



Des idées pour transmettre
Les dynamiques territoriales
qui soutiennent la transmission

Édito

Dans le milieu agricole, transmettre est un passage et une responsabilité. Mais ce dernier projet pour l'exploitation est avant tout une rencontre humaine, celle de deux projets de vie nouveaux pour le cédant(s) et le(s) repreneur(s). Du côté des politiques, il s'agit donc de faire coïncider les attentes et projets des deux parties en s'adaptant au contexte local de l'exploitation. Or, pour qu'aboutissent ces projets, il faut se donner le temps et mettre en place des moyens humains d'accompagnement. Car s'il existe depuis longtemps des incitations économiques ou fiscales, la poursuite de la baisse du nombre de chefs d'exploitations montre bien que ce n'est pas ces incitations qui font « déclic » chez les cédants.

Chacun doit prendre conscience de l'impact des non-transmissions sur les territoires ruraux et périurbains, tout autant qu'au niveau national : agrandissement, capitalisation, perte d'emploi, désertification rurale, agriculture non résiliente face au changement climatique. Agriculteurs, organisations professionnelles agricoles, collectivités, citoyens, tous les acteurs de la transmission ont aujourd'hui une responsabilité pour convaincre les agriculteurs de leur entourage de l'importance de transmettre. Ainsi nos territoires seront le reflet d'une vraie transition agricole au service d'une économie sociale et environnementale.

Dans une posture d'innovation sociale, ce rapport propose différentes solutions à expérimenter pour mettre en place des dynamiques pour libérer la parole autour des transmissions sur vos territoires. Il explore les possibilités d'actions des Cuma, coopératives, collectivités, agences de l'eau et propriétaires foncier non exploitants à chacune des étapes des parcours de transmission.

Parce que la rencontre entre cédants et repreneurs est un moment clé, vous trouverez dans ce rapport des éléments pour mieux comprendre et vous préparer (ou préparer l'accompagnement) de cette étape.

Bonne lecture !

Sommaire



Introduction	p.4
<i>Pourquoi cette étude</i>	



Les acteurs inhabituels de la transmission	p.12
<i>Faciliter les transmissions agricoles pour éviter des déserts ruraux</i>	



Animations territoriales	p.46
<i>Créer des rencontres et des espaces pour parler à sa manière de transmission</i>	



La mise en relation cédants-repreneurs	p.54
<i>Zoom sur une étape clé de la transmission</i>	



Conclusion	p.70
<i>Acteurs</i>	<i>p.72</i>
<i>Sigles</i>	<i>p.74</i>
<i>Crédits</i>	<i>p.75</i>

Introduction

Pourquoi cette étude

Ce livret, qui présente les enseignements de cette étude, n'a pas de vocation prescriptive. Il est conçu comme un partage d'expériences. C'est une base pour engager et approfondir la réflexion sur l'accompagnement à la transmission dans vos territoires, inspirer de futures actions et partenariats pour les faciliter.

Les femmes sont bien présentes dans cette étude, elles représentaient la moitié des enquêtées. Cependant, pour ne pas surcharger cette lecture, nous avons fait le choix de ne pas féminiser l'ensemble du document. Il est entendu que nous utilisons les mots « paysans » pour « paysans et paysannes », « agriculteurs », pour « agriculteurs et agricultrices » et « cédants » pour « cédantes et cédants ».

/ De nombreux acteurs peu visibles et mobilisés localement dans le processus de transmission

> Jusqu'à présent, la transmission fait surtout l'objet d'un programme public appelé « **Accompagnement à l'Installation-Transmission en Agriculture** » dit AITA

depuis 2016. Ce changement découle de la loi d'avenir sur l'agriculture et l'alimentation votée 2 ans plus tôt. Il remplace les PIDIL (programme pour l'installation et le développement des initiatives locales) en place de 1996 à 2015. Le Ministère influence son application régionale à travers les instructions techniques publiées par un service du ministère (DGPE) : des « notices » explicatives de ses applications possibles. Le programme repose surtout sur les DRAAF et les Conseils régionaux. Ces décisionnaires choisissent les aides mises

