LA TRANSMISSION DES FERMES

OUTILS ET MÉTHODES POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE









Guide destiné aux formateurs, aux accompagnateurs et aux conseillers

















« J'AI COMMENCÉ PAR

UNE ANNÉE D'ESSAI »

- « Quand ma fiancée et moi nous sommes lancés dans l'agriculture, nous nous sommes accordé une "année d'essai". Nous avons essayé de faire pousser toutes sortes de légumes. Nous voulions voir ce qu'il était possible de faire sur ce terrain de 0,5 ha que des amis nous avaient loué, mais aussi découvrir ce que nous préférions cultiver. » Dominik Dax, jeune agriculteur en Autriche
- « Nous avons établi une convention entre le GAEC et le candidat repreneur et fonctionnons toujours de la même manière. Nous nous engageons à chercher notre repreneur trois ans avant la retraite et à accueillir des jeunes pour des stages. Nous rencontrons ainsi des candidats potentiels. » Michel Saunier, agriculteur au sein d'un GAEC
- « J'aurais pu la vendre à un très bon prix, mais j'ai une situation confortable et ma volonté était d'installer un jeune avant tout. De plus, je suis heureux de pouvoir aider quatre agriculteurs à s'installer. »

Philippe Colleu est ravi de ses quatre repreneurs

Pour découvrir plus de témoignages, rendez-vous sur le site www.farmsuccession.eu



SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
LE PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME	6
TRANSMISSION DES FERMES : COMPARAISON DE NOS QUATRE PAYS	10
COMPARAISON DE NOS QUAIRE PAIS	12
DES OUTILS POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE	17
Outil 1 – Guides de la transmission à destination des agriculteurs et des conseille	rs 18
Outil 2 – Témoignages vidéos et projections de films	21
Outil 3 – Les Cafés transmission	24
Outil 4 – Mentorat	26
Outil 5 – Plateforme mettant en relation les cédants et les porteurs de projets	28
Outil 6 – Des fermes où développer ses compétences : ferme-école et espace te	st 31
Outil 7 – Analyse du potentiel de l'exploitation	
Outil 8 – Formation collective : « Préparer la transmission de ma ferme »	
Outil 9 – Étude de cas sur la transmission d'une ferme	
Outil 10 – Jeu de rôles : « Rencontre avec un jeune agriculteur »	
Outil 11 – Évaluation économique	
Outil 12 – Outil d'investissement foncier : la coopérative Terre-en-vue	46
LES ORGANISATIONS DU PROJET E+	
SUR LA TRANSMISSION DES FERMES	50
PORTRAITS D'AGRICULTEURS	0, 48
TÉMOIGNAGES D'AGRICULTEURS EUROPÉENS2, 15, 20, 3	0, 32

RÉDACTION

Coordination: Maria van Boxtel, Katharina Hagenhofer et Bernadett Handl

Rédaction: Mickaël Berthollet (F - Afocg du Rhône), Antoine Besnard (FRAB Bretagne), Manuel Bornbaum (A - NEL), Maria van Monder Bornbourt (A - Nact, Maria Van Boxtel (NL - Land & Co et Landgilde), Geneviève Declercq (F - Afocg de Haute-Garonne), Blandine Dorin (F - Afocg du Jura), Johann Gangl (A - NEL), Elske Hageraats (NL - Toekomstboeren), Bernadett Handl (A -NEL), Thomas Huemer (A - NEL), Katharina

Hagenhofer (A - NEL), Lisa Kenney (A - NEL), Isabelle Kollegger (B - TEV), Isabella Lang (A - NEL), Mathilde Leriche (F - InterAfocg), Noémie Pennec (F - FRCIVAM 35), Marie Poisson (F - FRCIVAM Bretagne), Maarten Roels (B - TEV), Hélène Roisille (F - FRCIVAM Bretagne), Stefan Singer (A - NEL), Helmer Wieringa (NL - Land & Co et Landgilde)

Photographie: Dick Boschloo, Matthieu Chanel et toutes les organisations participant au projet sur la transmission des fermes en Europe

Production intellectuelle du projet Erasmus+ « La transmission des fermes en Europe » (2014-2016)

France - FRCIVAM Bretagne : www.civam-

bretagne.org
France - InterAfocg : www.interafocg.org
Belgique - Terre en Vue : www.terre-en-vue.be
Autriche - NEL : www.existergruendung landwirtschaft.wordpress.com

Pays-Bas - Land & Co: www.landco.nl et Landgilde: www.landgilde.nl

www.farmsuccession.eu

Avec le soutien financier de :





Partenaires:











UN AGRICULTEUR, QUATRE REPRENEURS

Producteur de porcs en conventionnel à Chavagne, en France, Philippe Colleu aurait pu céder sa ferme à ses voisins désireux de s'agrandir. Il a pris le contre-pied et décidé de favoriser l'installation progressive d'agriculteurs biologiques sur différents systèmes, avant de partir définitivement à la retraite en décembre 2014. Président de CUMA (coopérative d'utilisation de matériel agricole) pendant 20 ans, il est également un pourfendeur de la course au suréquipement individuel. « Mieux vaut une CUMA suréquipée qu'une ferme suréquipée, car une ferme suréquipée est impossible à transmettre. »

RÉDACTION | ANTOINE BESNARD PHOTO | MATTHIEU CHANEL

omment s'est déroulée la transmission de son exploitation ? Philippe
Colleu répond avec enthousiasme :
« En 2007-2008, j'ai mis deux hectares à disposition d'un maraîcher, Jean-Martial
Morel, qui était responsable de formation au CFPPA du Rheu. Il voulait s'installer et je le connaissais bien. Ça lui a permis de commencer à mettre son système en place tout en continuant à travailler à mi-temps. En 2011, il a été rejoint par un second maraîcher, Julien Rondouin. Jean-Martial est également en train d'installer son fils pour monter une troisième AMAP. J'avais donc déjà trois successeurs. »

Toutefois, il ne s'est pas arrêté là. « Un jeune voisin, Guillaume Aveline, s'est installé sur le cœur de la ferme en 2010 : 46 hectares en grandes cultures. Son père, qui avait une ferme voisine en bio depuis les années 50, est décédé il y a quelques années. Après des études de dentiste, il a finalement décidé de reprendre la ferme familiale de 34 hectares, contre toute attente. C'est une surface un peu juste pour des grandes cultures, alors je lui ai proposé de reprendre les terres qui me restaient. Je vais arrêter complètement mon

activité d'ici fin 2014, mais je veux continuer ma démarche, notamment en accompagnant un nouveau projet d'installation de 300 à 400 chèvres bio sur la ferme. Une partie de mon atelier de porcs était sur paille, ce qui laisse un espace disponible de 1 000 m² sur la ferme, ainsi qu'une fumière couverte de 600 m² et un silo pour maïs humide. Un dossier a été déposé auprès d'une laiterie pour faire 300 000 à 400 000 litres de lait de chèvre par an. »

Philippe Colleu est ravi de ses repreneurs.

« J'aurais pu la vendre à un très bon prix, mais j'ai une situation confortable et ma volonté était d'installer un jeune avant tout. De plus, je suis heureux de pouvoir aider quatre agriculteurs à s'installer. »

Pour lire l'intégralité de l'interview, rendez-vous sur www.farmsuccession.eu

Témoignage recueilli par Antoine Besnard, FRAB Bretagne, extrait du recueil *Itinéraires de transmission en agriculture* biologique, publié par GAB-FRAB Bretagne. Plus d'informations sur www.agrobio-bretagne.org



INTRODUCTION

Le rôle de l'agriculture et des agriculteurs est essentiel : ils nous permettent de nous alimenter et participent au paysage rural. En Europe, les exploitations agricoles sont généralement des affaires familiales. Les communautés agricoles et les entreprises familiales étaient – et sont toujours – solides et très unies. La pérennisation des fermes et le maintien d'une communauté d'agriculteurs sont une condition préalable à une bonne production alimentaire, à un bel environnement et à la vie en milieu rural.

'agriculture est en pleine mutation. Partout en Europe, les petites exploitations et les fermes familiales disparaissent à un rythme soutenu. Parfois, ces exploitations meurent parce que les agriculteurs ne parviennent pas à trouver de repreneurs, c'est pourquoi il est crucial de réussir le processus de transmission des fermes. Si ce processus n'a pas été préparé correctement et que les participants manquent d'aide et de conseils, la transmission peut facilement échouer.

De plus en plus d'agriculteurs cessent leur activité, tandis que

leurs voisins augmentent la taille de leur exploitation. Les enfants d'agriculteurs ne veulent pas reprendre la ferme familiale. Ce phénomène se traduit par une hausse des transmissions hors cadre familial. Une nouvelle génération de personnes, qui ne sont pas issues du milieu agricole traditionnel, veut se lancer dans l'agriculture. Ce sont souvent des personnes possédant un bagage universitaire qui aspirent à changer de carrière ; elles peuvent ainsi avoir des idées différentes au sujet des techniques agricoles et créer de nouveaux modèles d'entreprise. Ceci favorise l'émergence de nouvelles activités en milieu rural, par exemple en associant l'agriculture à la conservation de la nature et à la protection des eaux, ou à des activités éducatives, de loisirs ou thérapeutiques. Ces « futurs agriculteurs » apportent innovation et pérennité. Cette stratégie axée sur une « agriculture régionale », complémentaire à une agriculture tournée vers le marché mondial, génère de nouvelles perspectives économiques qui pourraient contribuer à remédier au chômage régional ou au dépeuplement des zones rurales. Cela implique également l'émergence d'une communauté de travailleurs ruraux et plusieurs repreneurs pour une même entreprise. Se lancer dans l'agriculture requiert un capital de départ important afin d'acquérir des terres, des bâtiments ou de l'équipement, alors que les cultures ou l'élevage ne génèrent pas toujours un revenu suffisant pour l'agriculteur. Il s'agit donc d'un secteur que les nouveaux entrepreneurs ont de plus en plus de mal à intégrer. En outre, l'agriculture représente le travail de toute une vie pour un paysan – le fruit d'un important héritage familial et de solides liens sociaux. L'heure de la retraite est donc un moment particulièrement fort sur le plan émotionnel. Certains agriculteurs préfèrent repousser le moment de réfléchir à la transmission de leur exploitation - pourtant, plus tôt cette transmission est préparée et plus les chances de réussite sont élevées.



Membres du réseau « La transmission des fermes en Europe »

La poursuite de l'activité agricole est importante. Ces grands

bouleversements dans la transmission des fermes – passage d'une reprise familiale à une transmission hors cadre familial, d'un seul à plusieurs repreneurs, création de nouvelles activités sur l'exploitation – nécessitent une nouvelle réponse. Une nouvelle communauté agricole s'avère nécessaire pour rapprocher de potentiels cédants et de futurs agriculteurs. En effet, comment rencontrer son repreneur quand ce dernier n'est pas son fils ? Nous avons également besoin de nouveaux outils pour former les agriculteurs. En effet, comment travailler ensemble avec un groupe de repreneurs quand on a toujours été seul sur son exploitation ? Comment transmettre, outre ses terres et sa ferme, ses connaissances et son expérience ? Enfin, de nouveaux modèles de financement sont nécessaires. En effet, comment réussir quand on n'a pas les moyens d'acquérir des terres et des bâtiments ? Comment profiter des idées nouvelles d'un porteur de projet ? Il nous faut de nouveaux outils.

Cette brochure est le fruit du travail réalisé par plusieurs

organisations européennes issues de France, de Belgique, d'Autriche et des Pays-Bas, réunies au sein d'un réseau Erasmus+ sur la transmission des fermes en Europe. Nous nous efforçons d'apporter une réponse à ces évolutions touchant la pérennisation et la transmission des fermes. Nous présentons les outils que nous avons mis au point et que nous utilisons pour rapprocher les agriculteurs, leur donner confiance dans le nouveau modèle d'entreprise que veulent adopter leurs successeurs ou explorer des stratégies de financement alternatives. Dans cette brochure, nous donnons des exemples d'outils, présentons des témoignages d'agriculteurs sur la transmission et situons la problématique de la transmission des fermes dans le contexte de nos quatre pays. Il ne s'agit évidemment pas d'un apercu complet de la situation, mais nous espérons que ces éléments permettront aux conseillers agricoles, aux accompagnateurs et aux autres personnes dans l'entourage de l'agriculteur - ainsi qu'aux agriculteurs eux-mêmes - de porter un regard neuf sur la transmission des fermes et les communautés rurales. Une nouvelle réponse pour un avenir agricole radieux!

LE RÉSEAU ERASMUS+ SUR LA TRANSMISSION DES FERMES EN EUROPE

LE PROCESSUS DE

TRANSMISSION D'UNE FERME

La transmission d'une ferme est un long processus. Les jeunes découvrent qu'ils veulent se lancer dans l'agriculture. Ils apprennent le métier et acquièrent de l'expérience, puis ils rencontrent des agriculteurs expérimentés dont ils veulent reprendre l'entreprise et doivent avoir le courage de s'engager dans une transmission. Les agriculteurs expérimentés doivent partager leur expérience et le travail agricole avec de nouveaux venus dans le métier, avoir le courage d'entamer un processus de transmission et finalement, passer la main. Ainsi, la transmission d'une ferme est bien plus qu'un moment festif chez le notaire : il s'agit d'un travail permanent en faveur de la pérennisation des fermes.

RÉDACTION | BERNADETT HANDL, MARIA VAN BOXTEL

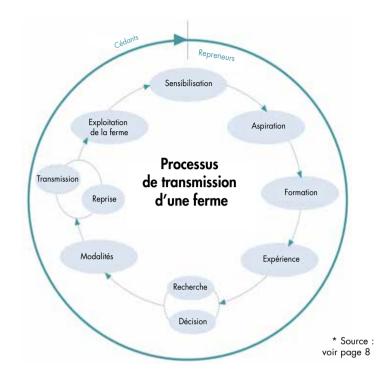
ET KATHARINA HAGENHOFER

a transmission d'une ferme implique au moins deux parties : les cédants et les repreneurs.

Dans les deux cas, il peut s'agir d'un groupe de personnes, d'un couple ou d'un seul individu. En général, céder sa ferme consiste, pour un agriculteur âgé, à transmettre le travail de toute une vie à un repreneur plus jeune – bien que ces caractéristiques d'âge ne s'appliquent pas à tous les porteurs de projets ni à tous les cédants. Évidemment, chaque transmission est unique, mais les principales étapes communes à chaque cas de figure sont représentées dans le cercle de la transmission, à droite.

La vie n'est pas un cercle net. Bien que nous décrivions

un processus continu représenté par un cercle, en réalité, la vie ne se déroule jamais de cette manière. Par exemple, il peut arriver que des agriculteurs travaillant avec de potentiels repreneurs hors cadre familial voient leur fils revenir soudainement dans le but de reprendre l'exploitation. Il est également possible qu'un agriculteur trouve des repreneurs, mais que ces derniers veuillent modifier radicalement l'exploitation et que l'agriculteur ne soit pas d'accord avec ces changements. Par conséquent, il peut être utile d'avoir une vue d'ensemble du processus, pourvu que chacun ait la possibilité de dire stop, de recommencer et de trouver de nouvelles solutions satisfaisant les deux parties.





1. Sensibilisation

Cédants :

« Je pourrais
transmettre ma
ferme, en temps
voulu »

Repreneurs :

« Je pourrais
devenir
agriculteur »



2. Aspiration

1. SENSIBILISATION. Il est important pour les jeunes – mais aussi pour les personnes plus âgées qui souhaitent se reconvertir dans l'agriculture – de savoir qu'il s'agit d'un métier viable et plaisant. Les agriculteurs expérimentés doivent être informés de la nécessité de transmettre leur ferme et avoir envie de partager leur exploitation avec des étudiants, des employés et des repreneurs potentiels. Transmission hors cadre familial? Les éventuels porteurs de projets qui ne viennent pas d'une famille d'agriculteurs sont généralement plus âgés quand ils se découvrent l'envie de se lancer dans ce secteur. Il peut également s'agir de jeunes citadins diplômés de l'enseignement supérieur.

2. ASPIRATION. Les cédants potentiels veulent transmettre leur exploitation, les porteurs de projets veulent reprendre une exploitation. **Transmission hors cadre familial?** Les éventuels porteurs de projets doivent exprimer leur désir de se lancer dans l'agriculture de manière explicite : ils doivent rencontrer de potentiels cédants.

Cédants:

« Nous voulons transmettre la ferme à nos enfants ou à des agriculteurs qui ne font pas partie de la famille. »

Repreneurs:

« Nous voulons devenir agriculteurs et poursuivre l'activité de la ferme (familiale). »



3. Formation

3. FORMATION. L'agriculture est un métier qu'il est nécessaire d'apprendre, à l'école et/ou en entreprise. Pour devenir agriculteur, il est indispensable de se former, notamment dans plusieurs exploitations. Transmission hors cadre familial? Les nouveaux agriculteurs issus d'un milieu non agricole doivent acquérir une expérience pratique que les jeunes issus d'une famille d'agriculteurs peuvent avoir obtenue dès leur enfance en aidant leurs parents. En outre, la transmission hors cadre familial peut être l'occasion d'apporter de nouveaux modèles d'entreprise innovants au sein de l'exploitation.

4. EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE.

En plus de l'enseignement scolaire, il est essentiel d'acquérir une expérience de travail en vue de devenir un agriculteur professionnel et, plus tard, un chef d'entreprise. Ceci peut également se faire dans le cadre des études, au sein d'une ferme-école, par l'intermédiaire de stages et auprès de professionnels expérimentés travaillant avec de futurs agriculteurs, afin d'allier théorie et pratique. Il s'agit en outre d'un moyen pour les cédants de rencontrer d'éventuels repreneurs de manière informelle. Transmission hors cadre familial? À l'instar de la formation théorique, les nouveaux agriculteurs issus d'un milieu non agricole peuvent avoir besoin d'acquérir une plus grande expérience pratique.



