

GUIDE PRATIQUE | TÉMOIGNAGES



**Guide
de la propriété
foncière agricole
responsable
— Cinquième partie**

Terres agricoles



Outils et démarches à mettre en œuvre

Agriculture biologique

Usage citoyen

Clauses environnementales

Biodiversité

Héritage familial

Code rural

Projet de territoire

Cinquième partie

Vendre pour favoriser des installations et l'agriculture biologique



Plusieurs raisons peuvent conduire un propriétaire à céder sa propriété : besoin financier, manque d'intérêt pour la gestion du bien, éloignement géographique, etc. Une fois décidé à vendre, le propriétaire peut choisir de vendre non pas au plus offrant, mais au « mieux disant », c'est-à-dire à un acheteur dont le projet et les pratiques correspondent à ses valeurs et aux finalités sociales et écologiques qu'il souhaite soutenir. Bien sûr, après la vente, il n'aura plus prise sur les usages et évolutions de son bien, mais le choix de l'acquéreur peut durablement orienter les usages et l'impact territorial de ses terres.

Comme le montrent les témoignages de cette partie, la vente d'un bien en une fois, dans son intégralité et auprès d'un seul acquéreur n'est pas toujours possible ou souhaitable pour favoriser des installations en agriculture biologique. Cela peut impliquer de baisser son prix de vente dans des secteurs géographiques à tendance spéculative, d'accepter de faire des travaux avant de vendre, d'échelonner le paiement, de vendre en plusieurs fois ou de combiner vente et location.



Vendre, mais à qui ?

Pour trouver des acheteurs potentiels, le propriétaire peut se rapprocher des acteurs de son territoire : agriculteurs de la commune, élus locaux, syndicats agricoles, associations de développement rural, Chambre d'agriculture. Terre de Liens propose aussi un site d'annonces foncières et de mise en relation avec des candidats à l'installation.

Pour aller plus loin | www.objectif-terres.org

Se rapprocher d'organismes de développement rural peut permettre aux propriétaires :

- d'entrer en contact avec des agriculteurs déjà en recherche de terres et qui ont des projets ou des valeurs similaires ;
- de faire confiance à de jeunes agriculteurs et à des personnes non issues du milieu agricole à travers un regard professionnel ;
- de mieux cerner le potentiel agricole de leur bien et donc de mieux informer et accueillir les candidats à l'installation qui souhaitent le visiter ;
- de mieux comprendre les besoins et les contraintes des personnes intéressées pour l'achat du bien : certains peuvent avoir besoin de temps pour finir leur formation agricole, réunir l'argent nécessaire ou déménager dans la région. D'autres peuvent avoir des moyens financiers insuffisants ou n'être intéressés que par une partie des terres ou des bâtiments. D'autres encore peuvent avoir besoin d'un logement qui n'existe pas sur la ferme.

Voir | [Annexe 7 - Les structures d'accompagnement du développement agricole et rural, page 192](#)

Dans tous les cas, si le propriétaire est attaché à soutenir des usages et un acquéreur particulier, il peut participer à trouver une solution adaptée.

Vendre, mais à quel prix ?

Un site de la Safer permet de connaître la valeur vénale moyenne des terres libres et des terres occupées¹⁰⁵ pour chaque région agricole (généralement au nombre de 4 ou 5 par département)¹⁰⁶. Ces chiffres sont issus de

l'observation des transactions immobilières agricoles et forestières.

En 2018, le prix des terres et prés libres non bâtis était compris entre 4 580€ / ha, en zone d'élevage bovin, et 7 540€ / ha, en zone de grandes cultures, avec une moyenne nationale

.....

105. Le prix des terres et prés loués est inférieur d'environ 10 à 30% à celui des terres et prés sans bail rural.

106. www.le-prix-des-terres.fr

de 5 990€ / ha. Les marchés fonciers régionaux peuvent être radicalement différents¹⁰⁷ et des variations parfois significatives peuvent exister à quelques kilomètres de distance.

D'une manière générale, le foncier agricole est soumis à une forte spéculation, provoquant une hausse des prix des terres et du bâti depuis une vingtaine d'années, sans corrélation avec la réalité des revenus agricoles. Ces prix déraisonnables créent une concurrence entre d'une part, des agriculteurs bien « assis » économiquement, ayant des capitaux ou une capacité d'emprunt et qui sont souvent dans une logique d'agrandissement¹⁰⁸ et d'autre part, des porteurs de projets qui ont tout à prouver avant d'obtenir un crédit pour acheter des terres. Par ailleurs, se développe également une concurrence d'usage sur les biens fonciers agricoles, entre un marché agricole et un marché résidentiel ou de loisir (résidences secondaires, proximité urbaine ou littorale, chasse, etc.).

