

# 2. ACHETER UNE TERRE OU UNE FERME

## Quelques éléments de contexte sur le marché foncier.

Le prix moyen d'un hectare de terres labourables en France métropolitaine augmente tous les ans depuis la fin des années 90. Les disparités de prix sont très grandes en fonction des régions, mais en dehors de quelques zones de montagne en déprise, le marché est à la hausse partout.

Cette augmentation du coût du foncier crée une situation souvent concurrentielle et inégalitaire entre les candidats à l'installation et d'autres acteurs, mus par des logiques patrimoniales et/ou financières.

Cette augmentation des prix est alimentée par plusieurs facteurs : raréfaction de la ressource elle-même, phénomènes d'agrandissement ou de spéculation foncière, concurrence avec d'autres usages des terres et du bâti agricole.

Pour toutes ces raisons, le marché foncier est très concurrentiel.

Pour autant, l'acquisition de foncier en vue d'installer une activité agricole reste une modalité centrale pour l'accès à la terre des candidats à l'installation.

Nous proposons ici de balayer quelques notions financières et légales centrales dans les logiques d'acquisition, qu'il s'agisse des méthodes de calcul du prix d'une ferme, des modalités de financement ou des démarches légales à prévoir.



### PAC ET AGRANDISSEMENT

La fin des années 90 marque un tournant majeur dans la politique agricole commune européenne.

Les soutiens indifférenciés aux marchés sont remplacés par des paiements directs, alloués à chaque exploitant sur la base de ses références historiques. Ces paiements forfaitaires sont calculés en prenant en compte les surfaces détenues et le rendement moyen départemental.

De nombreux secteurs en sont exclus, tels le maraîchage ou l'arboriculture, ce qui crée des distorsions de traitement entre exploitations.

De plus, les paiements sont découplés de l'acte de production ; c'est-à-dire que l'on peut les percevoir sans exploiter la parcelle concernée, sous réserve toutefois de la maintenir dans de bonnes conditions agricoles et environnementales.

Les terres auxquelles sont attachés les droits à prime font ainsi l'objet d'un renchérissement et l'on assiste à une course à l'agrandissement et souvent au détriment de personnes souhaitant s'installer.

## 1. LES VALEURS D'UNE FERME

La définition d'un prix juste, à la fois pour le cédant et le repreneur, est devenue un enjeu essentiel dans la transmission des fermes. Pourtant, nombre de transmissions n'aboutissent pas car la négociation peut être « faussée », en effet :

- › 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 pression familiale pousse à maximiser le profit ;
- › la pression sociale de voisins agriculteurs peut pousser à la surenchère ;
- › les prix du marché sont déconnectés du potentiel (rentabilité) de la ferme et de la situation financière des candidats à l'installation (fonds propres et capacité d'endettement limités).

La notion de la valeur d'une ferme est complexe car elle touche à la fois aux **représentations et besoins** des différentes personnes concernées :

**pour le cédant** : c'est une ressource pour sa retraite qui comprend une forte dimension affective et sentimentale pour lui ou des membres de sa famille (fin d'un projet de vie, temps passé à mettre en place l'outil de production). Ce point est d'autant plus crucial si l'habitat est situé sur l'exploitation et que la ferme est un lieu de vie.

**pour le repreneur** : c'est un bien qui doit permettre de générer un revenu ; il doit être en capacité de rembourser les annuités sans remettre en cause l'équilibre de son exploitation ; l'outil de production (terre et bâtis) doit pouvoir s'adapter à son projet professionnel ; tandis qu'il cherche souvent à tout prix à faire sa place sur le territoire.

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

Source : Inter-Afocg

## 2. LA NÉGOCIATION ENTRE CÉDANT ET REPRENEUR

Dans le contexte actuel sur le marché du foncier, le cédant est pris entre deux feux. Faut-il se baser sur le prix du marché, au risque de demander un prix trop élevé pour un jeune installé ?

Ou faut-il considérer prioritairement les réalités de l'activité du repreneur au risque de ne pas pouvoir compléter suffisamment sa retraite ou de décevoir les attentes financières de sa famille ? Ainsi, le cédant peut ne pas être totalement libre de ses choix dans le sens où sa décision dépend et interfère avec d'autres personnes qui portent chacune leurs enjeux propres.