4. Expérience

Cédants :

« Nous voulons offrir

du travail et former

nos salariés. »

Repreneurs:



Les huit étapes du processus de transmission d'une ferme :

- 1. Sensibilisation
- 2. Aspiration
- 3. Formation
- 4. Expérience professionnelle
- 5. Recherche et décision
- 6. Modalités
- 7. Transmission et reprise
- 8. Exploitation de la ferme

Ils doivent chercher un endroit où s'installer ou une exploitation à reprendre et déterminer comment cette transmission peut avoir lieu. Transmission hors cadre familial? C'est lors de l'étape de « recherche et décision » que l'on observe la différence majeure entre la reprise de la ferme familiale et la transmission hors cadre familial. Un enfant peut reprendre la ferme familiale et poursuivre l'activité. Les personnes qui n'ont pas la possibilité de reprendre une ferme familiale doivent chercher activement des terres ou une exploitation. Les agriculteurs dont les enfants ne veulent pas reprendre l'exploitation doivent trouver un successeur. La décision de transmettre sa ferme hors cadre familial doit néanmoins être prise avec ses enfants dans la plupart des pays, en raison de la législation fiscale et de la loi sur les successions.

Cédants:

Si ce n'est pas le cas, nous chercherons activement des repreneurs. »

« Nous demanderons à nos parents si nous pouvons reprendre la ferme. Si ce n'est pas le cas, nous chercherons activement

Cédants:

« Nous voulons enseigner le métier à de nouveaux agriculteurs, accueillir des stagiaires et permettre à des jeunes d'acquérir de l'expérience. »

Repreneurs:

« Nous voulons apprendre le métier d'agriculteur.»

5. Recherche/

décision

PÉRENNITÉ

À chaque stade dans la vie d'un agriculteur, ce dernier peut sciemment favoriser la pérennité de l'exploitation. Lorsqu'ils sont jeunes, les agriculteurs peuvent se former à l'école ou en entreprise. Une fois en activité, ils peuvent partager leurs connaissances en accueillant des stagiaires dans leur ferme. S'ils sont un peu plus âgés, ils peuvent employer des salariés et partager les responsabilités, par exemple en donnant à un nouveau venu dans le métier une parcelle qu'il peut exploiter comme entrepreneur. En temps voulu, ils peuvent décider de travailler avec des repreneurs potentiels, en se laissant toutefois suffisamment de temps pour échouer et recommencer. Enfin, généralement après quelques années, les agriculteurs peuvent transmettre leur exploitation et trouver un nouveau rôle à jouer. Ce processus d'apprentissage permanent rapproche les agriculteurs expérimentés et les nouveaux venus dans le métier.

PLUS DE REPRENEURS

Au siècle dernier, la transmission d'une ferme était un processus au cours duquel un agriculteur (un homme âgé, la plupart du temps) cédait son exploitation à un homme plus jeune. Ce n'est plus systématiquement le cas aujourd'hui. Les exploitations sont si grandes que plusieurs entrepreneurs gèrent une seule ferme ensemble. En outre, les futurs agriculteurs veulent parfois ajouter à la production agricole des activités touristiques, de protection de la nature ou thérapeutiques au sein d'une exploitation existante. Davantage de repreneurs sont alors nécessaires, mais pas toujours au même moment. Par ailleurs, les repreneurs ne sont pas toujours jeunes : certains d'entre eux souhaitent se lancer après des études universitaires ou changer de carrière (par ex., après avoir travaillé dans le management).

TRANSMISSION HORS **CADRE FAMILIAL**

Traditionnellement, les fermes étaient transmises au fils aîné de la famille, qui prenait la relève de son père. Ce n'est plus systématiquement le cas aujourd'hui. La fille cadette ou l'ensemble des enfants peuvent vouloir reprendre la ferme. Et parfois, ils ne veulent pas. La transmission hors cadre familial est alors une possibilité. Cela peut être difficile sur le plan émotionnel, car la vie et le travail à la ferme sont étroitement liés, et que cette décision met fin à une longue tradition. En Autriche, les cédants continuent généralement de vivre dans la ferme après la transmission, mais cette pratique est moins courante en France. Sur le plan financier et fiscal (droits de succession), les transmissions hors cadre familial peuvent être très différentes de celles réalisées dans le cadre familial. Par exemple, aux Pays-Bas, la législation fiscale encourage la transmission d'entreprise, qu'elle soit réalisée hors cadre familial ou dans le cadre familial; en revanche, dans les autres pays, ce sont les transmissions familiales qui sont privilégiées.



« Nous allons demander à nos enfants s'ils veulent prendre la relève.

Repreneurs:

une exploitation. »

LES HUIT ÉTAPES DU PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME



1. Sensibilisation



2. Aspiration



3. Formation



4. Expérience



5. Recherche/



6. Modalités



7. Transmission/reprise



8. Exploitation de la ferme



6. Modalités

6. MODALITÉS. Les cédants et les repreneurs potentiels réfléchissent à la manière dont ils veulent diriger l'exploitation sur le plan juridique. Ils planifient les conditions de travail et de logement privilégiées : veulent-ils vivent ensemble ou séparément à la ferme, ou préfèrent-ils vivre en dehors de l'exploitation? Ils planifient également la gestion de la ferme et l'organisation du travail au fil du temps. Par ailleurs, les agriculteurs doivent déterminer la forme juridique et les modalités financières de la transmission.

Transmission hors cadre familial? Les enfants ont souvent l'habitude de la gestion d'une ferme et de la vie en commun. En revanche, les nouveaux venus doivent se familiariser avec les conditions de vie et de travail sur une ferme. Parfois, mais pas obligatoirement, il est plus facile pour de nouveaux venus d'apporter de nouvelles idées et des évolutions.

Cédants :

« Nous avons planifié la transmission de la ferme, y compris les conditions de vie et de travail en commun, ainsi que les modalités de financement. Nous partageons et améliorons ce plan avec nos repreneurs. »

Repreneurs:

« Nous avons des idées concernant notre future ferme, y compris la manière dont nous voulons vivre et travailler ensemble, ainsi que les modalités de financement. Nous partageons et améliorons ce plan avec d'éventuels cédants. »

7. TRANSMISSION ET REPRISE.



reprise

Cédants : « Nous transmettons la ferme. »

Repreneurs :

« Nous reprenons
la ferme. »

Au bout d'un moment, alors que le cédant et le repreneur travaillent ensemble, la transmission de la ferme à proprement parler a lieu. Elle peut se produire à une date précise, à l'achat de l'exploitation ; le cédant quitte les lieux et le successeur reprend l'activité. Toutefois, il s'agit généralement d'un processus progressif : le cédant et le repreneur travaillent ensemble pendant plusieurs années, le repreneur assumant peu à peu davantage de responsabilités. La plupart du temps, à un certain moment, la reprise est communiquée aux autres héritiers, un contrat est signé et le titre de propriété de l'exploitation est cédé. Transmission hors cadre familial? Dans certains pays, la législation fiscale et relative aux finances ainsi que la loi sur les successions accordent un statut particulier aux enfants, par rapport aux transmissions hors cadre familial. Dans ce cas, il est plus difficile de procéder à une transmission hors cadre familial.



8. Exploitation de la ferme

Cédants :

« Nous partageons le travail agricole ou cessons de travailler dans notre ferme. »

Repreneurs:

« Nous assumons toutes les responsabilités concernant l'exploitation de la ferme. »

8. EXPLOITATION DE LA FERME. Les

cédants et les repreneurs exploitent la ferme ensemble, les repreneurs assumant de plus en plus de responsabilités. Finalement, les cédants prennent leur retraite.

Transmission hors cadre familial? Le fait d'exploiter conjointement la ferme et de vivre ensemble dépend en grande partie des traditions nationales. Par exemple, en Autriche, où la plupart des exploitations sont des entreprises familiales, les cédants sont très attachés à leur maison et à la terre, et restent souvent vivre à la ferme. En France, les agriculteurs quittent souvent la ferme après la transmission, même si ce sont leurs propres enfants qui ont repris l'activité.

FINANCEMENT

La transmission d'une ferme nécessite de plus en plus de capital, au moins pour acquérir les terres et les bâtiments. Les possibilités de financement et les lois fiscales régissent le processus de transmission. Quelle est la stratégie la plus « efficace » en termes d'imposition ? En général, le futur cédant et le potentiel agriculteur doivent travailler ensemble pendant quelque temps pour faciliter le transfert des actifs. En fait, il est même essentiel d'être en mesure de travailler ensemble et de tirer deux revenus d'une même exploitation. D'autre part, des systèmes de financement alternatifs comme les structures d'investissement foncier solidaires se développent peu à peu. Ces stratégies efficaces nécessitent que l'agriculteur soit en mesure de communiquer avec ces investisseurs.

^{*} Source : Le processus de transmission d'une ferme, adapté de Vieth, C., Roeckl, C., et Thomas, F, 2008, Höfe gründen und bewahren – ein Leitfaden für außerfamiliäre Hofübergaben und Existenzgründungen in der Landwirtschaft. Kassel University Press

TRANSMETTRE SA FERME À UN EMPLOYÉ

Gildas Guiavarch était maraîcher à Concarneau, en France. À 48 ans, il voulait arrêter cette activité très physique. Il a cédé sa ferme à une employée de longue date, Gwénaëlle Le Sant. Peu après, Gildas Guiavarch a repris avec plaisir un travail dans un jardin de Cocagne à Quimper. « C'est moins fatigant. »

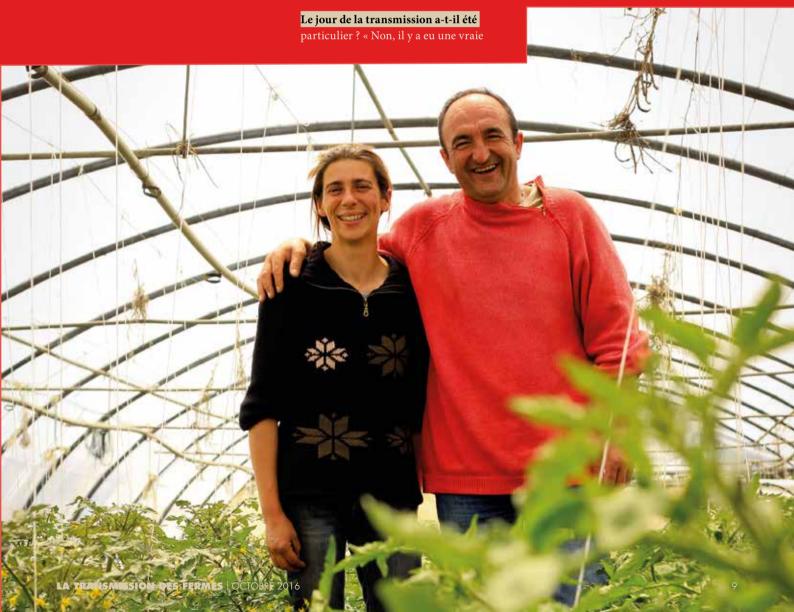
PHOTO MATTHIEU CHANEL

ous avons demandé à Gildas Guiavarch comment s'est déroulée la transmission : « Gwénaëlle était ma salariée depuis 2008. Elle avait déjà bénéficié d'un PIDIL (programme pour l'installation et le développement d'initiatives locales) à l'époque. C'est ma petite sœur de cœur. Elle a vraiment beaucoup bossé ici et c'est normal que ce soit la première à être servie. Je ne pense pas que j'aurais pu vendre à quelqu'un d'autre. Dans une transmission, tout va très vite. Il y a beaucoup d'argent en jeu. Mais c'est très compliqué, car ma ferme, c'est mon petit bébé... » Pourtant, Gildas Guiavarch a réussi à céder son exploitation.

continuité. J'ai pris mon nouveau poste à Quimper en septembre 2012, soit 4 mois avant la transmission définitive. J'avais tout fait et mis en place au niveau des cultures pour que l'automne et le début de l'hiver se passent bien pour Gwénaëlle. Ça lui a libéré l'esprit et ça lui a permis de préparer son installation sereinement. Pendant ce laps de temps, elle était complètement autonome tout en ayant le confort matériel du salarié. »

Pour lire l'intégralité de l'interview (en anglais), rendez-vous sur www.farmsuccession.eu

Témoignage recueilli par Antoine Besnard, FRAB Bretagne, extrait du recueil *ltinéraires de transmission en agriculture biologique*, publié par GAB-FRAB Bretagne. Plus d'informations sur



MARTIN ET MARIA

ONT REPRIS UNE FERME GRÂCE AU SYSTÈME

« LEIBRENTE »

Fils d'agriculteurs, Martin avait quatre frères et des parents jeunes, et voulait faire les choses différemment. Il n'était donc pas question de reprendre la ferme familiale. Par chance, sa mère connaissait un couple âgé désireux de transmettre son exploitation par l'intermédiaire du système autrichien « Leibrente ». Aujourd'hui, Martin et sa femme Maria sont à la tête d'une exploitation diversifiée.

RÉDACTION | BERNADETT HANDL

artin et Maria Brauchart sont agriculteurs dans le bio depuis 1992 et, comme le souligne Martin, c'est « une activité à plein temps ». Même si l'activité agricole à proprement parler est réduite, la transformation et la vente directe leur permettent de bien gagner leur vie. Martin a grandi dans un élevage de porcs en conventionnel, près de la ferme qu'il a reprise. Ses parents étaient agriculteurs à plein temps, et à l'âge de 15 ans, il a commencé à évoquer avec eux son envie de gérer une exploitation à l'avenir. Cependant, les deux générations ne partageant pas les mêmes idées et Martin ayant quatre frères, les possibilités d'hériter de la ferme familiale étaient très minces. Cela n'a pas empêché le jeune homme d'étudier l'agriculture et de travailler dans des entreprises liées à ce secteur, tout en continuant de chercher une exploitation à reprendre.

Et Martin a finalement trouvé une ferme grâce à ses

parents. Sa mère est entrée en contact avec une femme âgée pour lui acheter des porcs, et elles ont discuté des difficultés à faire entrer des jeunes dans le secteur. Quand la mère de Martin a expliqué qu'elle avait cinq fils qui souhaitaient tous reprendre une ferme, la vieille femme lui a répondu que son frère cherchait un successeur depuis longtemps. Peu après, ce dernier et sa femme ont pris contact avec Martin et l'ont invité à venir dans leur ferme. À sa grande surprise, le couple a proposé au jeune homme de reprendre l'exploitation après une première visite seulement. Il s'est jeté à l'eau

et a accepté. Ils ont donc fixé un rendez-vous chez un notaire quelques jours avant Noël, et c'est ainsi que Martin est devenu agriculteur.

Pour les cédants, il était important de savoir de quelle

manière leur successeur voulait gérer l'exploitation bovine et les autres activités. Initialement, Martin ne connaissait rien à l'élevage des bovins ni à l'agriculture biologique, mais il savait qu'il voulait travailler sans pesticides ni engrais chimiques. Pour commencer, ils ont donc convenu de travailler ensemble pendant un an, pour que le cédant puisse aussi se rendre compte de la manière dont Martin gérerait la ferme. Martin a accepté avec plaisir, notamment parce qu'il ne connaissait rien à l'élevage des bovins. Ils ont exploité la ferme pendant deux ans en continuant à travailler comme le cédant en avait l'habitude. Ainsi, Martin avait trouvé une exploitation sans successeur qu'il pouvait reprendre. La transmission a été financée dans le cadre d'un contrat autrichien appelé « Leibrente », une sorte de rente viagère spécifique.

Le « Leibrente » est un contrat conclu entre deux

parties. Le repreneur gère la ferme, verse une somme mensuelle pour rembourser la valeur de l'exploitation et – point non négligeable! – peut réduire ce montant contre un devoir de diligence à l'égard du cédant, qui peut s'exprimer en nature (dans ce cas, le couple vit encore sur la ferme). À la signature du contrat « Leibrente », l'exploitation change de propriétaire et

















« Nous avons travaillé ensemble pendant deux ans. »

appartient désormais au repreneur. Ce dernier doit payer une somme mensuelle qui est déterminée en fonction de la valeur de l'exploitation et de l'espérance de vie du cédant. Juridiquement, il s'agit d'un contrat aléatoire – un terme complexe signifiant que le contrat comporte une clause de « surprise » : on ne sait pas à l'avance ce qui arrivera. Deux ans plus tard, Martin a rencontré Maria, qu'il a ensuite épousée. Ils exploitent la ferme à temps plein. Martin est responsable des cultures tandis que Maria s'occupe de la vente directe et de la transformation des matières premières, mais ils gèrent tous deux l'élevage du bétail. Ils essaient d'exploiter la ferme correctement tout en veillant à ne pas fournir un travail trop excessif.

Deux ans après la transmission, le cédant est

malheureusement décédé. Des discussions ont eu lieu avec ses enfants, qui n'étaient pas pleinement informés de la situation et voulaient utiliser la ferme comme maison de vacances. Les enfants avaient conseillé à leurs parents de louer l'ensemble des terres agricoles et forestières. Néanmoins, tout était parfaitement légal ; Martin et Maria ont donc pu poursuivre l'activité comme le souhaitait le couple cédant. Il ne voulait pas

louer les champs à un producteur de porcs, qui aurait dû labourer les prés pour cultiver du maïs. Il ne voulait pas non plus partir vivre en maison de retraite. Ce sont ces raisons qui ont poussé le couple à transmettre sa ferme hors cadre familial, pour garantir la pérennité de l'exploitation. Si Martin avait dû acheter la ferme, s'il avait été moins investi ou s'il avait reçu moins d'aide de la part de son père et de ses frères, il n'aurait pas pu reprendre l'exploitation. Pour Martin, le plus important était la passion du vieil agriculteur, dont il essaie de se montrer digne. Il voulait se lancer dans l'agriculture biologique afin de se prouver qu'il était possible de gagner sa vie en tant qu'agriculteur sans recourir aux pesticides et aux produits industriels. Il est très heureux et insiste sur le fait qu'une transmission n'est pas une question de propriété, mais devrait plutôt être considérée comme une question d'utilisation des terres. Grâce au système « Leibrente », Martin et le cédant ont tous deux pu réaliser leur propre « réforme agraire sociale » à petite échelle.