Dans le cadre de ses missions de régulation du marché foncier, la Safer peut intervenir sur une transaction pour faire réviser un prix de vente qu'elle estime supérieur à la valeur réelle du bien. Lire | **L'encadré ci-contre**

LA RÉVISION DE PRIX PAR LA SAFER

La Safer est informée de toutes les ventes de biens agricoles qui se font dans la région. Elle peut choisir de s'imposer comme acquéreur d'un bien (le « préempter ») lorsqu'elle souhaite le rétrocéder ensuite à un acquéreur qu'elle juge prioritaire conformément aux objectifs fixés par la loi. Dans certains cas, elle peut choisir de préempter en proposant un prix inférieur au prix initialement prévu dans le compromis de vente.

Le vendeur a alors trois possibilités :

- décider de retirer le bien de la vente (il s'agit là de la seule exception possible pour retirer un bien de la vente après exercice du droit de préemption des Safer) ;
- accepter le prix de la Safer ;
- demander au tribunal de fixer lui-même le prix du bien mis en vente.

S'il accepte cette offre, la Safer achète le bien au prix proposé puis le revend à un agriculteur sélectionné parmi les candidats intéressés selon ses priorités d'action. Ce n'est donc pas le vendeur qui choisit son acquéreur.

.....

107. Les marchés fonciers du Limousin et de l'arrière-pays méditerranéen n'ont en effet rien en commun.

108. C'est parfois la condition nécessaire pour maintenir un revenu dans certaines productions. Cette logique, encouragée par tout un système (banques, aides de la Politique Agricole Commune, ...) favorise la capitalisation et l'endettement permanent des agriculteurs déjà en place.

– COMMENT ESTIMER LA VALEUR D'UN BIEN ?

Pour définir un prix de vente, il peut être utile de réaliser une ou plusieurs évaluations de son bien (notamment en présence de bâtiment ou de maison d'habitation) et de confronter les valeurs obtenues. Pour cela, il est possible de solliciter la Safer ou un expert foncier.

Il existe plusieurs modes d'évaluation des biens agricoles :

- **la valeur du marché immobilier**, qui est construite sur les valeurs d'échanges observées ; cette valeur est dépendante de la loi de l'offre et de la demande.
- **la valeur patrimoniale agricole**, définie à partir de la valeur des actifs agricoles, avec des valeurs comptables qui tiennent notamment compte des amortissements, de la vétusté, etc.
- **la valeur de repreneabilité** : c'est l'analyse du revenu dégagé par l'entreprise agricole et la capacité de remboursement générée.

– VERS LA DÉFINITION D'UNE VALEUR ÉQUITABLE ?

La notion de valeur est subjective, et est appréhendée différemment selon le point de vue duquel on se place. En cela, la détermination d'un prix « juste » est très complexe. Ce prix n'existe pas a priori et résulte d'une entente entre le vendeur et l'acheteur, où chacune des parties doit pouvoir trouver son compte.

Même si une ferme réunit toutes les conditions pour qu'il y soit développé un projet agricole viable, le prix proposé par le propriétaire ne doit pas être déconnecté des capacités financières des futurs repreneurs. En plus de l'acquisition du bien, ceux-ci doivent également investir pour s'équiper, lancer leur activité et se constituer une trésorerie. Beaucoup de nouveaux agriculteurs cherchent à limiter leur endettement pour ne pas être confrontés aux mêmes difficultés économiques qu'ont pu connaître leurs aînés.

Pour un propriétaire qui souhaite vendre sa ferme pour favoriser ou pérenniser l'installation de nouveaux agriculteurs, il est parfois nécessaire de revoir le gain espéré à travers cette vente : c'est ce qu'illustre le témoignage ci-contre.

Si un propriétaire décide, pour des raisons éthiques, de vendre son bien à une valeur très inférieure aux prix indicatifs du marché, il faut toutefois noter que l'administration fiscale peut intervenir et rectifier ce prix à la hausse, faisant du même coup augmenter le montant des taxes de mutation à payer par l'acheteur.