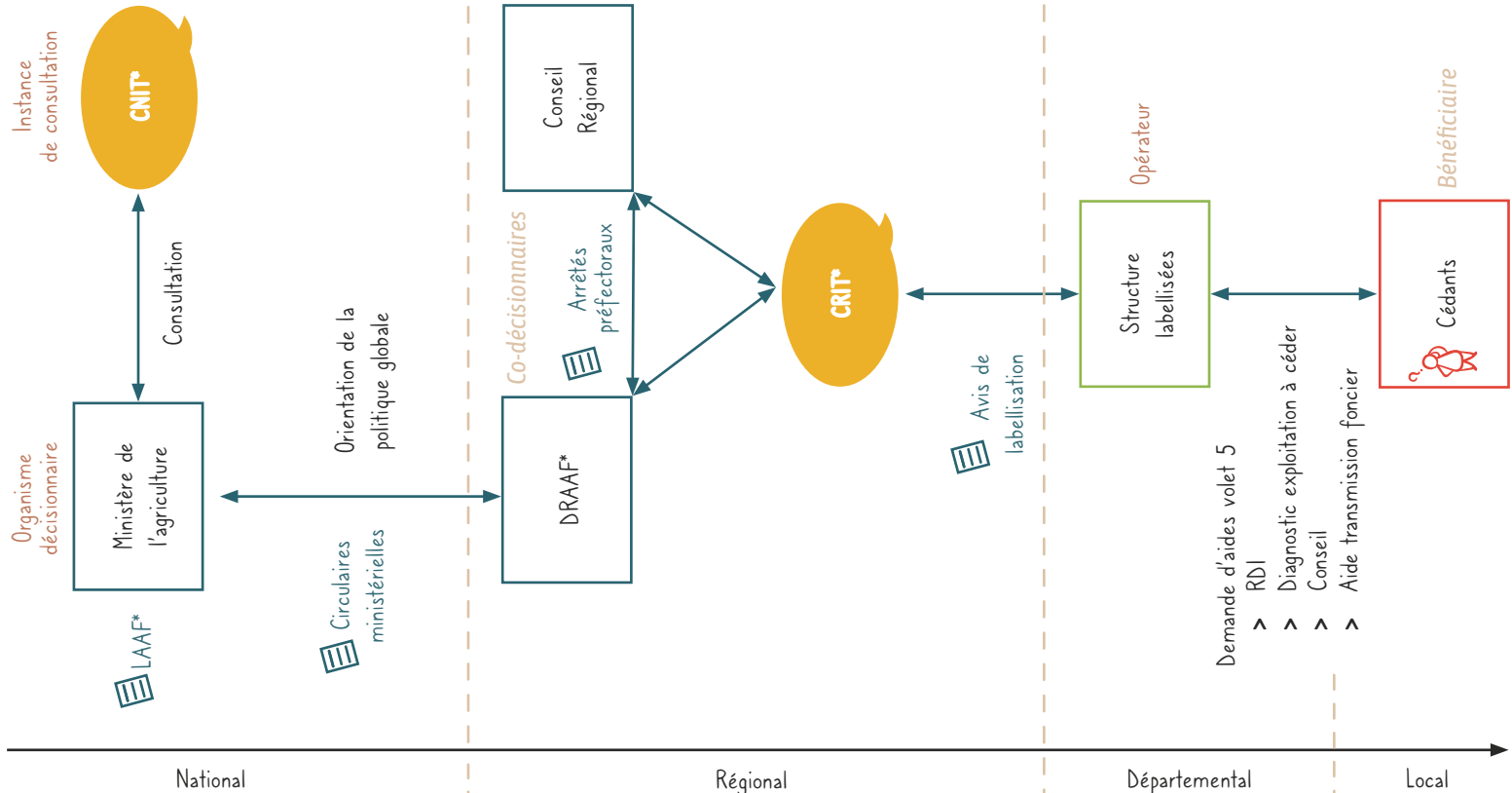
en œuvre pour soutenir l'installation et la transmission, en consultant le CRIT où siègent différents membres de la profession agricole. Après avis et labellisations, ce sont ensuite des structures précises qui interagiront avec les cédants (les chambres d'agriculture ou les membres du réseau InPACT...). Selon votre région, ces dispositifs peuvent varier, mais il s'agit surtout d'aides financières pour diagnostiquer la ferme ensuite inscrite au Répertoire Départ Installation (RDI) ou conseiller les cédants sur leur projet de transmission.