Pour en savoir plus sur Maria et Martin Brauchart : https://vimeo.com/130080041

Pour lire l'interview complète (en anglais), rendez-vous sur www.farmsuccession.eu

TRANSMISSION DES FERMES:

COMPARAISON DE NOS QUATRE PAYS

SUPERFICIE AGRICOLE UTILISÉE, NOMBRE D'EXPLOITATIONS AGRICOLES ET DIMINUTION, % DE CHEFS D'EXPLOITATION DE MOINS DE 35 ANS ET DE PLUS DE 55 ANS, EFFECTIFS DU SECTEUR AGRICOLE ET NOMBRE D'EXPLOITATIONS BIOLOGIQUES

	France	Belgique	Autriche	Pays-Bas	Union européenne
Superficie agricole utilisée (SAU, en ha), 2013¹	27 739 430	1 307 900	2 726 890	1 847 570	174 613 900 (Total UE-28)
Taille moyenne des exploitations (en ha), 2013¹	58,7	34,6	19,4	27,4	16,1 (Moyenne UE-28)
Nombre d'exploitations agricoles, 2000²	663 810	61 710	199 470	101 550	-
Nombre d'exploitations agricoles, 2013 ²	472 210	3 <i>7 7</i> 60	140 430	67 480	10 841 000 (Nombre total UE-28)
Diminution du nombre d'exploitations agricoles (en nombre d'exploitations), 2000-2013*	191 600	23 950	59 040	34 070	-
Diminution du nombre d'exploitations agricoles (en %), 2000-2013*	28,86 %	38,81 %	29,60 %	33,55 %	
% de chefs d'exploitation de < 35 ans, 2013³	8,81 %	3,99%	10,94 %	3,08 %	5,37 % (UE-28)
% de chefs d'exploitation de > 55 ans, 2013³	39,35 %	47,96 %	28,16 %	47,87 %	54,80 % (UE-28)
% des effectifs travaillant dans les secteurs de l'agriculture, de la sylviculture, de la chasse et de la pêche, 2012 ⁴	2,8 %	1,3 %	4,5 %	2,5 %	5,2 % (UE-27)
Nombre d'exploitations agricoles biologiques, 2013 ⁵	25 467	1 487	21 810	1 646	
Superficie de l'agriculture biologique en % de la SAU totale, 2013 ⁵	3,86 %	4,56 %	19,46 %	2,56 %	-

^{1.} Source: Eurostat, Agriculture, forestry and fishery statistics, 2015 edition. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/9/91/Farm_structure_YB2016.xlsx

Sur les 10,8 millions de chefs d'exploitation agricole que comptait l'Europe des 28 en 2013, relativement peu étaient jeunes. En moyenne, sur l'ensemble des États membres de l'UE, seuls 6 % des chefs d'exploitation étaient âgés de moins de 35 ans. En revanche, plus de la moitié des chefs d'exploitation (près de 6 millions de personnes, soit 55,8 %) étaient âgés de 55 ans ou plus, et donc proches ou au-delà de l'âge normal de la retraite (Eurostat, 2015).

^{2.} Source: Eurostat, nombre d'exploitations agricoles.
http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Farm_structure_statistics (20/12/2015)
http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/6/67/Agricultural_holdings%2C_2000%E2%80%9310_YB14.png
*Calculs réalisé par le projet Erasmus+ sur la transmission des fermes en Europe

^{3.} Source: Eurostat, Agriculture, forestry and fishery statistics, 2015 edition. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do

^{4.} Source: Eurostat, Agriculture, forestry and fishery statistics, 2013 edition. http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/agricultural/2013/pdf/b0-1-2_en.pdf

^{5.} Source : FiBL, 2015, Données sur l'agriculture biologique 2005-2013. http://www.organic-world.net/statistics/

En France, en Belgique, en Autriche et aux Pays-Bas, l'agriculture reste principalement une activité familiale. L'âge moyen des agriculteurs augmente dans tous les pays et dépasse 50 voire 55 ans, tout comme le nombre d'agriculteurs âgés sans repreneur (au moins un tiers des agriculteurs de plus de 55 ans n'ont pas de repreneur). Chaque année, plus de 3 % des agriculteurs cessent leur activité, ce qui s'est traduit par une baisse de 30 % du nombre d'exploitations en une dizaine d'années. Les fermes restantes s'agrandissent. Dans tous les pays, nous observons une hausse des transmissions hors cadre familial et même des reprises par des porteurs de projets issus d'un milieu non agricole. C'est une tendance modeste, mais elle s'amplifie.

RÉDACTION | MARIA VAN BOXTEL

LE CAPITAL NÉCESSAIRE AUGMENTE

Les prix fonciers, et par conséquent les prix des fermes, augmentent rapidement. Pour les terres agricoles, les prix fonciers moyens varient de 5 500 euros par hectare en France à 54 900 euros par hectare aux Pays-Bas. Seule la France a mis en place une politique active de stabilisation des prix fonciers au moyen des SAFER (sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural), des organismes de partenariat public-privé qui contrôlent activement les prix fonciers par l'achat de terrains. En raison du prix élevé des terres et des fermes, le capital requis pour s'installer est très élevé dans tous les pays, en particulier par rapport au faible niveau de revenu que l'agriculture permet d'atteindre. Pour pouvoir prendre leur retraite, les agriculteurs doivent vendre leur exploitation à un prix élevé, car les investissements dans l'activité prennent généralement le pas sur l'épargne retraite. En outre, la pression exercée par les agriculteurs voisins qui veulent acheter des terres pour agrandir la taille de leur propre exploitation ainsi que les besoins en terrains non agricoles destinés à la construction, aux espaces naturels ou aux infrastructures renforcent la demande de terres agricoles.

LOCATION

Outre l'achat d'une ferme et de terres, la location est un bon moyen de démarrer une activité. La législation relative aux locations confère des droits très avantageux aux locataires actuels, car il est important d'assurer la pérennité de leur exploitation. Bien que les loyers puissent être bas et ne soient pas favorables aux bailleurs et aux propriétaires, ces derniers ne vendent pas leurs biens, car les aides de l'Union européenne qu'ils reçoivent leur permettent de compléter considérablement leurs revenus, comme en Belgique. Jusqu'à 70 % (Belgique) et même 75 % (France) des terres agricoles sont mises en location ; ceci confère néanmoins aux exploitants un niveau de sécurité moindre et réduit par conséquent leur capacité d'emprunt, ce qui se traduit



J'avais trouvé une repreneuse, mais ce qu'elle voulait vraiment, c'était faire de la boulangerie, et non cultiver des céréales. Je pensais que c'était une folie, mais je lui ai donné sa chance. À présent, elle réalise des pains délicieux à partir de nos céréales et c'est un immense succès. Elle a soustraité le travail agricole à un voisin!

> par une faible mobilité foncière. Toutefois, la location de terres constitue un excellent point de départ, peu onéreux, dans les quatre pays.

LES AVANTAGES FISCAUX FAVORISENT LES TRANSMISSIONS FAMILIALES

Pour la plupart des pays, il est important de pérenniser l'activité agricole. L'agriculture étant une activité familiale et le transfert de capitaux étant très élevé lors de la reprise d'une exploitation, la plupart des pays offrent divers avantages fiscaux si un membre de la famille reprend la ferme. Par exemple, les agriculteurs peuvent évaluer leur exploitation en fonction d'une valeur « agraire » inférieure plutôt que d'une valeur de marché ; d'importantes exonérations fiscales peuvent également être prévues sur la donation faite par les parents à l'enfant qui reprend la ferme. Les pays n'accordent généralement pas les mêmes avantages aux personnes qui ne font pas partie de la famille. Seuls les Pays-Bas ont adopté une politique fiscale qui ne fait aucune distinction entre transmission familiale et hors cadre familial: si la transmission est entreprise à temps et que le repreneur poursuit l'activité pendant cinq ans après la cession, aucune différence n'est faite sur le plan fiscal entre un enfant et un repreneur ne faisant pas partie de la famille.

Pour en savoir plus sur le contexte de la transmission des fermes dans chaque pays, rendez-vous sur www.farmsuccession.eu

DE NOUVELLES MANIÈRES DE FINANCER LA TRANSMISSION

La plupart des transmissions sont financées par la famille et/ou un établissement bancaire. Quelques agriculteurs débutants cherchent néanmoins de nouvelles manières de s'installer. En Belgique et en Autriche, on observe un nombre croissant d'associations pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP), où les habitants assument une partie du risque. En France et Belgique, les structures d'investissement foncier Terre de Liens, Terreen-vue et De Landgenoten achètent des terres agricoles financées par les citoyens et les louent à des agriculteurs (qui lancent leur activité). Chaque pays expérimente différentes manières de financer l'agriculture pour compléter les financements bancaires. Même les grandes sociétés d'investissement redécouvrent la stabilité de l'investissement foncier et peuvent offrir des contrats de location attractifs aux futurs agriculteurs.

LES SUBVENTIONS ACCORDÉES AUX JEUNES AGRICULTEURS AIDENT... EN PARTIE

Les quatre pays accordent certaines formes d'aide à l'installation ou à l'investissement aux agriculteurs de moins de 40 ans qui lancent leur activité. En général, les jeunes agriculteurs peuvent bénéficier d'aides par l'intermédiaire des subventions européennes. Elles sont également accordées aux repreneurs hors cadre familial et aux nouveaux venus dans la profession. Toutefois, étant donné les conditions fixées pour en bénéficier, les transmissions familiales sont nettement favorisées (en particulier en Belgique et en Autriche), tout comme la reprise de fermes existantes présentant le même modèle d'entreprise (en particulier en Belgique). Aux Pays-Bas, l'aide accordée aux jeunes agriculteurs a été introduite il y a peu (2014), et même l'association de jeunes agriculteurs déplore son montant limité (20 000 euros maximum) et les stricts critères d'investissement. Le soutien aux jeunes agriculteurs est plus efficace en France, où l'aide est disponible sur le long terme et son montant plus élevé. La limite d'âge peut parfois poser problème aux futurs agriculteurs qui envisagent une deuxième carrière dans ce secteur, car ils sont généralement plus âgés.



Je pensais que je vendrais ma ferme et partirais vivre au village en l'espace d'un an. En fin de compte, il m'a fallu quatre années de travail en commun et une tentative avortée avec un potentiel repreneur qui ne connaissait rien à la production de porcs.

LA RETRAITE EST-ELLE ENVISAGEABLE POUR LES AGRICULTEURS ?

Selon les pays, un régime de retraite est disponible pour tous les citoyens (Pays-Bas), pour tous les travailleurs (France) ou par l'intermédiaire de régimes de retraite complémentaires privés (dans les quatre pays). Les agriculteurs choisissent généralement d'investir dans leur exploitation plutôt que d'épargner pour la retraite ; par conséquent, une part considérable de leur retraite repose soit sur la vente de leur ferme, soit sur le fait de rester vivre sur leur exploitation. Ainsi, les pensions des agriculteurs sont généralement faibles dans les quatre pays. Ces derniers se heurtent donc tous à une population agricole vieillissante qui n'a pas les moyens de prendre sa retraite. La situation est particulièrement difficile pour les épouses d'agriculteurs qui n'étaient pas officiellement salariées ; au décès de leur mari, elles n'ont souvent pas d'autre choix que de vendre l'exploitation. Aux Pays-Bas, le régime public de base verse une pension à tous les citoyens. L'Autriche propose un système de pension privé à vie intéressant pour les agriculteurs, sous la forme d'un contrat dit « Leibrente », une sorte de rente viagère (plus de détails en page 10).

AUGMENTER L'APPUI À LA TRANSMISSION DES FERMES

Face au déclin des fermes et du travail agricole – parfois combiné au chômage rural et au dépeuplement des campagnes – les gouvernements, les organisations d'agriculteurs et le secteur financier incitent activement les agriculteurs à réfléchir à leur succession et à transmettre leur exploitation. Pour ce faire, les différents acteurs recourent principalement à des projets d'appui (Pays-Bas) et à la distribution active d'aides à l'installation et à l'investissement (France, Belgique et Autriche). Une politique nationale sur la transmission des fermes a même été mise en place en France et offre des instruments facilitant la transmission, tels qu'un diagnostic de l'exploitation, une plateforme de mise en relation et des aides au conseil.

NOUVEAUX VENUS, NOUVEAUX PROJETS

Nous observons une tendance à la hausse chez les nouveaux venus dans le métier qui aspirent à un autre mode de production et de commercialisation. Certains nouveaux agriculteurs veulent une petite entreprise qu'ils ont les moyens d'acquérir, recourir à un circuit d'approvisionnement court, exploiter leur ferme à temps partiel ou combiner des activités de production et de transformation. Or, les fermes disponibles à la reprise ne sont pas forcément adaptées à de tels projets. Les agriculteurs expérimentés proposent de grandes exploitations, très spécialisées et avec un important capital. Dans ces circonstances, il peut être difficile pour les deux parties de trouver un terrain d'entente.

« IL EST ÉGALEMENT PRIMORDIAL DE

TRANSMETTRE LES RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE »

« Passer la main progressivement, c'est une belle manière de transmettre notre ferme, selon nous. Pendant des années, nous avons travaillé en étroite collaboration avec nos employés et nos clients. Ce n'est pas facile de céder son exploitation d'un coup, parce qu'on peut s'isoler sur le plan social. Le fait de passer progressivement la main à Fred nous a donné la possibilité de trouver d'autres centres d'intérêt. De plus, cela a permis à Fred d'apprendre à connaître les employés et les clients. C'est primordial dans l'agriculture bio, où les relations avec la clientèle et la fidélité jouent un rôle très important. Il faut des années pour se constituer une bonne clientèle. » André Vollenberg, maraîcher à Grubbenvorst, aux Pays-Bas, cède son entreprise hors cadre familial à Fred Willemssen. Pour en savoir plus, rendez-vous page 41 ou sur www.farmsuccession.eu

« Je travaille environ 50 ha voués à la production de céréales et au maraîchage bio. Les 6,3 ha que je louais pour cultiver des légumes autour de ma ferme ont été mis en vente. Je devais trouver 170 000 euros rapidement pour pouvoir acquérir ces terres. Heureusement, la coopérative Terre-en-vue a rendu cet achat possible. » Jean-François Depienne poursuit avec succès l'activité de son exploitation Bio Lorraine à Arlon, en Belgique.



André Vollenberg, maraîcher à Grubbenvorst, aux Pays-Bas Photo de Dick Boschloo

TRANSMETTRE UN GAEC

En France, Michel Saunier était membre d'un groupement agricole d'exploitation en commun (GAEC) de quatre associés. Une difficulté supplémentaire : quatre repreneurs à trouver!
RÉDACTION ANTOINE BESNARD | PHOTO MATTHIEU CHANEL

ichel Saunier et ses associés ont commencé très tôt à réfléchir à la question de la transmission. Ils ont été inspirés par un groupe de collègues débattant de nouveaux systèmes de production. « Dans les années 90, nous avons créé un groupe réunissant une douzaine d'exploitations laitières en Sud Loire-Atlantique et Nord-Vendée, afin de réfléchir ensemble au changement de nos pratiques de production de lait, vers un système de prairies pâturées. Le GRADEL est né. L'originalité de ce groupe a été à la fois l'entraide technique et la réflexion collective sur les conséquences économiques et en termes d'emplois de nos systèmes. Nous mettions en commun nos résultats comptables. La question de la transmission était induite dès qu'il était question de l'outil de production : nous pensions à la pérennité de nos systèmes. Nous avons eu la volonté de ne pas trop capitaliser pour avoir un outil facile à transmettre, tout en gardant un capital minimum pour produire. Nous étions une quinzaine d'années avant les premiers départs en retraite, autour de 2005. Depuis ce moment, au sein du GRADEL chaque départ en retraite a été remplacé, soit une douzaine d'installations. »

Une succession à plusieurs reprises étalée dans le temps. « J'étais membre d'un GAEC de quatre associés constitué en 1967. À chaque fois qu'un associé est parti en retraite, il a été remplacé. Nous avons donc été confrontés à la question de la succession à plusieurs reprises, étalée dans le temps. Avec toujours la double question : comment trouver un repreneur et comment assurer la transition ? La transmission du capital, mais aussi du savoir-faire acquis. Nous avons établi une convention entre le GAEC et le candidat repreneur et fonctionnons toujours de la même manière. Nous nous engageons à chercher notre repreneur trois ans avant la retraite, à accueillir des jeunes pour des stages, etc. Nous pouvons ainsi rencontrer des candidats potentiels. »

Rembourser sur la participation au capital et pas sur le salaire. « Lorsque cela fonctionne avec un jeune, il devient alors salarié de l'exploitation pendant deux ans, avec les mêmes conditions de travail et la même rémunération que les associés. Dans notre fonctionnement, le revenu réel est supérieur au prélèvement qui sert à payer les salaires, la différence correspond à la capitalisation. En cas de rupture, cela s'arrête là, le salarié a été rémunéré durant sa période de travail. S'il reste, ce qui a été le cas à chaque fois, le repreneur commence à capitaliser : la partie non disponible et qui n'a pas été versée en rémunération directe est considérée comme une participation au capital. Ainsi, lorsque l'installation a lieu après deux ans, le jeune a déjà commencé à capitaliser, et le reste est

repris par l'ensemble de l'exploitation. Lié aux réflexions du GRADEL, nous avons au sein du GAEC plafonné le capital par individu, si bien qu'à l'installation presque la totalité peut être reprise par le jeune sur le seul prêt DJA (dotation jeune agriculteur versée par l'État français). Il ne rembourse pas sur son salaire, dans la mesure où le revenu de l'exploitation le permet mais sur la capitalisation. Nous avons renouvelé les quatre membres de notre GAEC de cette manière et avec succès. »

Pour lire l'intégralité de l'interview, rendez-vous sur www.farmsuccession.eu
Témoignage recueilli par Antoine Besnard,
FRAB Bretagne, extrait du recueil ltinéraires de transmission en agriculture biologique, publié par GAB-FRAB Bretagne. Plus d'informations sur www.agrobio-bretagne.org



DES OUTILS POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE

Nous – les participants du projet Erasmus+ sur la transmission des fermes en Europe – avons réuni dans ce document les outils et méthodes auxquels nous recourons pour aider les agriculteurs à transmettre leur exploitation en toute sérénité. Nous utilisons et avons amélioré ces outils, et nous les partageons aujourd'hui avec vous! Si vous souhaitez nous faire part de remarques, de témoignages ou d'améliorations, n'hésitez pas à les partager sur www.farmsuccession.eu.

LES HUIT ÉTAPES DU PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

	T T		T.	T	T .	I	I	T
LE PROCESSUS DE TRANSMISSION	1. Sensibilisation	2. Aspiration	3. Formation	4. Expérience	5. Recherche/ décision	6. Modalités	7. Transmission/reprise	8. Exploitation de la ferme
Guides de la trans- mission à destination des agriculteurs et des conseillers								
Témoignages vidéos et projections de films								
Les Cafés transmission								
Mentorat								
Plateforme mettant en relation des cédants et des porteurs de projets								
Des fermes où développer ses compétences : ferme-école et espace test								
Analyse du potentiel de l'exploitation								
Formation collective : « Préparer la transmission de ma ferme »								
Étude de cas sur la trans- mission d'une ferme								
Jeu de rôles : « rencontre avec un jeune agriculteur »								
Évaluation économique								
Outil d'investissement foncier : la coopérative Terre-en-vue								

Dans cette brochure, nous décrivons brièvement chaque outil.