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 ; pour tout ou partie des terres ; 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 leurs projets respectifs, seul ou avec un accompagnateur, sans avoir tout arrêté.

En conclusion, on peut dire que les différentes valeurs d'une ferme 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 ; entre objectifs et valeurs du cédant et projet du repreneur.



## 3. LE COÛT TOTAL D'UNE ACQUISITION

Le montant réel de l'achat doit inclure les frais qui vont s'ajouter au prix que vous avez négocié :

- Frais de notaire : ils comprennent les émoluments du notaires (honoraires dont la tarification est fixée par la loi) et les droits et taxes à payer au Trésor public (droits de mutation ou d'enregistrement)
- Frais de géomètre (bornage), éventuellement
- Rémunération d'intermédiaires (agents immobiliers ou Safer). Dans le cadre des Safer, les taux varient selon les régions et le type d'intervention (substitution amiable ou rétrocession)

Enfin, on peut dire qu'en cas d'emprunt, le coût du crédit est à incorporer dans le coût total de l'achat.

 ANNEXE 09 Les frais liés à une transaction immobilière



### Y A-T-IL D'AUTRES INVESTISSEMENTS À PRÉVOIR ?

Il sera peut-être nécessaire de réaliser quelques travaux de réparation et/ou d'aménagement pour rendre cet endroit plus fonctionnel par rapport à votre projet. Il faut donc demander des devis pour estimer au mieux les investissements totaux. Attention aux réglementations pour les constructions et modifications de bâtiments. Cf. Constructibilité en zone agricole, p. 31

Les normes sanitaires ou de sécurité peuvent parfois nécessiter des travaux importants.

## 4. LES DÉMARCHES LÉGALES ; PROMESSE DE VENTE ET COMPROMIS

Dans la **promesse de vente** (appelée aussi « promesse unilatérale de vente »), le propriétaire s'engage auprès du candidat acheteur à lui vendre son bien à un prix déterminé. Il lui donne ainsi en exclusivité une « option » pour un temps limité (généralement deux à trois mois). Durant cette période, il lui est interdit de renoncer à la vente ou de proposer le bien à un autre acquéreur.

Le candidat acheteur bénéficie, lui, de la promesse pour décider s'il souhaite acheter ou non. En contrepartie, il verse au vendeur une indemnité d'immobilisation en principe égale à 10 % du prix de vente (montant qui peut être négocié). S'il se décide à acquérir, cette indemnité s'imputera sur la somme à régler. Mais s'il renonce à acheter ou s'il ne manifeste pas son acceptation dans le délai d'option, l'indemnité restera acquise au propriétaire à titre de dédommagement.

Pour être valable, la promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts (pas de mention des hypothèques), dans les dix jours qui suivent la signature s'il s'agit d'un acte sous seing privé, ou bien dans le mois si c'est un acte notarié. Il y a des droits d'enregistrement à payer. Souvent pressés de conclure, acheteur et vendeur s'imaginent parfois que la signature de l'avant-contrat n'engage pas à grand-chose.

C'est faux : malgré son nom, cet accord préliminaire constitue un véritable "contrat", qui entraîne des obligations importantes pour les deux parties. Il leur permet de préciser les conditions de la future vente et marque leur accord. Bien qu'il ne soit pas légalement obligatoire, ce document se révèle donc indispensable.

Dans le **compromis de vente** (ou « promesse synallagmatique de vente »), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

Si l'une des parties renonce à la transaction, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant de surcroît des dommages et intérêts. La signature du compromis s'accompagne du versement par l'acquéreur d'une somme d'environ entre 5 % et 10 % du prix de vente. Appelée dépôt de garantie, elle s'imputera sur le prix lors de la signature de l'acte de vente notarié.

Contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux.



### LES CLAUSES SUSPENSIVES : DES EXCEPTIONS À L'ENGAGEMENT

Qu'il s'agisse d'une promesse de vente ou d'un compromis, acheteur et vendeur peuvent décider d'un commun accord d'y insérer des clauses suspensives. Celles-ci permettent de prévoir la nullité de l'avant-contrat si certains événements surviennent avant la vente définitive. Il peut s'agir, par exemple, d'un refus de prêt de la part de la banque de l'acquéreur, de la découverte d'une servitude d'urbanisme grave. Dans ce cas, les sommes qui avaient été versées par l'acquéreur lui sont restituées.