Aller plus loin | [Annexe 13 - Promesse et compromis de vente - frais liés à une transaction](#), page 216



Vendre à la valeur de reprenabilité économique pour pérenniser un projet agricole



Témoignage de Chantal

Le projet en bref

Situation :

Vallée de l'Arve (74)

Nature du bien :

2 ha ; un bâtiment agricole et d'habitation de 200m²

La propriété avant :

1 propriétaire privée

La propriété après :

Association Une ferme pour tous

Nombre de paysans confortés suite à la vente : 2

Mise à disposition du foncier : bail rural

Finalités escomptées :

pérenniser l'activité des maraîchers en place ; préserver la vocation agricole des terres

Dans la Vallée de l'Arve, au pied du Mont Blanc, le prix des terres atteint des sommets. Après une première estimation, Chantal revient sur son prix de vente pour permettre le rachat de la ferme par un collectif de citoyens, l'association Une ferme pour tous, et ainsi maintenir les deux maraîchers en place.

DONNER DU SENS À L'ACTE DE CESSION

Chantal est née sur la ferme en 1948 ; ses parents y pratiquent alors une agriculture vivrière diversifiée, avec une dizaine de vaches laitières. En 1976, au décès de son père, le partage des biens familiaux est effectué au sein de la fratrie : Chantal hérite de la ferme, sa mère en est l'usufruitière, tandis que ses frères et sœurs héritent de terrains constructibles. À partir de 2009, au décès de la mère de Chantal, la maison n'est plus habitée. « À ce moment-là, je me suis vraiment posée la question de l'avenir de cette propriété : je ne projetais pas d'y vivre et la ferme n'intéressait personne au sein de ma famille. Ce choix pouvait aussi me permettre de réaliser un acte important de ma vie » explique Chantal.

« Mes réflexions portaient sur cette notion d'héritage, sur l'évolution de la valeur des biens immobiliers et des terres agricoles au Pays du Mont-Blanc, sur la notion d'attachement, de continuité à donner, de responsabilité, avec un réel point d'interrogation sur la place de l'écologie dans ce projet » poursuit-elle.

Forte de ses rencontres et de ses lectures, Chantal acte que la cession de la ferme « doit être une concrétisation de [ses] idées ».

REDONNER À CE LIEU UNE VOCATION AGRICOLE

En 2010, Chantal rencontre un porteur de projet en recherche de terres pour une installation en maraîchage biologique. Une convention annuelle de location d'une partie du terrain est signée avec Pascal, bientôt rejoint par Jérôme. Au bout de 5 ans, la ferme revit avec une production désormais certifiée agriculture biologique et commercialisée en AMAP*. En parallèle, Chantal continue de réfléchir au devenir du lieu : « la gestion de ce bien représentait une charge trop importante pour moi : j'habitais loin et allais très peu sur place,

ce qui m'a d'ailleurs permis de me détacher progressivement et affectivement de cette maison. L'âge avançant, je me suis donnée pour objectif de réaliser la vente de la ferme au plus tard pour mes 70 ans. »

Chantal privilégie la vente de la totalité de la propriété auprès d'un acquéreur unique, pour maintenir et poursuivre le travail des maraîchers en place. Après plusieurs estimations (notaire, agences immobilières, Safer), la propriété est mise en vente à 350 000€. Chantal reçoit plusieurs propositions au prix demandé, mais cela implique de déloger les maraîchers en place. « Compte-tenu du travail accompli, entre la transformation des terres et la formidable vie qui avait repris sur cette ferme, je ne voulais surtout pas les mettre dehors » affirme Chantal.

Ces derniers sont intéressés, mais n'ont pas les ressources suffisantes pour se porter acquéreurs. Avec un collectif de citoyens, ils créent l'association Une ferme pour tous pour collecter de l'épargne solidaire et se positionner sur la vente. Ils font une première offre d'achat à 150 000€, soit le montant collecté par l'association naissante. « C'était quand même 60% en dessous de la valeur estimée de mon bien ! Finalement, après de longues discussions sur le prix avec la Safer et les maraîchers, j'ai décidé de baisser le prix de vente à une valeur de reprenabilité économique plutôt que de rester sur une valeur patrimoniale, en diminuant de 100 000 euros le prix de vente. » Après une nouvelle phase de collecte organisée par l'association pour rassembler le capital manquant (100 000€), l'acte de vente est finalement signé en mai 2019. « Aujourd'hui, je suis sereine, heureuse de ce que j'ai réussi » se satisfait Chantal.