Renseignez-vous sur ce qui se passe chez vous !

> **Ce programme régional ne prend donc encore pas en considération les différentes composantes locales qui peuvent intervenir dans la transmission.** Parce que nous considérons que l'environnement des cédants facilite les transmissions, nous avons voulu comprendre ce que des acteurs locaux comme les Cuma, les coopératives, les collectivités, les agences de l'eau ou les propriétaires fonciers non exploitants pouvaient faire. Le vieillissement des agriculteurs qu'ils côtoient les conduit à mener des actions pour favoriser ces transmissions, chacun auprès de son public, sans avoir connaissance des dispositifs publics ou des accompagnements déjà existants sur le sujet. Pour travailler de concert et toucher un maximum d'agriculteurs, comment travailler ensemble ?



Schémas de la mise en œuvre du programme AITA



Instance de consultation



Structures influentes sans sièges en CRIT



Groupe de travail transmission

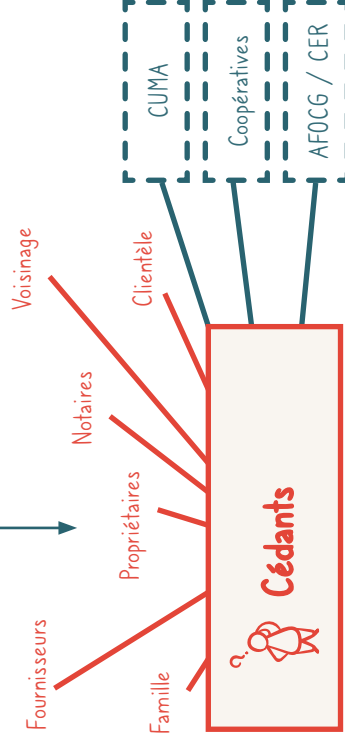
DRAAF – Conseil Général – Syndicats
Chambres – InPACT



Chambres – InPACT



Structures influençant les cédants



Régional

Départemental

Local

/ Ce que l'on entend par « transmission »

> **Chacun a sa propre représentation de ce que sont les transmissions agricoles.** Ces dernières se définissent avant tout par leur objet, ce que l'on transmet et à qui : tout ou partie des biens (bâti, matériel, cheptel, habitat), à un ou plusieurs repreneurs, avec ou non des évolutions sur les caractéristiques de la ferme. C'est aussi faire vivre des compétences, des savoir-faire spécifiques, l'expérience du cédant ou encore l'histoire du lieu, de la ferme.

> **Ces transmissions, ce sont aussi des personnes.** Des rencontres entre des individus qui ont chacun leur histoire, leur parcours singulier, leur réalité, leur vision du métier d'agriculteur et cheminent jusqu'à trouver un accord pour la réalisation de leur projet. Pour le cédant, il s'agit de trouver le bon équilibre entre évaluer la faisabilité du projet du ou des repreneurs, par rapport à ses propres besoins et laisser place au changement. Transmettre, c'est trouver des compromis !

> **Transmettre, ce n'est pas qu'une question de vente ou de viabilité économique.** C'est penser à une viabilité environnementale et sociale, en réfléchissant **au renouvellement voire l'accroissement du nombre d'actifs agricoles sur son territoire.** C'est œuvrer à une agriculture avec des paysans nombreux et bien intégrés dans leur territoire !

> **Transmettre est un processus complexe,** propre à chacun, et à considérer comme un tout, avec des dimensions humaines, matérielles, financières, techniques. Et tout cela prend du temps ! Plusieurs années peuvent s'écouler entre une première pensée et le moment de transmettre. Ce temps est nécessaire pour « mûrir » le projet. Chaque cédant vit sa transmission à son rythme, avec les personnes dont il s'entoure. À titre indicatif, la première étape, l'émergence de la question « *vais-je transmettre ?* », peut arriver 10 ans avant la date de départ. Pour se laisser le temps de construire et mettre œuvre son projet de transmission, 5 à 7 ans peuvent être nécessaires. Transmettre, c'est se donner le temps de bien vivre tous ces changements !