## 5. FINANCER SON PROJET D'ACHAT

Plusieurs types de ressources existent :

- l'apport personnel ;
- l'emprunt bancaire ;
- l'apport par des amis et/ou de la famille ;
- l'appel à l'épargne de proximité ;
- les subventions et autres aides des collectivités locales.

Il y a parfois des aides à l'investissement ou à la réhabilitation de maisons, de bâtiments, etc.

Renseignez-vous auprès des collectivités territoriales, chambres d'agriculture, structures d'aide à l'installation agricole, etc.

Il existe, dans chaque département, des opérateurs délégués de l'Anah (Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat) tels le réseau Habitat et Développement, qui peut subventionner, dans certains cas, des rénovations de logements. Certains Conseils départementaux accordent aussi une aide aux jeunes agriculteurs pour faciliter la rénovation de leur habitat.

### Attention

Il est parfois difficile de financer du foncier avec des emprunts bancaires. Les dépenses concernant le foncier sont vite plafonnées dans les emprunts Jeunes Agriculteurs (JA) par exemple, ou non éligibles dans le cadre de certaines garanties.



## 6. ET AUSSI...

### ACHETER EN VIAGER

Cette vente peut être un moyen de transmission du foncier. 1% environ des ventes sont réalisées en viager car l'outil n'a pas bonne presse.

Le viager s'apparente à une vente classique, seule la méthode de paiement est différente puisque le prix est converti en une rente :

le vendeur (crédirentier) y trouve un complément de retraite, l'acheteur (débirentier) s'installe sans mise de fonds initiale importante. Attention toutefois, la plupart des transactions en viagers sont des viagers occupés, notamment en ce qui concerne le logement.

Au-delà de l'aspect financier de la transaction, le caractère affectif est important. Aussi la vente en viager est-elle généralement utilisée dans le cadre familial. Le vendeur et l'acquéreur se mettent d'accord sur un prix de vente à charge pour le notaire de le transposer suivant un barème pour fixer le montant de la rente.



## ACHAT DIFFÉRÉ : LOCATION-VENTE, PORTAGE ET STOCKAGE FONCIER

**La notion de portage foncier** peut recouvrir de très nombreuses formes ; qu'il soit organisé par la Safer, par un organisation professionnelle agricole (notamment par des coopératives) ou par des citoyens via la création d'une société. Voici quelques formes de « portages » qu'un agriculteur peut rencontrer.

**Le portage foncier ou portage relais** peut être une très bonne solution d'acquisition progressive si vous avez peu d'apport initial et que vous souhaitez être propriétaire à terme. Le principe est simple ; des personnes et/ou une structure (association, société d'investissement, SCI ou GFA) investissent dans un bien foncier sur quelques années, en attendant que l'agriculteur le rachète à son compte.

Cf. **Les formes de propriété collective**  
p. 55 à 59

**La location-vente** nécessite a priori un bail de 25 ans qui sera dans tous les cas notarié. Il s'agit d'une promesse de vente à échéance et prix fixés selon une estimation qui tient compte du nombre d'années de fermages.

**Le stockage**, quant à lui, est utilisé par les Safer ou les collectivités locales, qui peuvent acheter un bien agricole, en attendant d'identifier un agriculteur bénéficiaire, à qui elle va revendre (rétrocéder) le bien.

Avant de s'engager dans un achat, la Safer va s'appuyer sur 3 conditions :

- un porteur de projet identifié, qui s'engage à racheter le bien à une échéance fixée ;
- une collectivité locale qui va payer les frais financiers générés par l'achat et le stockage du bien ;
- une garantie de bonne fin, qui peut être apportée par la collectivité en cas de carence du bénéficiaire.

En attendant la vente, le bien agricole stocké peut être mis à bail à un agriculteur via une convention d'occupation précaire.



### LA PROTECTION DU PATRIMOINE

On n'y pense pas toujours quand on est concentré sur la création de son activité. Il est cependant préférable de bien étudier les interactions entre le patrimoine et l'activité, pour se protéger, protéger sa famille ou protéger son outil de travail.

À ne pas négliger :

- > régime matrimonial (communauté ou séparation de biens ?)
- > régime social et fiscal de l'activité
- > régime de la propriété : individuel ou collectif ?