« L'association Une ferme pour tous partage le même objectif que Terre de Liens, celui de préserver la vocation agricole des terres sur le long terme. Je continue de recevoir régulièrement des nouvelles de la vie de la ferme : les jardins sont magnifiques et de plus en plus de gens s'intéressent à l'AMAP ! »

Pour aller plus loin | www.undefermepourtous.com

« Après de longues discussions sur le prix avec la Safer et les maraîchers, j'ai décidé de baisser le prix de vente à une valeur de reprenabilité économique plutôt que de rester sur une valeur patrimoniale. »

Un peu de recul...

Facteurs de réussite :

- Une vente fixée à la valeur de reprenabilité économique et non à la valeur du marché foncier immobilier
- Une transmission en plusieurs étapes pour redonner à la ferme sa vocation agricole
- Un détachement affectif progressif quant à la propriété de ce bien familial

Difficultés rencontrées :

- L'éloignement avec le bien
- Le calendrier de vente et les différentes phases de négociation

Confier la vente à la Safer

Un propriétaire peut choisir de déléguer la gestion de la vente de son bien foncier, pour s'éviter la sélection d'un candidat, les démarches administratives, etc. La Safer peut intervenir comme intermédiaire de vente à l'amiable.

Dans ce cas, la Safer signe avec le propriétaire une promesse de vente, avant d'organiser un appel à candidatures et de sélectionner le ou les acheteurs. Cette sélection doit s'inscrire dans les critères et priorités à l'échelle régionale, tels que fixés dans le schéma régional directeur des exploitations agricoles¹⁰⁹.

Lorsqu'une vente est confiée à la Safer, il n'est donc pas possible, pour le propriétaire, de privilégier un projet de reprise par rapport à un autre.

La Safer peut également décider de stocker le bien agricole pendant un temps, de quelques mois à quelques années, jusqu'à trouver un acquéreur correspondant aux objectifs fixés par la loi. Ce dispositif est particulièrement intéressant pour résoudre un décalage de calendrier, entre un propriétaire parfois dans l'urgence de vendre et un porteur de projet en cours de formation ou de recherche de financements.

Voir | [Annexe 2 - Le fonctionnement de la Safer, page 179](#)

Associer vente et location

Si le prix d'acquisition est trop lourd pour l'acheteur, le propriétaire peut choisir de lui vendre une partie de son bien et lui louer le reste. Pour le propriétaire-vendeur, cette solution peut représenter des avantages :

- valoriser une partie de son capital pour la réalisation d'un projet ou pour une donation à ses enfants tout en conservant la gestion d'une partie du bien et maintenir ainsi des relations avec le monde agricole.

Voir | **L'exemple de Luc sur la ferme de Montplan,**
page 53

- dans le cas de la vente du bâti et mise en location des terres, cela permet au repreneur de rénover et aménager ce bâti librement, tout en soulageant le propriétaire de la responsabilité de la gestion du bâti et des coûts afférents.

La mise en location préalable à une vente est une solution illustrée par le témoignage ci-contre. Toutefois, il s'agit d'un engagement moral qui n'a aucune valeur juridique si elle n'est pas associée à un contrat notarié de type vente à terme. Cela signifie qu'à tout moment, l'une des deux parties peut changer d'avis. **Cela nécessite donc un vrai rapport de confiance entre les deux parties.**



Transmettre en plusieurs étapes

Témoignage de Jean-Bernard



Le projet en bref

Situation : Pays basque (64)

Nature du bien : 40 ha

La propriété avant :

Jean Bernard

La propriété après :

Foncière Lurzaindia sur 12 ha ; porteurs de projets installés sur le bâti ; Jean Bernard sur le reste

Nombre de paysan-ne-s

installé-es suite à la vente : 2

Mise à disposition du foncier :

bail rural

Finalités escomptées :

favoriser des installations hors-cadre familial ; éviter le démantèlement de la ferme ; garantir la vocation agricole des terres.

Dans le Pays-Basque, Jean Bernard et son épouse sont installés sur 40 ha depuis 1988, en brebis laitières. Au moment de transmettre la ferme, Jean Bernard y voit une opportunité pour favoriser des installations et garantir la vocation agricole des terres.

LA PRÉPARATION D'UNE TRANSMISSION HORS-CADRE FAMILIAL

« Dix ans avant l'âge de notre départ à la retraite, nous avons demandé à nos enfants s'ils souhaitaient prendre notre suite : aucun n'était intéressé » se souvient Jean-Bernard. « Dès lors, notre objectif était simple : que cette ferme ait une suite et qu'elle permette l'installation de jeunes hors cadre familial. Nous avons commencé à nous y préparer. Nous ne souhaitons pas que nos terres partent à l'agrandissement, d'autant plus que si on les louait, on savait que les bâtiments et la maison d'habitation, trop isolés, ne trouveraient pas d'acquéreur.