> **Ce schéma illustre à la fois une partie des questions que peut se poser un cédant** et les leviers utilisés par d'autres pour agir sur ces thématiques. La mise en relation cédants-repreneurs cristallise aujourd'hui ces questions et semble être la plus difficile à passer. C'est pourquoi nous avons choisi de l'étudier plus en détail.



Passer le relais : Transmettre et s'installer

- > Je facilite l'arrivée des repreneurs et fête ma transmission
- > Suivi administratif, fiscal, juridique
- > Je réalise les actes de transfert (bulletin de mutation des terres, dossier de cessation au CFE, actes de cession, transfert des primes...)

Outils

Protocole d'accord ou charte d'engagement, je préviens mon propriétaire, signature des baux et autorisation à exploiter



Mettre en œuvre son projet

- > J'anticipe des changements sur ma ferme
- > Je rencontre des repreneurs (stages, salariat, etc.)
- > J'évalue la ferme, je choisis ce que je vends/ conserve et j'anticipe les formalités comptables et administratives (DICA)

Outils

RDI, autres moyen de diffusion d'annonces : plateforme, journaux, etc. notaire, AFOCG, CER, SAFER, Terre de Liens

Émergence de l'idée de transmission



- > Quel avenir pour ma ferme
- > Ma ferme est-elle transmissible ?
- > Quand transmettre ?
- > Qui est touché par ma transmission ?

Outils

Café installation, visite collective de fermes, témoignages



Premier pas : construire sa réflexion

- > Transmettre sa ferme : quoi, quand, comment ?
- > Et après, je fais quoi ?
- > La retraite, c'est pour quand ?
- > Des personnes sont-elles intéressées par ma ferme ? Je rencontre des repreneurs

Outils

Formation, accompagnement, diagnostic transmissibilité, bilan MSA, évaluation des besoins, stage

LE CHEMIN
DE L'INSTALLATION
ET DE
LA TRANSMISSION

/ Comment avons-nous procédé?

> Notre volonté était de présenter une diversité de cas pour chacun des acteurs :

Cuma, coopératives, agences de l'eau, propriétaires, collectivités. Cette diversité ne se veut ni exhaustive ni représentative de tout ce qui se passe sur vos territoires... Mais elle montre bien la multitude d'initiatives qui viennent en soutien des transmissions !

> Pour cela, nous avons interrogé un panel de structures par type d'acteurs, ce qui n'a pas toujours été aisé. L'objectif était de repérer ce qui faisait « déclic » chez eux pour travailler sur ou autour de la transmission, leurs leviers et les défis qui leur restent à relever. Avec cette matière, nous espérons que vous pourrez trouver ce qu'il vous faut pour vous lancer, faire bouger ces acteurs sur votre territoire en les questionnant ou nouant de nouveaux partenariats ! D'où l'idée de vous présenter des retours d'expériences d'animation territoriales autour de la question.

Credits photo : ADEAR 31







Les acteurs inhabituels de la transmission

Faciliter les transmissions agricoles pour éviter des déserts ruraux

« Parler de transmission et lever le tabou, en parler ensemble, c'est important pour montrer que ce passage aura une influence sur l'agriculture de demain, mais aussi sur nos villages et nos régions... En particulier chez nous, en PACA, où le soleil attire de nouveaux habitants ! »

Michel, vice-président de l'ARDEAR PACA



Mieux comprendre le rôle d'acteurs locaux sur la transmission

À échelle locale, certains acteurs semblent agir sur la transmission, mais leur rôle est méconnu, y compris pour des structures siégeant au CRIT, comme les coopératives, les Cuma et les propriétaires privés. Aussi, les collectivités et les agences de l'eau peuvent se mobiliser du fait de leur lien indirect avec les agriculteurs.

La mobilisation et le rôle d'autres acteurs restent à étudier : notaires, banques, collectifs de citoyens (Territoires en transition, associations environnementalistes) ou de consommateurs (AMAP), distributeurs (tels que le réseau Biocoop)....

/ S'adapter aux enjeux et partenaires locaux pour toucher les cédants

> **La diversité des acteurs touchant de près ou de loin à la transmission est grande ainsi que leurs champs d'action.** Se former, s'informer, s'inspirer de ce qui se fait déjà dans son contexte local est un premier pas. Un travail de sensibilisation doit être fait pour et par les acteurs de l'accompagnement à la transmission pour connaître et délimiter le rôle de chacun avant de se lancer dans des partenariats.

