faire un état des lieux sérieux et prévoir les travaux à venir autant que possible dès la signature du contrat !



**ANNEXE 08 Bail rural : droits et devoirs
du bailleur et du preneur**