Après deux ans de recherche via les réseaux paysans comme Lurzaindia, Laborantza Ganbara et l'AFOCG, nous avons rencontré deux jeunes avec un projet d'installation en élevage de canards. Ils étaient compétents et savaient ce qu'ils voulaient, ça nous a rassurés. Ils ont vu dans la ferme un bon potentiel. Comme ils étaient intéressés par 15 ha de terres et les bâtiments, nous avons loué les autres terres à des paysans voisins et j'ai gardé du bois et une parcelle de subsistance pour ma retraite. »

EMERGENCE DU PROJET DE VENTE, EN CONCERTATION AVEC LA FAMILLE

« J'étais propriétaire des terres et du bâti, mais comme mes enfants n'étaient pas intéressés pour en devenir propriétaires, je ne souhaitais pas les garder. Je souhaitais passer la main tant que tout était propre et en bon état. Avant la vente, j'ai consulté mes enfants et ma sœur, puisque ce n'était pas une décision facile que de vendre la ferme familiale. Cette décision aurait été d'autant plus difficile à prendre sans l'accord de ma famille. »

LE CHOIX DE LA LOCATION POUR FACILITER LA REPRISE

« Les deux jeunes repreneurs n'ayant pas les moyens d'acheter les terres, on s'est tourné vers Lurzaindia qui n'était pas non plus en mesure de les acheter immédiatement. J'ai alors accepté de leur louer les terres en attendant. Quant aux bâtiments d'exploitation, ils nécessitaient de gros investissements pour les adapter à leur projet. Les repreneurs auraient aimé les acheter mais la banque n'a pas suivi. Nous avons donc convenu que je les leur louais jusqu'à ce qu'ils puissent l'acheter. Enfin, la maison d'habitation a été rachetée par un des deux associés pour y habiter avec sa famille. »

Un peu de recul...

Facteurs de réussite :

- L'ouverture et la flexibilité des cédants pour trouver la solution qui facilite des installations hors du cadre familial
- Une bonne anticipation du cédant pour la transmission de son bien
- Le dialogue entre la famille et le cédant pour s'assurer que son choix est partagé et accepté

Difficultés rencontrées :

- L'attachement émotionnel au bien
- L'adaptation du bâti pour correspondre au nouveau projet agricole

DES COMPROMIS POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE

« Aujourd'hui, nous avons une promesse d'achat de Lurzaindia pour 15 ha, qui me donne une garantie sur la vocation agricole des terres, même en cas d'échec des repreneurs. Et nous avons une autre promesse d'achat des éleveurs pour le bâtiment d'exploitation. Nous sommes donc très satisfaits. Il a fallu faire des compromis, mais c'est obligé pour aller au bout du projet. Nous étions ouverts pour trouver la solution qui nous conviendrait et leur permettrait de s'installer. Au bout de deux ans, ils ont pu démarrer leur activité qui, après quelques mois, marche déjà très bien. »

Voir | Sixième partie - S'inscrire dans un projet collectif, solidaire et écologique pour préserver et partager les terres agricoles, page 124

« Je souhaitais passer la main tant que tout était propre et en bon état. Avant la vente, j'ai consulté mes enfants et ma sœur, puisque ce n'était pas une décision facile que de vendre la ferme familiale. Cette décision aurait été d'autant plus difficile à prendre sans l'accord de ma famille. »

Vendre avec un paiement étalé dans le temps

La majorité des transferts de propriété portant sur un bien immobilier résultent d'un contrat de vente classique avec paiement du prix intégral et immédiat. Il existe pourtant d'autres formes de vente contractualisées avec un paiement étalé dans le temps.

– LA LOCATION-VENTE

C'est un contrat de vente où le propriétaire s'engage à céder son bien après une période de location définie dans le contrat.

– LE VIAGER

Le prix de la vente d'un viager se décompose en deux parties. La première est versée au vendeur lors de la vente, la deuxième est convertie en rente à verser au vendeur jusqu'à sa mort. Le vendeur et l'acquéreur se mettent d'accord sur le prix de vente global ; le notaire fixe quant à lui le montant de la rente selon un barème. Le bien peut être libre ou occupé.