Des informations supplémentaires, telles que des exemples ou les feuilles de calcul Excel utilisées pour estimer la valeur d'une exploitation, sont disponibles en ligne sur www.farmsuccession.eu

Pour l'outil « Recherche et science », rendez-vous sur le site www.farmsuccession.eu

Légende :

outil très utile à cette étape
outil également utile à cette étape

outil non utilisé à cette étape

GUIDES DE LA TRANSMISSION À DESTINATION DES AGRICULTEURS ET DES CONSEILLERS

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















5. Recherche/ décision

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

GUIDES DESTINÉS AUX AGRICULTEURS

Un guide sur la transmission destiné aux agriculteurs est utile pour sensibiliser les chefs d'entreprise à la nécessité de commencer à réfléchir à leur succession. Le guide réalisé par le réseau FRCIVAM Bretagne et ses partenaires est un exemple très réussi. Ce document imprimé (3 000 exemplaires par an) est gratuit et distribué lors d'événements publics rassemblant des agriculteurs. Il cible principalement les cédants et les cédants potentiels. RÉDACTION | MARIE POISSON



PRINCIPE

La Chambre d'agriculture de Bretagne a constitué un réseau réunissant des banques, des syndicats agricoles, des coopératives, des comptables, les autorités et d'autres partenaires. L'objectif de ce réseau est de soutenir les cédants potentiels.

Le Guide de la transmission est un document de 30 pages présentant le processus de transmission d'une ferme. Il s'agit d'un outil détaillé visant à aider les agriculteurs à anticiper leur transmission, à prendre des décisions et à agir. Les lecteurs peuvent facilement identifier les questions et les réponses sur différents sujets, comme l'âge légal de départ en retraite, le calcul de la retraite, les déclarations à remplir pour cesser l'activité, les aides et les ateliers, ainsi que les adresses utiles. Ce guide fournit également des listes de contrôle très utiles, telles que les points à aborder avec la banque. Il est possible d'ajouter des notes personnelles sur une page vierge. Enfin, le document recueille des témoignages de cédants et de conseillers. Chaque partenaire membre du réseau est répertorié parmi les contacts, et participe à la promotion et à la distribution du guide.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Premier contact : moyen d'attirer les agriculteurs	Impersonnel
La réalisation d'un guide facilite le travail avec tous les partenaires	Chaque transmission est unique ; il n'est pas possible de résumer et d'expliquer dans un seul document les différentes situations
Permet de sensibiliser au processus que constitue la transmission	Peut favoriser l'autopromotion des partenaires
Il est plus facile de comprendre les informations administratives dans un document imprimé ou en ligne	Cela donne beaucoup de travail à l'agriculteur tout en dissimulant le problème majeur de la transmission : repérer les cédants et les contacter

CONTACT

Pays: France

Organisation et contact : FRCIVAM Bretagne, Marie Poisson

Site Web: www.transmission-en-agriculture.com **Pour en savoir plus:** accueil@civam-bretagne.org

AUTRES EXEMPLES

- Le guide « Ekoland special Opvolging gezocht », à l'intention des agriculteurs, a été réalisé par Landgilde aux Pays-Bas. Pour réduire les coûts, il a été publié comme hors-série du magazine mensuel Ekoland, consacré à l'agriculture biologique. Ce hors-série a été envoyé à tous les abonnés du magazine, ce qui a garanti un bon accueil parmi les agriculteurs biologiques. Il peut être téléchargé à l'adresse : www.landgilde.nl/zelfstudie
- Le guide « Hofübergabe/Hofübernahme », destiné aux jeunes agriculteurs, a été réalisé par Landjugend, l'association autrichienne de jeunesse rurale. Il donne un excellent aperçu de la situation en Autriche. Il peut être téléchargé à l'adresse : www.landjugend.at





GUIDE DESTINÉ AUX CONSEILLERS

Un guide de la transmission à destination des conseillers leur fournira des idées, des outils et des recommandations afin de les aider à accompagner la transmission et les futurs agriculteurs. Le guide *Transmettre les fermes et s'installer demain. Accompagner les cédants et les futurs agriculteurs*, publié par le réseau de formation continue français InterAfocg, est un très bon exemple.

RÉDACTION | MATHILDE LERICHE



PRINCIPE

L'InterAfocg et ses membres ont publié le guide Transmettre les fermes et s'installer demain, que les accompagnateurs et les conseillers peuvent utiliser dans leur travail quotidien avec les cédants et les futurs agriculteurs. Ce guide est composé de trois parties :

- Accompagnement des cédants, avec plusieurs sousparties: de l'idée au projet, analyse, mobilisation des ressources, test du projet. Chaque sous-partie fournit des étapes avec différents objectifs, outils et conseils.
- Accompagnement des futurs agriculteurs ou des repreneurs, avec les mêmes sous-parties et des étapes similaires.
- 3. Récapitulatif des outils pédagogiques à utiliser afin d'accompagner le processus de transmission.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Fournit un aperçu global de l'accompagnement à la transmission	Pas de solutions individuelles
Rassemble tous les partenaires de ce processus	Outil plus théorique que pratique ; n'apporte pas toujours de réponse au problème précis que peut rencontrer un agriculteur
Met à disposition des conseillers une large palette d'outils et d'approches pour accompagner la transmission	
Se concentre sur le travail de groupe	

CONTACT

Pays: France

Organisation et contact: InterAfocg, Mathilde Leriche Site Web: www.interafocg.org/publications_5.php Pour en savoir plus: interafocg@interafocg.org

TÉMOIGNAGES D'AGRICULTEURS



« J'ai formé mon propre groupe de conseillers : des personnes qui connaissent leur métier, comme un producteur laitier avec qui j'ai travaillé en tant que stagiaire. Il me rend visite, fait le tour de mon exploitation et me dit : "donne plus de foin à tes vaches". Les conseils des personnes qui m'expliquent comment améliorer ma ferme me sont très utiles. » Annette Harberink a créé de A à Z une exploitation laitière et biologique aux Pays-Bas

N'avez-vous jamais eu de doute concernant la transmission de votre exploitation à un employé ? Gildas Guiavarch n'est pas impressionné. « J'avais une entière confiance en Gwénaëlle. Ici, tout le monde a toujours fait de tout. J'ai toujours voulu que les salariés sachent accomplir toutes les tâches, ça permet d'avoir des travailleurs compétents et ça les valorise. En cas de souci, ils sont aptes à prendre les décisions qu'il faut. Ça prend plus de temps à expliquer, mais une fois que c'est acquis, ça roule. » Gildas Guiavarch, agriculteur français cédant

« Nous avons eu la volonté de ne pas trop capitaliser pour avoir un outil facile à transmettre. » Michel Saunier, agriculteur au sein d'un GAEC en France

Pour en savoir plus, rendez-vous le site www.farmsuccession.eu

TÉMOIGNAGES VIDÉOS ET PROJECTIONS DE FILMS

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















1. Sensibilisation

2. Aspiration

3. Formation 4.

4. Expérience

5. Recherche/

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

Afin de sensibiliser aux questions de l'agriculture et de la transmission des fermes et de motiver d'éventuels futurs cédants, le réseau autrichien NEL a réalisé avec succès trois films concernant la transmission et présentant de futurs agriculteurs. Pour le réseau NEL, ces films et le débat qui suit la projection sont l'occasion d'aller à la rencontre d'éventuels cédants et futurs agriculteurs.

RÉDACTION | BERNADETT HANDL

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Temps de travail nécessaire : 2 à 5 jours pour les portraits filmés, en fonction de vos compétences. Comptez 2 à 5 jours pour les projections.

Groupe cible: en fonction du sujet, de potentiels futurs agriculteurs et futurs cédants, les personnes qui veulent s'installer, les cédants, les repreneurs et les personnes qui s'intéressent à l'agriculture, le grand public et les responsables politiques.

Objectif: susciter une prise de conscience chez les futurs agriculteurs. Les portraits filmés et les projections sont un excellent moyen de communiquer sur les sujets de l'agriculture, de la transmission hors cadre familial et de l'installation de jeunes agriculteurs. Les portraits filmés constituent un outil utile pour les organisations qui soutiennent les agriculteurs qui

lancent leur activité et le processus de transmission.



PRINCIPE

En Autriche, on accorde peu d'attention aux nouveaux agriculteurs et à la transmission hors cadre familial des fermes. Pour remédier à cette situation, le réseau NEL a élaboré un projet de films afin de faire connaître leur parcours. Les réalisateurs du réseau NEL ont voyagé à travers le pays pour interroger de jeunes agriculteurs et présenter leur ferme ainsi que leur travail quotidien. Les films montrent qu'il est possible de commencer une belle carrière dans ce secteur, afin d'aller à l'encontre des images d'agriculteurs abandonnant leur métier et de lutter contre l'idée que l'agriculture n'est plus une activité attractive. Par





ailleurs, ce projet vise également à motiver et à encourager les personnes qui envisagent de lancer leur propre activité, en leur présentant des exemples de bonnes pratiques et de projets réussis et viables. Les futurs agriculteurs devraient donc se sentir inspirés et encouragés. En 2015, trois courts métrages de dix minutes environ ont été réalisés en allemand; d'autres productions sont prévues.

Les projections réunissent jusqu'à 150 spectateurs et sont suivies par un débat avec de nouveaux et de potentiels agriculteurs. Elles permettent d'entrer en contact avec différentes personnes. Il est également possible de visionner les films en ligne. Un exemple est disponible à l'adresse vimeo.com/user40898122/videos

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Les images et les films peuvent transmettre un message avec simplicité et attirer de nombreuses personnes	Il n'est possible de montrer qu'une fraction d'une réalité très complexe (risque d'une vision idéalisée)
Avec des bénévoles, un projet de film peut être réalisé avec un petit budget	Personne ne veut participer à un film montrant une transmission qui a échoué
Les portraits filmés constituent une bonne base pour lancer un débat	
Les obstacles rencontrés par les agriculteurs et lors de la transmission de la ferme peuvent être présentés afin d'aller à l'encontre d'une image idéalisée de l'agriculture	

DÉVELOPPEMENT

Les films pourraient être combinés à des rencontres sur la transmission des fermes, à l'instar des Cafés transmission, où de potentiels cédants et des porteurs de projets seraient invités. Les projections pourraient avoir lieu dans une ferme qui a été transmise ou dont l'exploitant cherche un repreneur.

AUTRES EXEMPLES

Le projet du réseau NEL est lié au projet www.future-farmers.net, dont il s'inspire ; il s'agit d'une initiative néerlandaise et européenne visant à présenter le parcours de nouveaux agriculteurs dans toute l'Europe par le biais de films.

CONTACT

Pays: Autriche

Organisation et contact : NEL-Netzwerk Existenzgründung in der Landwirtschaft, Johann Gangl, Bernadett Handl **Site Web :** www.existenzgruendunglandwirtschaft.wordpress.com

Pour en savoir plus : nel.office@gmx.at

DÉBUTER DANS LE MARAÎCHAGE

Dominik Dax ne vient pas d'une famille d'agriculteurs, mais il s'est tout de même lancé dans le métier en 2014 dans la région de Kremstal, en Haute-Autriche.

e jeune étudiant Dominik Dax et sa fiancée voulaient lancer leur activité agricole depuis plusieurs années. Dominik a d'abord étudié les sciences agricoles à Vienne, mais il a abandonné l'université au bout de quelques années pour entreprendre une formation plus concrète afin de devenir un agriculteur qualifié. Il a également profité de cette période pour acquérir de l'expérience dans différentes fermes maraîchères. Dominik savait que cette formation pratique et ces expériences professionnelles s'avéreraient très utiles, mais n'étaient pas suffisantes. Ce qui ne l'a pas empêché de lancer sa propre activité. « En 2014, nous avons commencé notre petite production maraîchère sur un terrain loué de 0,5 ha, comportant deux tunnels. Le terrain fait partie d'une ferme qui appartient à de bons amis, il était donc facile de conclure un contrat de location. Nous avons commencé avec quelques poules et une brouette; nous n'avions pas besoin d'un gros capital de

départ. » Dominik a bien choisi la ferme : « Il y avait déjà eu des cultures maraîchères dans cette ferme, ce qui était un énorme avantage, car l'infrastructure de base – chambre froide, fossé d'irrigation et salle de lavage – était encore là. » Quand Dominik et sa fiancée se sont lancés dans l'agriculture, ils se sont accordé une « année d'essai », pendant laquelle ils ont essayé de faire pousser toutes sortes de légumes pour voir ce qu'il était possible de faire sur ce terrain et ce qu'ils préféraient cultiver.

Dès le début, vendre leurs produits

n'a jamais été un problème. Par chance, lorsqu'ils ont lancé leur activité, la première coopérative alimentaire, ou « Foodcoop », venait d'être créée dans la région. Il s'agit d'une coopérative de consommation qui distribue des produits, principalement biologiques et locaux, achetés auprès de petits agriculteurs. On compte environ 50 coopératives de ce genre en Autriche et leur nombre ne cesse de croître. Dominik bénéficiait déjà d'un bon réseau dans la région; il a donc été facile pour le couple de travailler avec la coopérative. De plus, leur exploitation étant la seule ferme maraîchère biologique du district, leurs produits rencontrent un franc succès. En plus de travailler avec la coopérative, le couple possède un étal sur un marché de producteurs organisé une fois par semaine, et approvisionne un restaurant bio ainsi qu'un magasin local.

Dominik et sa fiancée cherchaient un terrain depuis quelques années. Après leurs études, ils ont décidé d'en louer un à des amis. Ils ont également acheté leurs tunnels d'occasion à des amis. Ainsi, leurs coûts d'investissement restent faibles et ils n'ont pas eu besoin d'obtenir d'aide financière ou de prêt pour lancer cette petite activité maraîchère. Dominik a d'autres centres d'intérêt que l'agriculture et est heureux de partager son temps entre le travail agricole et la vente des produits, tout en profitant de la vie.



LES CAFÉS TRANSMISSION

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















2. Aspiration 3. Formation

4. Expérience

5. Recherche/ décision

6. Modalités

7. Transmission/ reprise

8. Exploitation de la ferme

Utilisés par la FRCIVAM depuis dix ans, les « Cafés transmission » ont pour principal objectif de présenter des exemples de transmissions réussies dans un cadre convivial. Ils permettent également aux cédants ainsi qu'à toute personne s'interrogeant sur l'avenir de sa ferme de partager leurs expériences. RÉDACTION MARIE POISSON | PHOTO DICK BOSCHLOO

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Temps de travail nécessaire: préparation: trouver un lieu et une personne disposée à accueillir l'événement ; créer les flyers; rédiger les articles; envoyer les invitations; préparer la soirée; être présent et animer la soirée. L'événement dure environ 2 à 3 heures (en soirée).

Coût: financé par le réseau CIVAM

(à l'exception des boissons si la rencontre a lieu dans un café).

Groupe cible: cédants et personnes s'interrogeant sur l'avenir de leur ferme.

Taille du groupe: 10 à 20 personnes; l'inscription préalable est utile pour le service de restauration.

Lieu: dans une ferme ou dans un café.

Communication: articles dans des journaux, presse locale, bouche-à-oreille, communication entre agriculteurs.

PRINCIPE

La FRCIVAM a mis en place des Cafés installation et transmission, des moments d'échange conviviaux permettant aux porteurs de projets d'échanger leurs expériences; de tels événements sont également organisés avec des agriculteurs plus expérimentés depuis 2010. Ces soirées ont été créées car les participants semblaient peu enclins à échanger dans un cadre formel tel qu'une formation. La FRCIVAM a compris qu'il était nécessaire d'établir avant tout un climat de confiance. Il est possible d'y parvenir si la réunion est informelle et que les agriculteurs entendent un confrère - un pair qui les invite à débattre - leur expliquer qu'il est possible de transmettre son exploitation.



Les Cafés transmission ont lieu dans une ferme ou dans un café. Dans l'idéal, ces événements sont organisés dans la soirée, moment où les agriculteurs sont plus facilement disponibles. Il est important de choisir un lieu agréable afin de créer une atmosphère relaxante, propice aux échanges conviviaux.

Les animateurs communiquent sur ces événements dans les journaux et la presse locale, mais des invitations lancées par les agriculteurs eux-mêmes par bouche-àoreille facilitent grandement l'organisation. L'agriculteur hôte peut aider à organiser l'événement et inviter ses voisins et collègues.

La plupart des voisins et des autres participants sont simplement curieux et intéressés par une visite de la ferme, mais ils en apprennent davantage sur la problématique de la transmission. Les Cafés transmission rassemblent des personnes qui ne savent pas comment transmettre leur ferme et des agriculteurs qui connaissent déjà ce processus.

L'événement commence par une visite de la ferme, puis les participants se présentent, et présentent leur exploitation. L'animateur veille à ce que la présentation se concentre principalement sur l'agriculteur et la question de la transmission, et ne porte pas uniquement sur le nombre de vaches que l'agriculteur possède ou sur des informations techniques relatives à la production de lait. L'hôte, qui est lui-même un cédant, et parfois son associé, raconte comment ils ont réussi la transmission. Le cédant et le repreneur partagent également leur expérience. Ensuite, les participants peuvent poser des questions sur le processus de transmission - certaines sont d'ordre technique, d'autres sont plus générales. À la fin de la soirée, il est très important de prévoir un moment de convivialité autour d'un verre, au cours duquel les participants peuvent discuter de leur situation personnelle entre eux et avec les animateurs.



ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Atmosphère détendue	Trouver un hôte et des personnes susceptibles de partager leur expérience
Organisation : distribution de flyers, préparation de boissons et de gâteaux, publication d'articles	Trop de participants
L'hôte participe à l'organisation : il invite les participants, organise le lieu, réfléchit à sa propre situation	Pour les personnes qui ne sont pas à l'aise pour s'exprimer : une séance en petit groupe peut aider ; au début de la séance, le conseiller énonce les règles de communication (pas de jugement)
Échange libre	
Entrée gratuite	Éloignement géographique : environ 40-50 km
Franchise	

DÉVELOPPEMENT ET AUTRES EXEMPLES

Le lieu a une réelle influence sur la discussion : choisir une ancienne ferme est une très bonne idée, car les participants sont curieux de visiter l'exploitation, les agriculteurs sont heureux d'être accueillis par un collègue et l'hôte participe à l'organisation.
Un Café transmission s'est même déroulé sans animateur. Un couple d'agriculteurs âgés avait invité ses voisins chez eux afin de discuter de la question de la transmission. Les participants ont semblé apprécier le fait de pouvoir parler librement. Toutefois, ce type



d'organisation demande plus de travail à l'hôte, qui doit y consacrer plus de temps et d'énergie.