/ Pour agir, un cheminement qui prend du temps

> **Le processus de transmission apparaît pour l'ensemble des acteurs interrogés comme « trop complexe », « de l'ordre de l'intime » ou ne relevant pas de leurs compétences** (agence de l'eau, Cuma, propriétaires). Il leur manquerait une forme de légitimité pour intervenir de manière proactive sur la transmission. Ils ne s'y mettraient que face à une crise.

> **Lors d'accompagnement à la transmission**, les collectivités et les agences de l'eau ont tendance à s'entourer de nombreux partenaires quand les coopératives et Cuma agissent de manière plus isolée, au contact direct des agriculteurs.

Émergence de l'idée d'installation ou de transmission

Beaucoup interviennent à cette étape : prospection, repérage, sensibilisation.

Premier pas : Construire sa réflexion

Moins d'implication des acteurs interrogés à cette étape qui touche plus à l'individu : formation, incitations à la réflexion.

Mettre en œuvre son projet

Alors que les collectivités et les Agences de l'eau agissent uniquement sur le portage foncier, les coopératives proposent aussi du parrainage, de l'aide à l'investissement, évaluation économique...

Passer le relais : Transmettre et s'installer

À nouveau plus d'acteurs à cette étape qui touche à l'installation, thématique beaucoup plus facilement prise en main par les acteurs interrogés.

Acteurs concernés

● Agences de l'eau - 🏠 Collectivités - ⚙️ Cuma - ✂️ Coopératives - ■ Propriétaires foncier non-exploitants



Passer le relais : Transmettre et s'installer

Leviers

- > Facilitation de l'installation (⚙️prise de parts Cuma/progressivité)
- > Changement de pratique lors de l'installation ●
- > Espace test archipel/progressivité dans la transmission-reprise : 🏠 stratégie des cédants, journées locales



Mettre en œuvre son projet

Leviers

- > Rencontre avec les repreneurs/mise en relation ✂️
- > Stage reprise/parrainage ✂️
- > Portage foncier provisoire : 🏠 (✂️moyen terme ou aide création GFA); journées locales (louer plutôt que vendre, GFA)
- > Portage foncier pérenne : financement 80 % par l'Agence avec « éco-conditionnalité »
- > Évaluation économique/modération sur le prix ✂️
- > Aide financière ✂️
- > Aide à l'investissement ✂️

Émergence de l'idée d'installation ou de transmission

Leviers

- > Diagnostic de territoire ● 🏠
- > Veille foncière ✂️ ● 🏠
- > Rencontres des agriculteurs de +55 ans ✂️ 🏠
- > Analyse démographique ✂️ 🏠
- > Mobilisation/sensibilisation des cédants : film débat (IPHB), café installation-transmission; scénarios-BPREA (le champ des possibles)
- > Communication/relais d'informations ✂️ 🏠



Premier pas : Construire sa réflexion

Leviers

- > Formation et incitation à la réflexion ● 🏠 / partenaires identifiés sur le territoire
- > Diagnostic de la ferme ✂️

LE CHEMIN
DE L'INSTALLATION
ET DE
LA TRANSMISSION

Coopératives d'utilisateurs de matériel agricole

quelle anticipation du renouvellement des coopérateurs ?

Alors que s'annoncent une transition agricole et des départs massifs à la retraite du côté des agriculteurs exploitants, la question se pose de savoir comment les organismes para-agricoles se positionnent pour accompagner leurs adhérents. Les coopératives et CUMA n'échappent pas à ce phénomène. Pourtant, le lien entre les enjeux d'avenir de ces structures et les enjeux du monde agricole et rural n'est pas toujours évident à faire, alors même que de nombreux emplois locaux induits par l'activité agricole sont en jeu.

/ Un outil coopératif à renouveler en même temps que ses adhérents passent la main

> **Les coopératives d'utilisateurs de matériel agricole sont nées en 1945.** Outil d'investissement collectif, elles permettent aux agriculteurs d'éviter le suréquipement et l'endettement individuel en réfléchissant à une stratégie locale collective. Cet outil s'est adapté au fil du temps aux besoins et aux évolutions des composantes du paysage agricole pour proposer des services (machinismes, gestion...)

et accompagner les pratiques. Le réseau regroupe aujourd'hui environ 12 000 Cuma, d'une taille moyenne de 25 adhérents, soit 212 000 agriculteurs associés à une CUMA en France.