– LA VENTE À TERME

L'acquéreur du bien verse une somme au comptant (en une fois) puis paie au propriétaire des mensualités sur une durée définie. La vente à terme est souvent considérée comme une alternative à la vente en viager, puisque la durée de l'opération est fixée dans le contrat, et ne dépend donc pas de l'espérance de vie du vendeur. Le bien peut également être cédé libre ou occupé.

Ces trois formes d'achat-vente passent par un contrat notarié. Elles sont contraignantes pour les deux parties : se dédire n'est pas sans conséquence, notamment financière. Pour cette raison, de nombreux notaires sont peu enclins à proposer ces solutions à leurs clients vendeurs.

Pourtant, dans l'optique de favoriser des installations, les formules de vente avec paiement étalé dans le temps offrent la possibilité au propriétaire vendeur de faciliter l'accès au foncier pour de nouveaux agriculteurs :

- Le paiement étalé permet à ces derniers de ne pas concentrer trop d'endettement sur les années de démarrage ;
- Le paiement étalé peut représenter une alternative face à la frilosité des banques à accorder des prêts à des porteurs de projets agricoles, même lorsque le projet semble viable.

Comme l'illustre le témoignage suivant, **la vente avec paiement étalé dans le temps peut être une solution permettant à un repreneur d'accéder concomitamment à un outil de production et à une maison d'habitation**, ce qui est souvent indispensable pour une installation agricole.



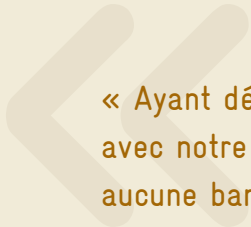
Vendre à terme une maison d'habitation

Témoignage de Charlotte



« Nous avons repris à trois associés une ferme d'élevage dans le Lot : 40 hectares, une maison d'habitation et plusieurs bâtiments dont certains à rénover. Terres et bâtiments agricoles ont été achetés par la Foncière Terre de Liens, mais pour la partie habitation et locaux de notre association culturelle, La Talvère, nous avons réfléchi à une autre solution. Ayant déjà trop d'emprunts avec notre installation, aucune banque ne nous aurait accordé un nouveau prêt. Dans une première négociation, la solution du viager avait été envisagée, mais les anciens propriétaires l'ont finalement refusée. Nous avons dû nous creuser la tête. Nous avons consulté un notaire qui nous avait été recommandé pour son ouverture d'esprit et sa compréhension vis-à-vis de situations comme la nôtre.

C'est donc fort des éléments qu'il nous a donnés que nous nous sommes retournés vers la notaire de nos anciens propriétaires pour présenter la formule de la vente à terme. Nous avons versé un « bouquet » correspondant à la moitié de la valeur de la maison, une somme que nous avons empruntée à nos familles et réseaux de connaissance. L'autre moitié de la valeur est payée sous forme de mensualités étalées sur 15 ans ».



« Ayant déjà trop d'emprunts
avec notre installation,
aucune banque ne nous aurait
accordé un nouveau prêt »

Remerciements

Ce guide est le fruit de l'expérience, des observations et des expérimentations de l'ensemble des composantes du mouvement Terre de Liens. Que soient particulièrement remerciés : le comité de rédaction de ce guide, la commission installation-transmission de Terre de Liens ainsi que l'ensemble des relectrices et relecteurs de ce guide. À Marie Mouihi, Véronique Guislain, Mathilde Sanglier, Gérard Baudey, Hélène Bertau, Magali Cerles sans oublier Véronique Rioufol, un immense merci pour l'acuité de vos contributions.

Nous souhaitons remercier ici chaleureusement l'ensemble des propriétaires et des initiatives citoyennes qui nous ont partagé leur expérience et qui, espérons le, permettront à d'autres personnes de s'engager pour une gestion et un usage citoyen des terres agricoles.

Enfin, nous souhaitons également remercier l'ensemble des personnes qui font vivre au quotidien le projet de Terre de Liens aux côtés de l'équipe salariée et tout particulièrement les 1 000 bénévoles actifs et 345 paysannes et paysans qui mettent en valeur les terres acquises par l'engagement de 30 000 membres (actionnaires, donateurs, adhérents).

Avec le soutien de

Avec le soutien financier du programme Mobilisation collective pour le développement rural (MCDR Terreau2018-2021)
Transfert d'Expériences Réussies en Rural :
Essaimage, Agricultures, Usages



Fonds européen agricole
pour le développement rural:
L'EUROPE INVESTIT
dans les zones rurales



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Avec
la contribution
financière du compte
d'affectation spéciale
développement
agricole et rural
CASDAR



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

Liberté
Égalité
Fraternité



Erasmus+