Par ailleurs, un Café transmission a été consacré à un sujet précis : la transmission d'une exploitation laitière. Les producteurs laitiers se sentent plus concernés, mais cela peut exclure les autres agriculteurs. Ils peuvent évoquer les moyens techniques de production ; souvent, au-delà de ces questions techniques, d'autres problématiques sont également soulevées. Nous avons mélangé les participants en invitant à la fois des cédants et des porteurs de projets. Il est alors difficile pour les deux groupes de briser la glace. D'après notre expérience, il est plus difficile de créer un climat de confiance dans ces conditions, car l'événement est vu comme une rencontre visant à trouver un repreneur ou un cédant.

En Belgique, Terre-en-vue a recours à un outil similaire sur le foncier. Intitulée Tuper'terre, cette initiative conviviale réunit des agriculteurs expérimentés et des nouveaux venus dans le métier afin de les mettre en relation dans le cadre de leur recherche de terres à exploiter.

CONTACT

Pays: France

Organisation: FRCIVAM Bretagne
Site Web: www.paysans-creactiv-bzh.org
Pour en savoir plus: accueil@civam-bretagne.org

;

.....

MENTORAT

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















1. Sensibilisation 2. Aspiration 3

rmation 4. Ex

5. Recherche/ décision

Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

La Chambre d'agriculture d'Autriche et ses partenaires ont recours au mentorat, une méthode qui aide efficacement les agriculteurs à réussir la transmission.

RÉDACTION | BERNADETT HANDL PHOTOS | DICK BOSCHLOO

PRINCIPE

La transmission d'une ferme peut être un moment très fort sur le plan émotionnel. Omettre certains aspects ou employer des mots durs peut avoir un impact négatif sur la transition. Le fait de recevoir des conseils ou d'être guidé par un mentor peut aider les participants à déterminer comment transmettre la ferme de manière à ce que chacun en tire satisfaction. Le mentorat consiste en un suivi individuel du cédant et du repreneur pendant un certain temps. Plusieurs organisations du réseau offrent des conseils sur différents volets : certaines se concentrent sur des faits concrets (comme le cadre juridique ou les droits sociaux), d'autres partenaires se penchent sur les relations interpersonnelles, sur la communication, l'histoire des participants et de l'exploitation. Le mentorat peut se dérouler en tête-à-tête ou en groupe. Cet accompagnement fournit des informations sur le processus de transmission, le cadre juridique, les aspects émotionnels, les changements personnels, les modifications liées à l'entreprise ou aux responsabilités au travail, la teneur des contrats et les questions de financement (pour les repreneurs). Les questions les plus importantes à évoquer sont les suivantes :

- Quelle est la situation familiale et professionnelle ?
- Quels éléments doivent être mis en commun et séparés? Comment partager les responsabilités?
- Quels accords devons-nous recevoir des enfants et des autres héritiers ?

Le processus de transmission implique de nombreux obstacles. Il est donc indispensable d'être bien préparé.



Le fait de recevoir des conseils ou d'être guidé par un mentor permet d'aborder des problèmes et des sujets auxquels les cédants et les repreneurs n'auraient pas pensé.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Des spécialistes accompagnent le processus de transmission	Chronophage : tous les participants doivent trouver du temps pour les séances de mentorat ou les séminaires
Une personne objective, extérieure au processus, aide le cédant et le repreneur à comprendre les cadres juridiques et à communiquer	Éloignement géographique qui entraîne des frais
En groupe, les participants apprennent les uns des autres	Généralement, concerne uniquement les transmissions familiales

DÉVELOPPEMENT

Récemment, les transmissions hors cadre familial sont devenues plus courantes. Par conséquent, les conseillers en transmission connaissent de mieux en mieux ce type de transmission et ses contraintes spécifiques.

AUTRES EXEMPLES

Les formations organisées par l'association néerlandaise de jeunes agriculteurs NaJK, intitulées « En route vers la transmission » (Bewust op weg naar bedrijfsovername), « Considérations financières » (Financieel Inzicht) et

« Perspectives pour les porteurs de projets Rabobank » (Opvolgers perspectief), ciblent les repreneurs et les agriculteurs qui veulent lancer leur activité. Elles portent principalement sur les capacités de communication et sur les informations relatives à la transmission. La formation « Perspectives pour les porteurs de projets Rabobank » est une série de 10 réunions au cours desquelles les futurs agriculteurs découvrent les possibilités qui s'ouvrent à eux en termes de transmission, font le point sur leurs envies et opportunités ainsi que sur les possibilités financières liées à la transmission. Cette formation est organisée conjointement avec l'association de jeunes agriculteurs NaJK. L'association NaJK propose aux jeunes agriculteurs une première formation (« En route vers la transmission » et « Perspectives financières ») ainsi qu'une formation distincte destinée aux associés, « C'est aussi votre entreprise » (Ook jouw zaak). Elles sont assurées par des formateurs indépendants qui travaillent pour Rabobank, une banque coopérative et la banque agricole des Pays-Bas. Ainsi, chaque année, ces partenaires forment avec succès plusieurs groupes régionaux de jeunes agriculteurs pour les préparer à la transmission. L'association de jeunes agriculteurs NaJK possède ses propres jeunes accompagnateurs et collabore avec des cabinets comptables et des banques, ces conseillers financiers étant parmi les premiers à être informés de la transmission d'une ferme. Pour en savoir plus: www.bedrijfsovernameportal.nl/cursussen/ Landgilde utilise une liste de contrôle des étapes préalables à la transmission d'une ferme et offre des conseils par le biais du mentorat ; voir également l'outil 5, sur les pages suivantes.



PLATEFORME METTANT EN RELATION LES CÉDANTS ET LES PORTEURS DE PROJETS

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















2. Aspiration

3. Formation

4. Expérience

5. Recherche/ décision

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

Face à la hausse des transmissions hors cadre familial et en vue d'améliorer le taux de réussite de ces cessions, l'association d'agriculture biodynamique des Pays-Bas, l'école Warmonderhof et la société de conseil Land & Co ont créé une plateforme de mise en relation baptisée Landgilde. Elle vise principalement à favoriser la rencontre entre cédants potentiels et porteurs de projets.

INFORMATIONS PRATIQUES

Temps de travail nécessaire: compter environ six jours par an pour l'administration globale de la plateforme; le temps nécessaire varie considérablement en fonction de chaque binôme. Préparation: création d'un site Web et d'une base de données répertoriant les agriculteurs, promotion du site. Le processus de mise en relation en lui-même implique un processus d'admission des agriculteurs au moyen d'une liste de questions, mais aussi de publier les annonces et de les promouvoir.

Coût : le site Web coûte environ 500 € par an ; maintenance de la base de données.

Groupe cible: agriculteurs expérimentés et porteurs de projets cherchant un lieu de travail ou une exploitation à reprendre

Taille du groupe : 20 à 50 annonces par an, plus de 500 amis Facebook, 600 visites par mois – une bonne partie du groupe cible total comptant environ 1 500 agriculteurs bio et 8 000 agriculteurs multifonctionnels aux Pays-Bas.

Inscription: les agriculteurs rédigent leurs annonces euxmêmes ou font appel aux animateurs, qui publient les annonces en ligne.

Communication: communication directe sur le site Web www.landgilde.nl, sur Facebook et dans le magazine consacré à l'agriculture biologique « Ekoland ».

PRINCIPE

Landgilde est un site Web de mise en relation visant à informer les agriculteurs des offres d'emploi ou des possibilités d'apprentissage proposées dans des exploitations. Landgilde informe également les agriculteurs des fermes qui recherchent un repreneur. Les agriculteurs multifonctionnels ou biologiques peuvent ajouter eux-mêmes une annonce pour trouver des bénévoles, des stagiaires, des employés ou des repreneurs. Les jeunes et les futurs agriculteurs peuvent également envoyer leur candidature par l'intermédiaire d'une annonce. Les offres d'emploi et les recherches de repreneurs sont sélectionnées par un conseiller agricole, qui veille à ce que les annonces indiquent clairement ce que l'agriculteur a réellement à offrir. Les agriculteurs remplissent ensuite un questionnaire sur leur objectif, le prix, les conditions de vie et de logement et le processus de sélection. La publication d'une annonce est gratuite; en revanche, toute aide requise pour sélectionner un candidat approprié est facturée. En ce qui concerne les transmissions, il n'est pas possible de contacter directement l'agriculteur ; il est nécessaire de passer par un animateur afin d'éviter tout usage abusif et d'aider l'agriculteur lors de la sélection. Chaque annonce reste en ligne pendant 3 mois et l'agriculteur reçoit un e-mail automatique afin de la mettre à jour.

La plateforme de mise en relation fonctionne uniquement grâce à une communication permanente sur la transmission des fermes. Landgilde dispose d'un réseau de conseillers agricoles ainsi que d'avocats, de notaires et de comptables qui connaissent la problématique de l'agriculture biologique et de la transmission hors cadre familial.

Un aspect important de la plateforme concerne la liste de questions que les agriculteurs doivent se poser avant de commencer les recherches. Les deux parties doivent y répondre. Ces questions portent sur les valeurs fondamentales de l'agriculteur, les conditions de vie et de logement pendant et après la transmission, l'exploitation de la ferme (qui dirige la ferme et gagne de l'argent pendant et après la transmission), le capital requis pour céder la ferme, comment et quand informer les clients et entreprises, le financement et les questions fiscales, les modalités juridiques, les risques, les règles relatives au processus de transmission et la communication (quand et à qui l'annoncer, comment célébrer la transmission en cas de réussite). Quand des candidats sérieux à la transmission se présentent des deux côtés, Landgilde demande à chacun des agriculteurs de répondre à ces questions avant d'entamer toute discussion ; ainsi, les candidats savent ce qu'ils veulent avant d'engager le processus de transmission. Lorsqu'ils ont tous deux répondu à la liste de questions, les agriculteurs peuvent s'appuyer sur leurs réponses pour rédiger un document unique en vue de la transmission de l'exploitation. Évidemment, les dispositions prises peuvent évoluer au fil du temps, mais uniquement avec l'autorisation formelle des deux parties impliquées dans la transmission. Ce processus peut être effectué avec l'aide d'un conseiller agricole.

Les conseillers agricoles et les accompagnateurs de l'association d'agriculture biodynamique (qui rencontrent déjà régulièrement la plupart des agriculteurs biodynamiques) utilisent également une liste des étapes de la transmission pour aborder cette question au bon moment dans la vie de l'agriculteur.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Communication aisée des offres proposées dans le secteur agricole	Fonctionne uniquement dans le cadre de réunions, de formations, de l'enseignement scolaire et via d'autres moyens de contact avec les agriculteurs
Faibles coûts de communication (Facebook) et magazine destiné aux agriculteurs (Ekoland)	

DÉVELOPPEMENT ET AUTRES EXEMPLES

Augmenter le nombre de conseillers agricoles, de notaires et d'agents immobiliers qui travaillent avec la liste de Landgilde permet d'élargir le réseau. Nous prévoyons d'améliorer ce réseau en multipliant les opportunités de contact.

Paysans Creactiv est une plateforme française de mise en relation favorisant les initiatives innovantes. Elle fait partie d'un site Web relatif à la transmission des fermes géré par le réseau InPACT, générant 2 000 visites chaque mois. Il est possible d'accéder gratuitement à chaque annonce, mais les futurs agriculteurs ne peuvent pas contacter directement le cédant. Ainsi, les accompagnateurs peuvent présenter aux futurs agriculteurs d'autres annonces qu'ils n'avaient pas vues et peuvent sélectionner les candidats. Chaque annonce reste en ligne pendant trois mois et l'accompagnateur reçoit un e-mail automatique de mise à jour.

Hofgründer, la principale plateforme allemande de mise en relation, est gérée par la fondation Stiftung Agrarkultur leben et cible à la fois les futurs cédants et les porteurs de projets. Outre un espace d'information et d'annonces, Hofgründer offre également des services de conseil aux cédants et aux repreneurs, des séminaires sur l'installation et la transmission ainsi que des formations destinées aux conseillers, et communique sur le sujet de la transmission hors cadre familial.

www.hofgruender.de/hofboerse.html

www.paysans-creactiv-bzh.org

ÖBV – Via Campesina Austria Hofbörse est une plateforme de mise en relation autrichienne qui cible principalement les petites exploitations et transmissions. www.viacampesina.at/cm3/hofboerse.html

CONTACT

Pays: Pays-Bas

Organisation: Landgilde Site Web: www.landgilde.nl

Pour en savoir plus : Maria van Boxtel,

mvanboxtel@landco.nl



« NOUS TRAVAILLONS LES SOIRS

ET LES WEEK-ENDS »

« Nous sommes les quatrièmes à utiliser les machines, donc nous nous en servons souvent le soir ou le week-end. Même le dimanche. » Florian Ghyselinck, agriculteur à la ferme-école LONK en 2015

Pouvez-vous combiner votre propre activité agricole avec les cours et le travail pratique ? « J'aime penser que oui, répond Sune van der Woude en riant. Mais peut-être que nos professeurs ne sont pas d'accord. Bien sûr, combiner le travail à l'école et à la ferme est une condition sine qua non. C'est pour cela que nous travaillons le soir et le week-end. »

Développez-vous des compétences entrepreneuriales ? « Oui, car nous exploitons la ferme ensemble et que nous sommes des chefs d'entreprise. Nous devons faire des compromis. Nous apprenons beaucoup. Et nous nous connaissons bien mieux à présent. » Sune van der Woude et Michael Mans, agriculteurs à la ferme-école LONK en 2015

OCTOBRE 2016 | LA TRANSMISSION DES FERMES

DES FERMES OÙ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















1. Sensibilisation

2. Aspiration

3. Formation

4. Expérience

5. Recherche/

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

FERME-ÉCOLE

L'école d'agriculture biodynamique Warmonderhof établie à Dronten, aux Pays-Bas, permet à certains de ses étudiants de quatrième année de s'exercer dans une ferme-école de 18 ha pendant un an, afin d'apprendre à exploiter une ferme et de développer des compétences entrepreneuriales.

PRINCIPE

Outre quatre exploitations attenantes, où les étudiants reçoivent un enseignement pratique, l'école Warmonderhof dispose d'une cinquième exploitation, un peu plus éloignée : la ferme-école LONK, qui a pour objectif d'apprendre à un petit groupe d'étudiants à devenir de véritables chefs d'entreprise. Chaque année, la ferme LONK est gérée par de nouveaux étudiants (entre 2 et 4) ; ils sont conseillés par un agriculteur voisin, mais prennent leurs propres décisions.

L'école Warmonderhof et la fondation de la ferme-école sélectionnent les étudiants qui géreront l'exploitation pendant un an. Les critères sont les suivants : les étudiants doivent présenter un projet agricole qui respecte les règles de l'agriculture biologique et comporte une rotation de 1:6, avec au moins deux cultures mises en repos. Les étudiants louent l'équipement agricole à un groupe d'agriculteurs voisins, commandent leurs propres graines et fumier, et vendent leurs propres produits. Cette expérience est un véritable défi, mais elle est aussi l'occasion d'expérimenter de nouvelles choses. Les jeunes entrepreneurs bénéficient des conseils de Joost van Strien, un agriculteur voisin. Pour réussir un projet comme celui de la ferme LONK, le soutien d'une personne expérimentée et impliquée, qui se trouve à proximité et a envie de transmettre ses connaissances, s'avère inestimable. La fondation de l'école aide les étudiants avec les aspects financiers. Tous les coûts d'exploitation, y compris le bail du terrain, sont soustraits des revenus de l'exploitation ; la somme restante après impôt correspond au profit réalisé par les

étudiants pour une année d'exploitation. Les agriculteurs individuels qui ont de jeunes stagiaires au sein de leur ferme peuvent également leur attribuer une parcelle, afin de leur apprendre à gérer une petite exploitation (éventuellement 3 ha en rotation sur l'exploitation principale). Cela permet aux jeunes agriculteurs de développer des compétences entrepreneuriales et d'établir leurs propres contacts professionnels.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Excellente expérience d'apprentissage offerte aux jeunes agriculteurs, qui peuvent acquérir des compétences entrepreneuriales et développer leur professionnalisme	Il est nécessaire de disposer de terres pouvant être louées ; une exploitation et/ou une communauté éducative doivent être présentes près de la ferme-école
Faibles coûts en ce qui concerne le temps passé par les enseignants et les agriculteurs volontaires ; les étudiants récupèrent leurs propres frais d'exploitation	Petit groupe cible (2 à 4 étudiants par an)

CONTACT

Contact de la ferme-école LONK : dirigée par Stichting Schoolboerderij Dronten, Ton Kempenaar, www.cahvilentum.nl et l'école Warmonderhof, Ruud Hendriks, www.warmonderhof.nl

« IL EST BEAUCOUP PLUS FACILE DE

COMMENCER DE CETTE MANIÈRE »

Yoann envisage de travailler avec Claire, qui a repris la ferme maraîchère de son père il y a un an et demi. Tout en préparant l'exploitation au démarrage d'une nouvelle activité – il prévoit d'installer un four à pain –, il voulait commencer à cuire du pain et à essayer des recettes, améliorer ses connaissances en matière de production de céréales, trouver ses premiers clients et travailler avec Claire à la gestion quotidienne de l'exploitation.

Dans le cadre de son stage avec la CIAP, Yoann fait du pain sur la ferme de son tuteur, ajuste son plan financier et se prépare à rencontrer les banques. Il a aussi trouvé un marché et une boutique de producteurs où vendre son pain. Tout ceci est possible sans prendre de gros risques sur le plan financier, puisque son activité est toujours appuyée par la CIAP. « Il est beaucoup plus facile de commencer de cette manière », explique-t-il

OBRE 2016 | LA TRANSMISSION DES FERMES

DES FERMES OÙ DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















1. Sensibilisation

2. Aspiration

3. Formation

4. Expérience

5. Recherche/ décision

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

ESPACE TEST

Pour faciliter l'installation de futurs agriculteurs, un espace test a été créé pour permettre à ces derniers d'essayer leur projet pendant un an. Les partenaires de la CIAP44 (Coopérative d'Installation en Agriculture Paysanne), qui gère l'espace test en Loire-Atlantique, en France, l'ont transformée en coopérative en 2013 ; il est ainsi plus facile pour les institutions et les organisations de s'impliquer dans le projet.