> **Ce n'est qu'en 2017 que l'enjeu du renouvellement des générations s'est inscrit dans le projet politique de la tête de réseau,** la Fédération nationale des CUMA. À titre d'expérimentation, un travail est lancé sur

la facilitation de l'intégration de nouveaux adhérents (récemment installés) dans les Cuma. En revanche, la transmission est peu mentionnée directement, même si les questions qu'elle soulève sont bien présentes dans le creux du discours des utilisateurs de Cuma interrogés.



/ La porte d'entrée : le renouvellement des adhérents

> Regroupées au sein d'une fédération structurée à échelles départementale, régionale et nationale, le réseau présente des initiatives inégales sur la transmission.

Le fait qu'une Cuma plutôt qu'une autre choisisse de travailler sur la transmission dépend principalement des personnes présentes dans son Conseil d'Administration (CA), à échelle locale comme régionale. Plus le CA est vieillissant ou engagé (membres fondateurs d'une Cuma n'ayant pas envie qu'elle disparaisse), plus la CUMA cherchera à s'avancer sur le sujet du renouvellement de ses membres.

> **L'enjeu principal auquel fait face le réseau des CUMA** est aujourd'hui la poursuite de ses activités et du modèle coopératif sur le partage des outils. Ce projet se fonde sur une volonté politique et la pérennisation des Cuma passe donc par une ouverture au public de jeunes installés. La porte d'entrée, renforcée par le projet politique de la FN CUMA, consiste à faciliter

l'entrée de jeunes installés. Ce qui est loin d'être évident. Certains territoires voient fleurir les sociétés de travaux agricoles ou encore des installations « atypiques » dans les filières installées localement, nécessitant un matériel différent de celui porté par les groupes CUMA.

> **La mobilisation peut différer d'un territoire à l'autre**, suivant les dynamiques d'installation et la souplesse des membres d'une CUMA à faire évoluer leur mode de fonctionnement. Pourtant, le potentiel est là puisque « *chaque Cuma s'adapte en fonction de son territoire et ce qu'elle a envie de faire* ». Une chose est sûre cependant parmi les Cuma interrogées, si la Cuma peut jouer un rôle, c'est en aval de l'installation, une fois la reprise de l'exploitation effective.

Panel des CUMA enquêtées

--

- > FN CUMA
- > FR Cuma Grand Ouest
- > FR CUMA AURA
- > FD CUMA (69)
- > Cuma locales (4)

La plupart des entretiens ont été réalisés auprès d'administrateurs de Cuma, deux entretiens ont été effectués auprès de techniciens salariés. Les analyses sont complémentaires.

Entretien complémentaire

--

Atelier Paysan

Observations participantes

--

Journée locale du 17/10 en Mayenne



Les leviers

/ Réinventer le fonctionnement des Cuma pour pérenniser ces outils de travail coopératif

« [La] transmission, il faut qu'elle passe par l'installation. Après, ce qui joue, c'est le lien entre l'installation et le cédant. »

> La réflexion étant balbutiante pour intervenir sur la transmission, **les Cuma interrogées présentaient peu d'initiatives sur la sensibilisation ou l'accompagnement** de leurs adhérents à la transmission de leur ferme.

> Là où la réflexion est plus poussée, dans le Béarn, le CA de **la Cuma a sollicité le technicien de la FD Cuma pour animer un séminaire DINA¹**, outil prospectif pour travailler sur la stratégie future de la Cuma. Par volonté du CA, composé des créateurs de la Cuma arrivant à l'âge de départ à la retraite, l'installation-transmission est ressortie comme un enjeu principal à prendre en main.

1 Dispositif national d'accompagnement des Cuma, mis en place par la FN Cuma, l'Association des Régions de France et le Ministère de l'Agriculture et l'Alimentation. Il porte sur une aide au conseil stratégique pour accompagner le développement d'une Cuma ou une aide à l'investissement matériel (bâtiment).



Passer le relais : Transmettre et s'installer

> Afin de faciliter l'intégration du repreneur, les principaux leviers activés par les Cuma sont réglementaires. L'idée est de rendre les statuts plus souples en incluant une période d'essai pour ceux et celles qui s'installent, voire d'instaurer des conditions plus flexibles en ce qui concerne les parts sociales. Les Cuma optant pour ce système adoptent par exemple un fonctionnement non plus basé sur les parts sociales sur lesquelles s'engage un agriculteur concernant un matériel donné, mais le volume d'activité de chaque utilisateur.

LE CHEMIN
DE L'INSTALLATION
ET DE
LA TRANSMISSION



Les défis à relever

/ Un sujet intime et tabou, délégué à des structures chargées d'accompagner la transmission

« Aujourd'hui, évidemment, tout le monde se pose des questions [sur la transmission] mais la Cuma n'intervient pas sur ce truc-là. D'une part, parce que ça n'a pas été voté et d'autre part parce qu'aujourd'hui la transmission, notamment en ce qui concerne le foncier, c'est une source de tension. On cherche à éviter que ces tensions ne rentrent dans le fonctionnement de la Cuma locale ».

Témoignage d'une Cuma locale

> **La Cuma reste un lieu où les adhérents sont des agriculteurs proches géographiquement, où l'entente (cordiale) est une pierre angulaire de son bon fonctionnement.** Alors que la transmission est perçue comme un sujet encore tabou ou touchant à l'intime, difficile à aborder, la Cuma ne paraît pas être le lieu pour en discuter, et ce, quand bien même l'avenir de la structure est lié à cet enjeu.

> **C'est pourquoi ce champ d'action est délégué à d'autres structures** comme le rappelle un autre enquête « trouver un repreneur c'est pas le rôle de la Cuma il y a déjà assez de monde pour ça : les chambres, les ADEAR... » Pour autant, les acteurs ne sont pas nécessairement identifiés avec précision, pas plus que les dispositifs (aides) ou encore les actions sur le territoire sur le sujet. Aucun partenariat n'a été cité même si pour un responsable politique régional, les initiatives du réseau Cuma dépendent aussi du contexte.



Credits photo : ADDEAR 42



Les clés de la coopération

> **Les Cuma interrogées abordent peu la question des partenariats.** Outre les liens internes au réseau, ces structures semblent peu coopérer avec d'autres acteurs travaillant sur la transmission, hormis des interventions en BPREA pour sensibiliser les futurs installés à l'intérêt de l'achat en collectif.

> **Si aborder les sujets attenants à la transmission en interne peut paraître compliqué,** des actions de sensibilisation sur l'outil Cuma pourraient voir le jour en nouant des partenariats avec d'autres acteurs sur ces questions de transmission pour faire intervenir des accompagnateurs de différents horizons : InPACT, Chambres d'agriculture, technicien de la fédération départementale. Pour les collectivités, ces groupes de coopérateurs sont autant d'espaces de parole à investir pour présenter des futurs installés aux exploitants du territoire.



Aller plus loin

/ Oser parler transmission au sein de ce collectif

> **À ce jour, la question des transmissions reste relativement peu abordée au sein de la Cuma,** car l'installation et l'arrivée de nouveaux coopérateurs sont plus évidentes. Pourtant, plusieurs facettes des transmissions pourraient être abordées afin de faciliter le renouvellement des actifs. Ces groupes d'utilisateurs constituent autant de groupes d'échange déjà constitués au sein desquels la parole pourrait se libérer sur le devenir des exploitations. Parler de transmission, entre pairs, c'est déjà commencer par se rendre compte que l'on se pose les mêmes questions ou que le salarié de la ferme voisine serait intéressé pour reprendre la nôtre. Soulever le tabou participe donc au travail sur la question de la mise en relation cédant-repreneurs en amont de la transmission. Pour les plus engagés, « il faudrait qu'on pousse les Cuma à anticiper, c'est-à-dire à se préparer à ça, qu'elles aient conscience que demain, ça va être différent de ce qu'elles ont vécu aujourd'hui », précise Thomas, salarié de la FD Cuma 69.