RÉDACTION | MARIE POISSON

INFORMATIONS PRATIQUES

L'objectif de l'espace test est de former les porteurs de projets. Le porteur de projet peut exploiter les terres de l'espace test pendant un an. Au cours de cette période, il suit 200 heures de formation à la gestion d'entreprise, assurée par des conseillers. Le reste de l'année est consacré à la pratique de l'agriculture, en bénéficiant des conseils d'agriculteurs et du soutien d'un groupe d'appui local (habitants, agriculteurs, conseillers municipaux).

Matériel requis : lopin de terre ainsi qu'un groupe de personnes soutenant le futur agriculteur

Taille du groupe : la formation accueille 10 à 20 porteurs de projets par an

futur agriculteur de consolider ses compétences entrepreneuriales et de préparer son projet, tout en commençant à reprendre une ferme et en testant son projet avant de s'installer officiellement. Au cours de cette formation d'un an, les stagiaires reçoivent une indemnité versée par l'État au titre de la formation professionnelle ou par le conseil régional. La CIAP44 a déjà formé plus de 60 personnes par l'intermédiaire de ce dispositif.

CONTACT

Pays: France
Organisation:
CIAP (Coopérative
d'installation
en agriculture
paysanne) 44
Site Web: www.
jeminstallepaysan.
org/Ciap44
Pour en savoir

plus: ciap44@orange.fr

PRINCIPE

Le stage « Paysan créatif » est une formation financée d'un an destinée aux porteurs de projets qui veulent essayer leur activité en limitant la prise de risque. Ce dispositif a été lancé par la CIAP44, en Loire-Atlantique. Ce programme est composé de trois parties : le stagiaire bénéficie de 200 heures de formation et de conseils sur la gestion d'entreprise, d'une « parcelle test » ou d'équipement sur le site où il compte s'installer et d'un stage chez un paysan référent local à proximité de son site.

Si le porteur de projet le souhaite, il peut bénéficier de l'appui d'un groupe local qu'il a lui-même composé. Ce groupe rassemble des agriculteurs locaux expérimentés, des conseillers municipaux et des habitants intéressés par le projet. Le stage « Paysan créatif » permet au

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Permet d'essayer une activité sur place avant de s'installer	Les porteurs de projets doivent avoir trouvé un endroit pouvant accueillir leur projet
Lien avec les agriculteurs locaux	
Possibilité de travailler avec le cédant avant de reprendre sa ferme : transfert des connaissances	

DÉVELOPPEMENT

En Loire-Atlantique, les espaces tests rencontrent un véritable engouement. Actuellement, cet outil est déployé dans le reste de la région Pays de la Loire et dans les régions voisines (Normandie, Bretagne, Poitou-Charentes).

ANALYSE DU POTENTIEL DE L'EXPLOITATION

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME







2. Aspiration





4. Expérience



5. Recherche/ décision



6. Modalités



7. Transmission/ reprise



8. Exploitation de la ferme

Pour déterminer si une exploitation peut être adaptée à des modes de production qui diffèrent des activités existantes, le réseau CIVAM utilise un outil d'analyse avec les agriculteurs depuis 2005. Cet outil fournit un « diagnostic » du potentiel de l'exploitation et identifie de nouveaux modèles d'entreprise, ce qui facilite généralement la transmission de la ferme. L'animateur remplit un questionnaire détaillé avec le futur cédant, qui reçoit ensuite un rapport facile à lire présentant les projets envisageables sur la ferme. RÉDACTION | NOÉMIE PENNEC ET MARIE POISSON

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Temps de travail nécessaire: préparation: 15 minutes; compter 2 à 3 heures pour l'entretien et également 2 à 3 heures pour l'analyse des données et la communication des résultats au cédant.

Matériel requis : ordinateur ; maîtrise d'Excel. Groupe cible: cédant, un entretien à la fois Lieu: dans l'exploitation.

PRINCIPE

L'outil d'analyse a été conçu pour recueillir autant de données que possible sur la transmissibilité d'une exploitation. Il permet de montrer aux futurs cédants les différents projets envisageables sur leur exploitation. L'analyse en elle-même consiste en un fichier Excel utilisant les données comme indicateurs. Ce fichier compte environ 10 feuilles de calcul nécessitant de recueillir des informations sur l'agriculteur et la ferme, chaque branche de la production agricole (comme l'élevage ou le maraîchage), les possibilités de transformation (comme un four à pain ou une fromagerie), et les autres activités comme le tourisme. Une autre feuille de calcul rassemble les données économiques, comme l'EBE (excédent brut d'exploitation), les aides, les investissements, les terres, les bâtiments, l'équipement et les animaux. La dernière feuille de calcul concerne les données relatives aux environs : habitants, prix foncier, disponibilité des terres. Lorsque l'animateur et l'agriculteur ont rempli ces feuilles de calcul, l'outil

d'analyse donne les résultats. Ces derniers sont fournis sous la forme d'un graphique illustrant :

- La situation actuelle : diversité des activités, qualité des parcelles, respect de l'environnement
- La possibilité de poursuivre l'activité : qualité de vie (équilibre entre les conditions de travail et les revenus, bonheur, temps libre disponible), la solidité financière de la ferme (autonomie financière, rentabilité, efficacité technique), possibilités d'installation (relation avec les propriétaires, pression foncière)
- Le potentiel futur : adaptabilité à une autre production, potentiel de vente des produits, possibilité d'accueillir des hôtes à la ferme
- La situation de la transmission : étapes réalisées (repreneur trouvé, évaluation de la ferme, etc.)

Certains animateurs utilisent l'analyse pour réaliser un entretien individuel sur la transmission. C'est un outil chronophage: 2 à 3 heures sont nécessaires pour réaliser l'entretien, et il faut compter environ 3 heures de plus pour recueillir l'ensemble des données manquantes et présenter les résultats. L'animateur remplit les fiches de données après l'entretien et transmet les résultats à l'agriculteur. Les résultats de l'analyse sont présentés dans un livret sous la forme de graphiques clairs ; ils donnent à l'agriculteur une idée des autres activités envisageables sur la ferme, qui faciliteraient sa transmission. Ce livret s'est révélé utile pour inciter les agriculteurs à participer à d'autres événements consacrés à la transmission : le réseau CIVAM connaît le potentiel de l'exploitation et peut ainsi inviter l'agriculteur à des réunions et à des formations spécifiques.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Permet d'imaginer l'avenir de la ferme	Réfléchir aux possibilités de
dans toute sa complexité	diversification prend du temps
L'animateur peut ajouter des	Il peut être difficile de réfléchir aux
informations ou des remarques dans	possibilités envisageables sur la
la conclusion	ferme avant de chercher un repreneur
Associe des questions qualitatives et quantitatives : perceptions et sources officielles	Environ 6 heures sont nécessaires pour recueillir toutes les données : trop compliqué à utiliser. Peut être utilisé comme support en vue d'un entretien
Outil adapté à la diversité des	Les cédants doivent être en mesure
exploitations et des modes de	de partager des données très
production	personnelles
Graphiques et livret très détaillés et colorés	Cet exercice peut vous empêcher de considérer d'autres options qui ne sont pas énoncées dans le diagnostic
Donne des résultats concrets aux	Nécessaire de disposer d'un
cédants, pour qui il est important	ordinateur sur place pour effectuer
d'avoir un aperçu de leur ferme ;	l'analyse. Cela peut mettre une
parfois, les résultats diffèrent de ce	distance entre l'agriculteur et
qu'ils ont imaginé	l'animateur
Donne des options claires à	Impossible d'ajouter des questions
l'agriculteur	ouvertes

DÉVELOPPEMENT ET AMÉLIORATIONS

Cette analyse est réalisée en français. Elle n'est pas souvent utilisée en Bretagne, car remplir le fichier Excel et répondre à toutes les questions demande beaucoup de temps. Les animateurs qui utilisent cet outil tentent de simplifier le processus en envoyant à l'avance les principales questions aux agriculteurs.

Il serait possible d'améliorer l'analyse en ajoutant des questions ouvertes et une option d'analyse rapide. On pourrait également ajouter des critères tels que l'agriculture biologique, la race bovine ou la santé du troupeau, et montrer comment ces éléments influencent la transmission. En outre, l'animateur et l'agriculteur pourraient signer un accord relatif à la confidentialité et à l'utilisation des données ; l'agriculteur serait ainsi plus disposé à évoquer des informations privées.

Les résultats peuvent être utilisés pour attirer un éventuel repreneur. Le futur cédant pourrait s'en servir comme point de départ pour imaginer l'avenir de la ferme, tandis que le repreneur pourrait démarrer une nouvelle activité et, petit à petit, commencer à travailler sur l'ensemble de l'exploitation.

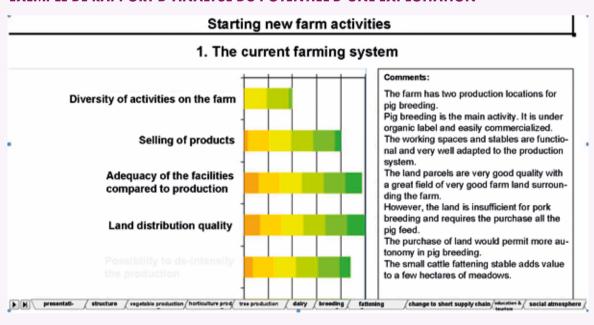
CONTACT

Pays: France

Organisation: FRCIVAM 35

Site Web: www.paysans-creactiv-bzh.org
Pour en savoir plus: Marie Poisson,
marie.poisson@civam-bretagne.org

EXEMPLE DE RAPPORT D'ANALYSE DU POTENTIEL D'UNE EXPLOITATION



FORMATION COLLECTIVE : « PRÉPARER LA TRANSMISSION DE MA FERME »

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME











décision







3. Formation 4. Expérience

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

La FRCIVAM Bretagne et l'Afocg du Jura (France) proposent une formation collective intitulée « Préparer la transmission de ma ferme », afin de présenter aux agriculteurs le processus de transmission et de les informer des aspects administratifs, sociaux et économiques.

RÉDACTION | MARIE POISSON, NOÉMIE PENNEC ET BLANDINE DORIN

PHOTOS | FRCIVAM ET DICK BOSCHLOO

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Temps de travail nécessaire : plusieurs jours pour la préparation et 4 jours pour la formation.

Coûts: dépendent de l'organisation qui propose l'atelier. **Groupe cible:** agriculteurs envisageant de prendre leur retraite d'ici 2 à 5 ans.

Taille du groupe : 6 à 10 agriculteurs.

Inscription : nécessaire en ligne ou par téléphone. **Communication :** publicité dans les supports de

communication de l'organisation.

PRINCIPE

La formation collective « Préparer la transmission de ma ferme » aide les cédants à élaborer leur projet, à définir les étapes et à trouver les informations dont ils ont besoin. À la fin de chaque atelier, les participants rapportent du travail à faire chez eux. Ils échangent en petits groupes (6 à 10 personnes en général) et entre pairs sur la problématique de la transmission. La formation dure plusieurs jours et est échelonnée sur deux ou trois mois.

Les agriculteurs réalisent les exercices eux-mêmes en s'appuyant sur leurs propres données ; le travail qu'ils doivent faire chez eux après chaque atelier implique de rechercher des informations et de rencontrer de futurs agriculteurs et porteurs de projets. Ils doivent également réfléchir à leur vie après la transmission. Cette formation est fondée sur l'échange ; outre les informations données



par le formateur afin d'expliquer en quoi consiste le processus de transmission, le partage d'expériences entre pairs occupe également une place importante. Une grande partie de la formation est consacrée à des présentations individuelles, aux aspects sociaux et aux projets d'avenir.

Cet atelier attire généralement des agriculteurs qui envisagent de prendre leur retraite dans deux à cinq ans. Les différentes journées d'atelier peuvent se dérouler au même endroit. La formation est généralement organisée dans un simple local où les participants peuvent déjeuner ensemble le midi, car une atmosphère de travail agréable et conviviale contribue à la réussite de l'atelier et aide les participants à tisser des liens en peu de temps.

La formation est répartie sur plusieurs journées :

- Aspects personnels : définir son projet de vie après la cessation de son activité, identifier ses besoins pour y parvenir, partager son point de vue avec les autres agriculteurs, témoignages de cédants.
- Aspects économiques : différentes manières d'estimer la valeur de l'exploitation, déterminer ses besoins une fois à la retraite, comment estimer ses besoins et calculer ses revenus une fois à la retraite.
- Communication : au sujet de la transmission avec la famille, avec le potentiel repreneur : comment trouver un repreneur, définir les critères (idéaux, souhaitables, non négociables), simulation d'une rencontre (avec de véritables porteurs de projets), ce que peut faire l'agriculteur pour établir une relation positive, que partager dans le cadre de ce partenariat, témoignages de repreneurs.
- Étapes suivantes de la transmission : où trouver l'information, démarches administratives liées à la transmission de la ferme, rôle des institutions et des autres organisations (témoignages), élaboration d'un plan d'action.



AUTRES EXEMPLES

En Autriche, des ateliers sur la transmission des fermes sont organisés par la Chambre d'agriculture d'Autriche, LFI Ländlichen Fortbildungsinstitut, ÖBV (association d'agriculteurs biologiques) et Via Campesina Austria. Ces ateliers sont destinés aux cédants et aux repreneurs, et appuient la transmission.

Depuis peu, les séminaires abordent la question de la transmission hors cadre familial; certains sont même consacrés spécifiquement à ce type de transmission.

www.lk.at ou www.lfi.at

L'association néerlandaise de jeunes agriculteurs NaJK propose aux jeunes agriculteurs une première formation (« En route vers la transmission » et « Perspectives financières ») ainsi qu'une formation distincte destinée aux associés (« C'est aussi votre entreprise »).

www.bedrijfsovernameportal.nl/cursussen/

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Il est important de prévoir du temps entre les ateliers (2 mois) pour réfléchir à son projet	Parfois, pas assez de participants
Il est important de se sentir lié aux autres	Temps de préparation nécessaire pour organiser la formation : trouver les études de cas et les témoignages, communication, déplacements, etc.
Des participants qui ne se connaissaient pas avant peuvent s'appeler après la formation pour parler davantage de leur transmission	Apport et présentation de données personnelles par les participants (p. ex. : données comptables de l'exploitation)
Se penche sur les sentiments humains, les relations et les aspects psychologiques	

CONTACT

Pays: France

Organisation: FRCIVAM Bretagne, Afocg du Jura

.

Site Web: www.interafocg.org/afocg39 Pour en savoir plus : Blandine Dorin, Afocg.39@wanadoo.fr - (+33) 3 84 43 19 55

Permet de livrer ses impressions dans

un climat de confiance

économiques

Liberté d'échanges entre les

agriculteurs sur les questions

ÉTUDE DE CAS SUR LA TRANSMISSION D'UNE FERME

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME

















2. Aspiration 3. Formation

5. Recherche/ décision

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation de la ferme

Pour les faire réfléchir à la problématique de la transmission, un groupe d'agriculteurs étudie un cas concret au cours d'un atelier sur la comptabilité et la gestion. L'InterAfocg a réussi à créer un climat de confiance au sein de ces groupes, permettant ainsi aux agriculteurs de travailler sur un exemple concret de transmission concernant deux membres de leur groupe.

RÉDACTION MICKAËL BERTHOLLET | PHOTO INTERAFOCG

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Le temps de travail nécessaire pour cette étude de cas est une demi-journée, en comptant la préparation (1 h 30) et le travail effectif sur l'étude de cas (5 heures).

Coûts: compris dans l'adhésion à l'Afocg. Les Afocg proposent des formations continues aux agriculteurs

Groupe cible : groupes de travail composés d'agriculteurs de 40 à 60 ans

Taille du groupe : 6 à 10 personnes

Rôle de l'animateur et préparations : l'animateur fixe les règles de base, qui sont fondées sur le respect, l'absence de pression et de jugement. Préparer l'atelier avec les personnes de l'étude de cas aide à obtenir les résultats escomptés. Il est important que l'animateur prenne des notes et résume les échanges pendant l'atelier et en vue d'une utilisation ultérieure.

PRINCIPE

Les agriculteurs français participent à des formations sur la comptabilité et la gestion organisées par l'Afocg du Rhône, qui est membre du réseau InterAfocg. Lors d'un de ces ateliers, les agriculteurs étudient un cas concret de transmission. Dans l'idéal, cette étude de cas est présentée en binôme par le cédant et le repreneur, qui en sont au début du processus de transmission. Ils demandent au groupe de leur donner des conseils concernant la transmission de l'exploitation. Cet exercice permet également aux autres membres du groupe de

réfléchir à leur propre situation. Le travail réalisé par le groupe avec l'aide d'un formateur est fondé sur le partage de pratiques et d'expériences. Ces ateliers consacrés à une étude de cas visent avant tout à sensibiliser les agriculteurs à la question de la transmission.

L'étude de cas est abordée en cinq étapes :

ÉTAPE 1. Inclusion (30 minutes). Pour comprendre réellement l'étude de cas, les participants commencent par énoncer des aspects positifs de cette transmission. Les instructions étaient: « Vous êtes en voyage sur l'île des transmissions réussies, racontez-nous votre expérience. » Grâce à cette méthode, qui s'appuie sur une situation inhabituelle, chaque membre du groupe entre rapidement dans le vif du sujet.

ÉTAPE 2. Appropriation (1 heure). L'atelier commence par une présentation du cédant et du repreneur. Elle est préparée par chacun d'entre eux de manière individuelle. Le binôme répond aux questions: que puis-je apporter au repreneur/au cédant, qu'est-ce que j'attends du repreneur/du cédant, mes doutes/craintes concernant la transmission, quels sont les éléments non négociables. Ensuite, le groupe peut poser d'autres questions pour obtenir plus d'informations.

ÉTAPE 3. Identification des éléments jouant un rôle moteur et des obstacles à la transmission (30 minutes).

Ensuite, les membres du groupe partagent leurs réflexions à l'égard de la situation. Un résumé des éléments moteurs et des obstacles à la transmission est réalisé. Les membres du groupe doivent identifier les défis inhérents à la situation en s'appuyant sur leur propre expérience. Cette partie de l'atelier permet au cédant et au repreneur de s'ouvrir à de nouvelles idées.

ÉTAPE 4. Recherche d'une hypothèse (1 heure). Le cédant et le repreneur partagent leurs impressions avec le groupe. Le groupe analyse ensuite ces réflexions pour proposer des ajustements. Un outil pédagogique, « le manège à idées », est utilisé pour élargir le champ des possibilités. L'animateur rassemble toutes les propositions ainsi que les questions d'ordre juridique, fiscal et économique qui seront examinées de manière approfondie ultérieurement.

ÉTAPE 5. Plan d'action (30 minutes). Un plan d'action est élaboré afin de récapituler les décisions prises.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Le fait de travailler sur une étude de cas fournit aux participants un exemple concret pour lequel ils s'efforcent de proposer des solutions et des idées de manière collective	Il est important d'instaurer un climat de confiance et d'acceptation entre les membres du groupe
Cela permet d'élargir les perspectives du cédant et du repreneur	L'animateur doit se soucier à la fois du repreneur et du cédant, car leurs situations sont examinées en même temps

DÉVELOPPEMENT

Un climat de confiance règne entre les membres du groupe, ce qui facilite les échanges. Il est indispensable de fixer au préalable ces règles de respect fondamentales. Il incombe à l'animateur et aux participants de maintenir un climat de respect.

CONTACT

Pays: France

Organisation et contact : Afocg du Rhône, Mickaël Berthollet

Site Web: www.interafocg.org/afocg69

Pour en savoir plus : mickael.afocg69@interafocg.org



UNE TRANSMISSION PROGRESSIVE

Fred Willemssen reprend progressivement la pépinière biologique Vollenberg. Il recommande de « suivre ses rêves ». Et il conseille en particulier aux enfants d'agriculteurs de sortir de chez eux pour découvrir d'autres exploitations : « Acquérez d'abord de l'expérience dans d'autres entreprises. Vous déciderez seulement après ce que vous voulez faire »

RÉDACTION ELSKE HAGERAATS | PHOTO DICK BOSCHLOO

red Willemssen a grandi dans une ferme conventionnelle. Avec ses deux frères, il dirige l'exploitation familiale (cultures de champ, atelier porcs et horticulture). En parallèle, il occupe un emploi à temps partiel en dehors de la ferme pendant huit ans afin de consolider ses connaissances et d'acquérir de l'expérience professionnelle. À 35 ans, il décide de créer sa propre entreprise. Il a l'occasion de reprendre la ferme biologique Vollenberg, une pépinière d'endives et une entreprise maraîchère



prospère à Grubbenvorst, près de Venlo, aux Pays-Bas. L'agriculture biologique est un domaine nouveau pour Fred. « La production et la commercialisation axées sur le client, cela me plaisait bien. Dans le bio, on est plus unique et une belle histoire se cache derrière vos produits. »

Les cédants, André et Gerri Vollenberg, cherchaient un repreneur. Leurs filles ne voulaient pas poursuivre l'activité, mais le couple ne souhaitait pas voir l'entreprise disparaître. En 2012, André et Gerri entament une collaboration avec Fred, après 10 ans de recherches afin de trouver une personne disposée à reprendre l'entreprise – les terres, mais aussi les cultures d'endives sous abri et le personnel de la ferme. Ils signent un avant-contrat précisant un certain nombre de conditions, telles que l'objectif de rendement, l'acquisition

de la clientèle et les conditions de financement. Ils travaillent ensemble pendant un an et demi, et Fred se familiarise

avec les spécificités de l'agriculture biologique, apprend à connaître les clients existants et à trouver de nouveaux marchés potentiels. Ils partagent l'exploitation de la ferme pendant les six premiers mois avant de passer à l'étape suivante : le 1er octobre 2012, Fred devient propriétaire de la pépinière. Il achète 6,5 ha de terres, tous les bâtiments et l'équipement, et devient le principal responsable des cultures d'endives, mais aussi des cultures de plein champ (pommes de terre, valériane, chou de Chine), ainsi que de la commercialisation de tous les légumes. André conserve les 10,5 ha restants en métayage pendant deux ans. En 2015, Fred exploite finalement ce terrain sur la base d'un bail de six ans conclu avec André. Il acquiert ensuite une autre parcelle, sa part de l'affaire familiale, qui est divisée en trois entreprises différentes; il transforme sa part de 19 ha en production biologique en 2013. Il possède désormais une exploitation prête pour l'avenir.

Pour financer cet achat, Fred a dû gagner

la confiance de la banque. Il y est parvenu facilement, car la banque savait qu'il était un véritable entrepreneur et qu'elle pouvait lui faire confiance au vu de son expérience antérieure (il avait obtenu de bons résultats financiers avec son exploitation familiale). La

banque a également su entrevoir le potentiel de la pépinière Vollenberg. Néanmoins, il restait beaucoup à faire. André avait dû réduire ses cultures et sa clientèle depuis 2011 à cause de problèmes de santé; il ne réalisait plus que 50 à 60 % du chiffre d'affaires initial. Fred devait reconquérir les clients perdus et développer l'activité. Pour cela, il organise une offre promotionnelle annuelle sur les endives et le chou de Chine : le supermarché bio Ekoplaza et lui réduisent tous deux leurs prix. Les profits sont plus faibles, mais l'offre attire de nombreux nouveaux clients. Heureusement, Fred peut toujours s'appuyer sur André s'il a des questions. Et c'est une bonne chose : même avec une excellente collaboration, reprendre une entreprise demande beaucoup d'énergie! « Je ne connaissais rien à la culture des

> endives bio. Le soir, on est épuisé; on travaille 40 heures par semaine ensemble, et il y a aussi la pression financière. La première année, on a de la chance si l'on ne finit pas dans le rouge! »

« La production axée sur le client, cela me plaisait bien. »

Les employés continuent d'exploiter la

ferme depuis la cession - et s'en sortent très bien. « Je m'occupe de la qualité et de la commercialisation, et le personnel se charge des cultures et des récoltes. » Grâce à ces employés compétents qui travaillaient déjà avec André et Gerri Vollenberg, Fred et sa femme Nicole peuvent s'accorder quelques jours de congés de temps en temps - un aspect non négligeable. « Prendre des vacances, ce n'est pas superflu : cela permet de se reposer pour repartir du bon pied. » Fred a remarqué que les jeunes agriculteurs qui reprenaient la ferme de leurs parents arrêtaient parfois leur activité. Il estime qu'il est important de trouver le type d'entreprise qui nous convient et de déterminer ses centres d'intérêt. « Sortez, observez les choses sous un angle différent et, seulement après, décidez ce que vous voulez faire. » Il encourage également les personnes qui n'ont pas grandi dans une ferme : « Suivez vos rêves et ne vous arrêtez pas. C'est possible. »

Elske Hageraats est membre Toekomstboeren

Pour lire l'intégralité de l'interview (en néerlandais), consulter « Land : Ruimte voor nieuwe boeren », édition spéciale du magazine *Dynamisch Perspectiel* (numéro 1, 2016) – www.bdvereniging.nl et www.toekomstboeren.nl Pour lire l'intégralité de l'interview, rendez-vous sur www.farmsuccession.eu

JEU DE RÔLES : « RENCONTRE AVEC UN JEUNE AGRICULTEUR »

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME







3. Formation











5. Recherche/ décision

6. Modalités 7. Tra

7. Transmission/ 8. Exploitation de la ferme

Il est très utile pour les futurs cédants de s'entraîner à rencontrer un potentiel repreneur pour la première fois. La FRCIVAM utilise ce jeu de rôle avec succès depuis 2005 dans le cadre d'ateliers ou de formations collectives. Il est également possible que les cédants et les repreneurs assistent ensemble au jeu de rôle.

RÉDACTION MARIE POISSON | PHOTO DICK BOSCHLOO

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Temps de travail nécessaire : préparation : environ 3 heures – jeu de rôle : environ 1 h 30

Matériel requis : chaises, tables, participants, public Coûts: gratuit dans le cadre d'un atelier ou d'une formation Groupe cible : futurs cédants (éventuellement : potentiels repreneurs).

Taille du groupe : 10-20 personnes. **Inscription :** nécessaire pour l'atelier.

Un agriculteur joue le rôle du cédant, d'autres jouent le rôle du repreneur, des enfants ou d'autres membres de la famille. Certains agriculteurs forment le public et prennent des notes. Il est également possible de réunir de futurs cédants et des porteurs de projets lors de cet atelier ; ils peuvent jouer leur propre rôle ou celui du cédant. Cet atelier vise principalement à montrer que chaque participant contribue à parts égales à la rencontre, qu'il est nécessaire de faire des compromis et de préparer correctement la rencontre.

PRINCIPE

Le réseau CIVAM a mis au point un jeu de rôle pour préparer les agriculteurs âgés à rencontrer de potentiels repreneurs. Ce jeu de rôle, qui fait habituellement partie de la formation « Préparer ma transmission », est axé sur les relations sociales.

Nous avons constaté que, lors du processus de transmission, les futurs cédants s'intéressaient surtout à leurs droits à la retraite et à la valeur économique de leur exploitation. L'aspect social est souvent oublié. Ils ne parlent pas de la transmission avec leur famille, notamment avec leurs enfants – en particulier si ces derniers ne veulent pas reprendre l'exploitation. Les futurs cédants disent qu'ils ne parviennent pas à trouver de potentiels repreneurs ou à discuter avec eux. De plus, bien souvent, les animateurs ne sont pas spécialisés en communication. Par conséquent, le jeu de rôle est un bon entraînement.

CE JEU DE RÔLE COMPORTE TROIS PARTIES :

• Le repreneur idéal :

Les participants identifient et classent les critères (idéaux, souhaitables et non négociables). Ils présentent leurs critères au reste du groupe. Cet exercice permet de mettre en lumière les contradictions dans les attentes des deux parties.

• Questionnaire:

Les deux groupes répondent à des questions en vue d'une première rencontre, comme s'ils préparaient un entretien d'embauche. Le questionnaire est commun aux deux groupes; ainsi, ils savent quel type de questions l'autre groupe pourrait leur poser.

• Jeu de rôle :

La méthode du jeu de rôle s'inspire de Moreno (1889-1974) et peut se dérouler de différentes manières. L'animateur présente une situation, par exemple : « Un couple de futurs agriculteurs est intéressé par une



ferme qu'ils ont repérée sur une annonce. Ils contactent les propriétaires, un couple âgé, par téléphone et conviennent d'une rencontre à la ferme. Le couple âgé les accueille. » Les acteurs sont choisis. Le jeu de rôle dure 10 minutes ; le public prend des notes sur ce qui est dit, sur la position des acteurs et la communication non verbale. Ensuite, l'animateur peut choisir de nouveaux acteurs dans le public pour modifier la situation. Le jeu de rôle permet de s'entraîner à faire face à une situation donnée, à prendre des décisions et à négocier.

À la fin du jeu de rôle, il est important de réaliser un débriefing. L'animateur demande à chacun de faire part de ses impressions et d'expliquer ce que cet exercice lui a appris. Le jeu de rôle nécessite une bonne cohésion de groupe. Il est conseillé de réaliser cette activité le troisième ou le quatrième jour d'une formation ou d'une série d'ateliers. À la fin du jeu de rôle, les participants ont compris à quel point il est important de préparer la rencontre entre le cédant et le repreneur, afin d'éviter de se diriger tout droit vers un potentiel conflit. Cette activité peut faire surgir de nombreuses émotions ; préparez-vous à y faire face et prévoyez du temps pour en discuter.

CONTACT

Pays: France

Organisation et contact :

FRCIVAM Bretagne,

membre du réseau InPact en Bretagne
Site Web: www.paysans-creactiv-bzh.org
Pour en savoir plus: Marie Poisson,
marie.poisson@civam-bretagne.org

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Possibilité de réagir pendant le jeu de rôle	Temps nécessaire
Les participants se préparent eux- mêmes en s'appuyant sur une liste de questions	Activité intense pouvant générer de l'agressivité
Permet de comprendre la position de chaque partie	
Proximité avec les situations réelles	
Activité intense	
Permet d'aborder les aspects émotionnels du processus de transmission	
Les agriculteurs peuvent improviser avec différents scénarios pour une même situation	

DÉVELOPPEMENT ET AMÉLIORATIONS

Un jeu de rôle est un excellent moyen de s'entraîner à faire face à différentes situations qui peuvent mettre mal à l'aise, par exemple une rencontre avec un jeune agriculteur. L'animateur peut également proposer différentes situations, telles qu'un changement du mode de production. Par exemple : un potentiel repreneur veut cesser de cultiver du blé, comment réagissez-vous ? Prévoyez toujours suffisamment de temps pour le jeu de rôle et le débriefing.

Il serait possible d'améliorer cette activité en permettant au public de poser une ou deux questions pendant ou après le jeu de rôle.

ÉVALUATION ÉCONOMIQUE

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME











décision







3. Formation

6. Modalités

7. Transmission/ reprise

8. Exploitation de la ferme

Les agriculteurs ont différentes idées de la valeur de leur exploitation, qui varie considérablement entre la valeur vénale et la somme qu'un repreneur est prêt à payer. Afin d'étudier les différentes méthodes d'évaluation d'une exploitation agricole et de donner une idée de la valeur vénale et de la valeur de « reprenabilité » pour un repreneur potentiel, les formateurs de l'Afocq de Haute-Garonne, en France, ont recours à un outil d'évaluation économique depuis 2012. Cet outil est aénéralement utilisé dans le cadre d'une formation sur la transmission.

RÉDACTION GENEVIÈVE DECLERCQ | PHOTO MARIA VAN BOXTEL

INFORMATIONS PRATIQUES POUR LES FORMATEURS

Temps de travail nécessaire : jusqu'à une journée pour le formateur ; 4 heures de préparation ; 1 heure pour la formation et le débriefing qui suit.

Matériel nécessaire : documents papier avec tableaux, plus éventuellement : posters, projecteur et ordinateur.

Coûts: inclus dans l'adhésion à l'Afocg.

Groupe cible: agriculteurs qui envisagent de transmettre leur exploitation, idéalement 3 à 5 ans avant la transmission.

Taille du groupe : 6 à 8 personnes Inscription: en ligne ou par téléphone.

L'ESTIMATION DE LA VALEUR D'UNE **EXPLOITATION EST UN PROCESSUS EN TROIS ÉTAPES**

ÉTAPE 1. Mes besoins financiers personnels (2 à 4 heures)

L'agriculteur remplit un tableau afin d'estimer ses besoins financiers personnels après la retraite, en examinant ses différentes dépenses telles que le logement, la nourriture et les soins de santé. L'agriculteur procède tout d'abord à une estimation, puis le formateur peut lui demander d'indiquer les chiffres réels figurant dans sa comptabilité. En général, la différence est importante! En outre, les montants précis et les sources de revenus après la retraite doivent être identifiés (à l'exception du revenu tiré de la vente ou de la location de la ferme, voir l'étape 3).

ÉTAPE 2. Évaluation de l'exploitation (0,5 à 1 jour)

L'agriculteur calcule ensuite la valeur de l'exploitation en

s'appuyant sur un tableau et des exemples, en fonction de différentes méthodes:

- la valeur patrimoniale/vénale. Il s'agit d'une estimation du prix de l'exploitation réalisée par des experts en fonction du marché dans la région. Pour réaliser ce calcul, les agriculteurs doivent fournir une liste de leurs immobilisations issue de leurs bilans comptables, ainsi que différents types de références permettant d'estimer le prix (prix fonciers dans la région).
- La valeur de reprenabilité. Il s'agit de l'estimation du prix de l'exploitation en fonction du revenu qu'un repreneur peut dégager, et basée sur la capacité de remboursement par le repreneur générée par ce revenu. Généralement, cette valeur de « reprenabilité » est largement inférieure à la valeur patrimoniale. Cela permet au cédant d'y voir plus clair : si le repreneur peut acheter au prix envisagé et s'il s'engage alors dans un projet dont les risques sont acceptables.
- La valeur sentimentale!

ÉTAPE 3. Perspectives de location ou de vente (2 heures)

Pour l'étape 3, les trois différentes valeurs sont comparées avec le revenu escompté des agriculteurs. Ce revenu escompté repose sur le revenu tiré de la location ou de la vente de l'exploitation. L'agriculteur regarde ensuite si ce revenu escompté couvre ses besoins (étape 1). Cette comparaison donne un aperçu des possibilités de négociation, en fonction des besoins financiers du cédant en vue de la retraite et de la capacité financière du repreneur.

Un exemple et les tableaux d'évaluation peuvent être téléchargés sur www. farmsuccession eu

EXEMPLE D'UNE ÉVALUATION ÉCONOMIQUE

Tableau à remplir par les agriculteurs : estimation des besoins personnels lors de la retraite

Pendant ma retraite,	aimerais pouvoii	disposer d'un
revenu minimum de :		

Pour satisfaire ces besoins, mon revenu est de : (excluant initialement le revenu tiré de la vente ou de la location de l'exploitation)

Différence entre le revenu « minimum » souhaité lors de la retraite et le revenu réel (excluant initialement le revenu tiré de la vente ou de la location de l'exploitation) :

= montant que je souhaite obtenir en cédant ma ferme



GENEVIÈVE DECLERCQ, FORMATRICE :

Une évaluation claire aide à trouver un repreneur. Il vaut mieux ne pas entamer avec un repreneur de négociations qui risqueraient d'être fâcheuses pour les cédants, si les projets ou le prix proposé sont trop différents.

ANALYSE

AITABIO		
POINTS FORTS	POINTS FAIBLES	
Travail sur les concepts économiques : c'est quelque chose qui est recherché par la plupart des agriculteurs	Dans l'idéal, l'évaluation doit être réalisée bien avant la transmission et/ou à plusieurs reprises	
Animateurs maîtrisant les concepts économiques	Nécessite une connaissance approfondie des concepts économiques	
Donne un très bon aperçu de la différence entre la valeur patrimoniale et la valeur de reprenabilité pour un repreneur		
Permet aux agriculteurs de considérer leurs options et les possibilités de négociation		
Aide à cibler de potentiels repreneurs et à éviter une différence fâcheuse en termes de prix ou d'activité privilégiée		

CONTACT

Pays: France

Organisation : Afocg de Haute-Garonne **Site Web :** www.interafocg.org/afocg31

Pour en savoir plus Geneviève Declercq, g.declercq.afocg31@free.fr ou

......

afocg31@interafocg.org - (+33) 5 61 87 23 06

DÉVELOPPEMENT ET AMÉLIORATIONS

Pour utiliser cet outil avec les agriculteurs, il est primordial d'être à l'aise avec les concepts économiques de base et d'être en mesure de créer un climat de bienveillance, d'écoute et de partage d'expérience.

Pour réaliser l'évaluation, les agriculteurs doivent également apporter leurs propres chiffres tirés de leur comptabilité (s'ils ne disposent pas de ces chiffres, l'animateur devra appuyer sa formation sur des exemples uniquement). Il peut être intéressant pour l'agriculteur d'estimer ses besoins avec le reste de sa famille, en particulier s'il est en couple, afin d'obtenir des chiffres plus réalistes.

Cet outil permet d'envisager toutes les possibilités et aide les agriculteurs à accepter le fait qu'après la transmission, l'exploitation pourra être utilisée autrement, car la valeur de la ferme dépend de ce que l'on en fait. Dans l'idéal, la question de la valeur de l'exploitation doit être étudiée bien avant que la transmission ait lieu.

OUTIL D'INVESTISSEMENT FONCIER : LA COOPÉRATIVE TERRE-EN-VUE

PROCESSUS DE TRANSMISSION D'UNE FERME







3. Formation





décision







5.

6. Modalités

7. Transmission/reprise

8. Exploitation

En raison des prix élevés des terrains, il est difficile pour les porteurs de projets de s'installer. La coopérative foncière Terre-en-vue est un instrument d'achat foncier qui permet aux citoyens belges d'investir dans des terres et aux agriculteurs de louer ces terres par l'intermédiaire de baux de longue durée.

RÉDACTION MAARTEN ROELS | PHOTO TERRE-EN-VUE

INFORMATIONS PRATIQUES

Temps de travail nécessaire: la création d'une coopérative foncière est un engagement à long terme de plusieurs mois, voire de plusieurs années. Terre-en-vue s'appuie également sur des ambassadeurs pour informer les agriculteurs qui recherchent de l'aide pour accéder au foncier. Terre-en-vue propose une formation spécifique à ces ambassadeurs. Il faut compter 3 soirées pour la formation; expliquer en détail le principe de Terre-en-vue à un agriculteur peut prendre une heure.

Groupe cible: Formateurs, (futurs) agriculteurs, parties

Groupe cible : Formateurs, (futurs) agriculteurs, parties prenantes, toute autre personne intéressée.

PRINCIPE

La hausse des prix des terrains dans toute l'Europe freine le développement de modèles agricoles innovants et décourage les porteurs de projets de s'installer. La Belgique n'échappe pas à la règle, les prix des terrains étant également très élevés (entre 25 000 et 50 000 euros par hectare). Pour soutenir les jeunes agriculteurs porteurs d'un projet durable, une coopérative foncière a été fondée en 2012 par quelques associations et sociétés coopératives. Ensemble, elles ont décidé de créer une coopérative citoyenne afin de faciliter l'accès au foncier : Terre-en-vue.

Terre-en-vue permet aux citoyens d'investir une partie de leur épargne dans une coopérative en achetant des



parts. L'argent investi est utilisé par la coopérative pour acheter des terres agricoles, qui sont ensuite louées à des agriculteurs dans le cadre de baux de longue durée. Comme les prix du foncier sont bien plus élevés que les prix à la location, Terre-en-vue ne peut garantir qu'un retour sur investissement financier nul ou faible. Toutefois, cela ne constitue pas un frein à la participation. Les personnes qui se soucient de l'alimentation biologique et de la protection de l'environnement se sentent souvent impuissantes. Une structure comme Terre-en-vue leur permet de devenir de véritables acteurs du changement. Depuis 2012, la coopérative a déjà acquis des terres afin de soutenir 7 fermes.

Terre-en-vue doit se conformer aux règles imposées aux sociétés commerciales, comme fournir un prospectus aux investisseurs. Le mouvement Terre-en-vue dispose donc d'une société coopérative pour distribuer les parts et les terres. Il est également doté d'une association dont les agriculteurs et les citoyens sont membres. C'est également par l'intermédiaire de l'association que les ambassadeurs de Terre-en-vue prennent contact avec de nouveaux agriculteurs et propriétaires, et sensibilisent à la problématique de l'accès au foncier. Enfin, une fondation a également été créée pour recevoir des donations (terres et argent).

Terre-en-vue est un mouvement citoyen qui est convaincu que l'union fait la force.

ANALYSE

POINTS FORTS	POINTS FAIBLES
Retour sur investissement sur le plan social et environnemental	Retour sur investissement financier nul ou faible
Les investisseurs sont liés à un agriculteur, à une ferme et à l'accès à la terre : point de rencontre entre l'agriculteur et le citoyen	Les initiatives collectives peuvent être lentes
Développé avec l'aide de citoyens impliqués : bénévolat et connaissances	Acteur de niche

.....

CONTACT

Pays: Belgique

Organisation: TEV - Terre-en-vue **Site Web:** www.terre-en-vue.be

Pour en savoir plus : Maarten Roels info@terre-en-vue.be

DÉVELOPPEMENT ET AMÉLIORATIONS

Terre-en-vue a deux points d'amélioration principaux : sa

stabilité financière et la gestion des terres. À l'instar de la plupart des autres initiatives européennes visant à favoriser l'accès au foncier, Terre-en-vue n'est pas une entreprise rentable sur le plan financier. C'est pourquoi le mouvement a créé une association, qui dépend presque entièrement de subventions. Cela constituait un véritable frein au développement de Terre-en-vue. Une fondation a donc été créée afin d'attirer également des soutiens financiers privés. Il convient néanmoins de souligner que le fait de demander un soutien financier public est aussi un moyen de montrer aux décideurs que leurs politiques ne fonctionnent pas pour tout le monde, et que des initiatives comme

Terre-en-vue considère actuellement sur l'acquisition de terres comme un moyen de retirer les terres agricoles du marché et de leur rendre le statut de bien commun. Cependant, la location est un important moyen d'accès à la terre en Belgique. Par conséquent, Terre-en-vue entend développer sa plateforme baptisée TupperTerre, qui permet de mettre en contact propriétaires et (futurs) agriculteurs. La principale difficulté sera de développer ce projet de manière à ce qu'il soit cohérent avec les principes du bien commun.

Terre-en-vue essaient de remédier aux injustices

AUTRES EXEMPLES

socioéconomiques.

Des initiatives similaires ont précédé Terre-en-vue en Europe: Terre de Liens en France, Regionalwert AG en Allemagne, Stichting BD Grondbeheer aux Pays-Bas et le Biodynamic Land Trust au Royaume-Uni. Aux Pays-Bas, Stichting BD Grondbeheer n'acceptait initialement que des donations, mais a commencé à émettre des obligations perpétuelles pour des terres, afin d'essayer d'augmenter les investissements. L'Autriche dispose d'une société d'investissement collective, Genossenschaftsähnlicher Vermögenspool (www.vermoegenspool.at). L'impact de ces initiatives diffère en raison notamment des lois financières de leur pays respectif. Plusieurs structures d'investissement foncier et d'autres initiatives ont créé un réseau européen afin de promouvoir cet outil financier : www.accesstoland.eu

FINANCER LA TRANSMISSION GRÂCE À UNE COOPÉRATIVE FONCIÈRE

Les frères Jacquemart ont repris l'exploitation de leurs grands-parents, aujourd'hui constituée de deux fermes distinctes, la Ferme de la Sarthe et la Ferme Jacquermart, situées sur le même site à Saint-Gérard, en Belgique. Les deux fermes ont trouvé de potentiels repreneurs : Simon, le fils de David Jacquemart, et Valentine, la fille de Damien Jacquemart. Récemment, deux jeunes agriculteurs les ont rejoints et reprennent progressivement les deux exploitations.

RÉDACTION | MAARTEN ROELS



Danielle, Léonie, David et Damien Jacquemart - ainsi que Copain, le chien de Damien - acquièrent les terres qu'ils louent grâce à la coopérative Terre-envue, avant de planifier la transmission de leurs fermes



a région wallonne possède deux belles exploitations biodynamiques, dirigées par deux frères. Damien et sa femme Danielle Jacquemart gèrent un élevage laitier sur 30 ha et vendent des produits laitiers et de la viande directement à la ferme. David Jacquemart élève du bétail; il vend également le pain qu'il produit, ainsi que de la viande et des légumes. Les deux frères ont une cinquantaine d'années. Comment ont-ils organisé la transmission de leurs exploitations ?

Les terres louées ont été vendues par les

héritiers. Les deux frères Jacquemart ont repris la ferme de leurs grands-parents, constituée en majeure partie de terrains loués. Ensemble, Damien et David louent 70 % des terres qu'ils cultivent. La propriétaire de la plupart de ces terres est décédée en 2013 ; comme elle n'avait pas d'enfants, le terrain est entre les mains de 20 héritiers. Selon la loi belge, si l'un des héritiers souhaite vendre le bien, les autres doivent accepter la vente. Avec un prix moyen de 15 000 euros par hectare, au moins 225 000 euros étaient nécessaires pour acquérir les terres. Comme David et Damien n'avaient pas les moyens d'acheter les terres et ne voulaient pas s'endetter quelques années avant de prendre leur retraite, ils ont fait appel à Terre-en-vue.

Une transmission financée par les citoyens

En juin 2013, Terre-en-vue a lancé une campagne de financement citoyenne. Les citoyens peuvent acheter des parts de la coopérative Terre-en-vue à hauteur de 100 euros la part. Terre-en-vue utilise cet argent pour acheter les terres et les relouer aux frères et à leurs successeurs. Cette campagne nécessite de trouver 250 000 euros au total. Greenpeace, qui soutient Terre-en-vue, a apporté son aide en envoyant un film inspirant à ses membres. Les citovens qui investissent ne recoivent aucun retour sur investissement financier, mais les bénéfices sont considérables sur le plan social. Ainsi, grâce au financement citoyen réalisé par l'intermédiaire de Terreen-vue, il sera possible de transmettre les exploitations. Cela aurait été bien plus difficile s'il avait fallu contracter un prêt auprès d'une banque et verser des intérêts pour acheter les terres.

Au cours de ce processus, plusieurs actions

ont été entreprises au sein de l'exploitation. De nombreuses personnes ont ainsi découvert les deux fermes. Ceci a contribué à éveiller l'intérêt de Simon, le fils de David, et de Valentine, la fille de Damien, à l'égard de la ferme de leurs parents. Au cours de la même période, l'organisation Terre-en-vue a été contactée par Quentin Ledoux, un jeune qui souhaitait démarrer un élevage de canards. Terre-en-vue l'a mis en contact avec les agriculteurs. Quentin aide à présent David à préparer le pain et s'apprête à lancer son élevage. De la même manière, Terreen-vue a été contactée par Alice Mangin, qui cherchait un endroit où s'installer pour produire du fromage de chèvre. Elle fabrique pour le moment du fromage de vache à la ferme, ce qui permet à Danielle Jacquemart de cesser progressivement ses activités.

Jusqu'à présent, le processus de transmission

est une retombée indirecte de la campagne d'accès au foncier menée par Terre-en-vue en faveur des deux fermes. De manière naturelle et assez implicite, un processus de transmission mixte s'est mis en place, combinant reprise familiale et hors cadre familial. Parallèlement à la transmission, la diversification des activités agricoles semble bien engagée. Quentin devrait recevoir ses premiers canards et Valentine se prépare à lancer une activité maraîchère. David et Damien Jacquemart continuent de travailler à la ferme ; cependant, à mesure que de nouvelles personnes les rejoignent, la prochaine étape sera de déterminer quelle structure juridique adopter et comment gérer les relations entre tous les acteurs impliqués. Cette question rejoint celle du financement de la future transmission de la ferme. Pour l'instant, tous sont heureux de travailler ensemble.

Pour lire l'intégralité de l'interview (en anglais), rendez-vous sur www.farmsuccession.eu

NOS ORGANISATIONS

PROJET ERASMUS+

« LA TRANSMISSION DES FERMES EN EUROPE »

Notre projet Erasmus+ sur la transmission des fermes en Europe vise à faciliter la transmission des exploitations familiales entre les générations – que la ferme reste dans la famille ou qu'elle passe entre les mains d'un repreneur extérieur, parfois un jeune agriculteur qui lui fera prendre un nouveau départ. Toutes les organisations participantes sont engagées dans la problématique de la transmission des fermes ou travaillent avec des porteurs de projets. Nous voulons donc apprendre les uns des autres, afin de découvrir des outils et des méthodes qui facilitent la transmission, en améliorant ces instruments, en les adaptant à notre contexte national et en partageant des exemples de bonnes pratiques. Notre objectif : rendre les agriculteurs heureux et dynamiser les régions rurales. Pour en savoir plus sur notre projet, rendez-vous sur le site www.farmsuccession.eu

ORGANISATIONS PARTICIPANT AU PROJET LA TRANSMISSION DES FERMES EN EUROPE

CIVAM

Les CIVAM (Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu Rural) sont des groupes à but non lucratif d'agriculteurs et de ruraux. Le réseau CIVAM est structuré en fédérations régionales réparties dans toute la France, comme la FRCIVAM Bretagne. Le réseau CIVAM soutient des pratiques agricoles fondées sur les principes du développement durable (systèmes herbagers, agriculture biologique). Les groupes locaux organisent des formations collectives et offrent un accompagnement individuel aux agriculteurs et porteurs de projets, notamment sur la transmission et l'installation, et appuient des projets locaux ayant trait à l'agriculture ou au





LAND & CO

Land & Co est une société de conseil agricole qui fournit des recommandations sur le thème de l'agriculture biologique, durable et accessible à tous. En collaboration avec l'association néerlandaise d'agriculture biodynamique et l'école d'agriculture biologique Warmonderhof, Land & Co a créé un service mettant en relation cédants et porteurs de projets : www.landgilde.nl. Ce site Web permet aux agriculteurs, jeunes ou expérimentés, de se rencontrer. Landgilde offre également des informations, des conseils et des formations sur la pérennité et la transmission des fermes.









INTERAFOCG

L'InterAfocg est un réseau national français d'agriculteurs qui propose des formations collectives aux exploitants dans les domaines de l'économie (comptabilité, gestion, stratégie) et du développement des compétences. Le réseau de l'InterAfocg est constitué de 18 associations locales. Les Afocg ont pour but d'aider chaque agriculteur à réaliser son projet agricole, en fonction de ses valeurs, de ses objectifs de vie et des conditions de son exploitation. La principale activité des Afocg consiste à organiser des formations collectives sur tous les sujets susceptibles d'aider les agriculteurs à mener à bien leur projet agricole, quelle qu'en soit l'étape - installation, développement ou transmission et cession.

www.interafocg.org

TERRE-EN-VUE

Terre-en-vue est un mouvement structuré autour d'une société coopérative, d'une association à but non lucratif et d'une fondation visant à faciliter l'accès à la terre en Belgique francophone (Bruxelles et Wallonie), un pays dont les prix fonciers sont parmi les plus élevés d'Europe. Terre-en-vue achète des terres afin de les louer sur le long terme à des agriculteurs qui souhaitent adopter un modèle agricole durable. Terre-en-vue encourage également les citoyens à mettre en place des initiatives locales autour d'exploitations

vww.terre-en-vue.be





NEL

NEL (Netzwerk Existenzgründung in der Landwirtschaft) est une association à but non lucratif soutenant la transmission des fermes en Autriche, à travers la formation continue, l'information, le conseil, la recherche et tout autre outil pertinent. Elle a entrepris de se pencher sur la problématique de la transmission des fermes au sein du pays et collabore avec d'autres organisations en Europe et dans le monde qui partagent les mêmes objectifs. NEL travaille en particulier avec les nouveaux venus dans le métier et les cédants sans repreneurs. Pour promouvoir ce thème, l'association NEL organise des projections, développe des projets de recherche et prévoit de lancer une plateforme de mise en relation sur la transmission des fermes.

 $\label{lem:https://existenzgruendunglandwirtschaft.wordpress.} \\ \text{com/}$

DES OUTILS FAVORISANT LA TRANSMISSION DES FERMES

Le rôle de l'agriculture et des agriculteurs est essentiel : ils nous fournissent des aliments de qualité et participent au paysage rural. L'agriculture est en pleine mutation dans toute l'Europe. Les agriculteurs vieillissent : ils ont en moyenne plus de 55 ans, et plus d'un tiers n'a pas de repreneur. Par conséquent, les petites exploitations et les fermes familiales disparaissent à un rythme soutenu partout en Europe. Si nous voulons continuer à nous nourrir et maintenir les communautés agricoles en vie, il est donc crucial de réussir le processus de transmission des fermes.

Nous observons de grands bouleversements dans la transmission des fermes – passage d'une reprise familiale à une transmission hors cadre familial, d'un seul à plusieurs repreneurs, création de nouvelles activités sur l'exploitation. Une nouvelle réponse doit être apportée pour rapprocher les potentiels cédants et les futurs agriculteurs. En effet, comment rencontrer son repreneur quand ce dernier n'est pas son fils ? Nous avons également besoin de nouveaux outils pour former les agriculteurs. En effet, comment travailler ensemble quand on a toujours été seul sur son exploitation ? Comment transmettre ses connaissances et son expérience ? Enfin, de nouveaux modèles de financement sont nécessaires. En effet, comment réussir son projet quand on n'a pas les moyens d'acquérir des terres et des bâtiments ? Il nous faut de nouveaux outils pour faciliter la transmission des fermes.

Cette brochure est le fruit du travail réalisé par plusieurs organisations européennes issues de France, de Belgique, d'Autriche et des Pays-Bas; réunies au sein du réseau Erasmus+ sur la transmission des fermes en Europe, elles s'efforcent de proposer de nouvelles réponses à ces évolutions touchant la pérennisation et la transmission des fermes. Nous présentons les outils que nous avons mis au point et que nous utilisons pour rapprocher les agriculteurs, leur donner confiance dans le nouveau modèle d'entreprise que veulent adopter leurs successeurs ou explorer des stratégies de financement alternatives. Nous vous donnons des exemples d'outils et présentons des témoignages d'agriculteurs.

Cette brochure permettra aux conseillers agricoles, aux accompagnateurs et aux autres personnes dans l'entourage de l'agriculteur – ainsi qu'aux agriculteurs eux-mêmes – de porter un regard neuf sur la transmission des fermes et les communautés rurales. Une nouvelle réponse pour un avenir agricole radieux!