« La Cuma a été créée il y a 34 ans et les cumistes initiateurs sont arrivés à la retraite il y a quelques années, les autres partiront dans 3-4 ans. C'est ça qui a fait qu'on était sensibilisé à la question de la transmission pour les exploitations d'abord et pour la Cuma. Les adhérents fondateurs ont peut-être conscience que la Cuma leur a permis d'assurer la viabilité économique et sociale de leurs exploitations. J'espère faire le choix politique de le laisser à un jeune plutôt que de le laisser à un gros exploitant et laisser à mal la Cuma ».

Témoignage d'une Cuma locale

/ Ressources

FN Cuma, Projet politique, 2017, 12 p



ZOOM

/ Repenser la Cuma en intégrant les besoins des nouvelles installations à contre-courant des filières locales

Là où certains voient dans ces changements un facteur de blocage, d'autres essaient des solutions.

« La CUMA est vraiment ouverte sur le territoire. On a toujours invité les adhérents, les non-adhérents, les coopératives, les élus. On sent qu'il y a quand même une montée de l'installation sur des petites structures en maraîchage qui correspondent à de la demande de nos territoires, notamment en restauration collective. On avait l'idée de monter un espace-test pour couvrir 2 maraîchers sur une parcelle de mon exploitation, que je vais mettre à disposition. Cette volonté est rentrée en relation avec la volonté du département de mettre en place plusieurs espaces tests, dont un porté avec la CUMA qui sera un partenaire technique. Elle mettra à disposition des couvés le matériel nécessaire lié à leur production maraîchère et la possibilité de bénéficier de l'atelier, la salle de réunion. »

Thomas, salarié de la FD Cuma 69.

Les porteurs de projet sont de plus en plus nombreux à avoir des projets d'installation différents des fermes des cédants. Ce qui n'est pas sans répercussion sur les CUMA quand une filière est implantée historiquement sur un territoire.

« Par exemple une exploitation qui serait reprise, peu importe par qui, et qui change d'orientation, ça, ça fait discuter. Surtout si elle était très impliquée par la CUMA. Quelqu'un reprend derrière il s'engage différemment et se désengage de la CUMA. Des fois ça crée des tensions, parce qu'on espérait quelque chose qui permettrait aux activités de tourner. Des surfaces s'en vont pour aller vers d'autres matériels et ça génère des tensions. C'est pas forcément anticipé c'est souvent subi. »

Témoignage d'une Cuma locale

Coopératives et renouvellement des actifs agricoles

Conserver les emplois agricoles du territoire au delà du maintien des volumes de production ?

/ Présentation de l'acteur

> **Acteurs historiques du développement agricole, les coopératives sont aujourd'hui nombreuses en France.** Ces coopératives sont de tailles variées (locale, départementale, régionale) et fonctionnent seule ou de manière collective (union de coopérative). Le réseau Coop de France regroupe aujourd'hui 2 400 entreprises coopératives et qu'au moins 3 agriculteurs sur 4 sont adhérents d'une coopérative (apport total ou partiel de leurs productions). Prenant en compte ces considérations, l'échantillon étudié se veut diversifié en termes de taille et de productions (viticole, arboriculture, élevage et maraîchage, paludisme). Malgré plusieurs tentatives, les coopératives laitières, en filière longue ou courte, territoire AOP ou non, ont été difficile à mobiliser.



Crédits photo : ADEARG



Genèse

/ Pour lier les enjeux de développement de la coopérative à l'installation-transmission

> **Agir sur la transmission n'est a priori pas la mission première des coopératives.** Pourtant, la question est bien présente dans les esprits des techniciens interrogés, quant à l'avenir de leurs emplois sur le territoire : « *les perspectives d'avenir, on les réfléchit à 10-15 ans :*

la coopérative investit pour du long terme et la transmission en fait partie » (Irouléguay). De la prise de conscience à la mise en place d'actions concrètes, le chemin semble sinueux. La plupart des coopératives interrogées n'ont pas une idée précise de la moyenne d'âge des coopérateurs ou n'ont pas encore effectué un recensement. Celles qui agissent ou ont développé le plus d'actions (Le Guérandais, Triskalia) sont celles pour qui la pyramide d'âge ou le repérage des agriculteurs cédants a été clairement effectué.

> **Pour agir, les éléments déclencheurs sont variés.** Si l'âge des coopérateurs en est un, il fait sens en étant corrélé à d'autres comme la vision prospective pour la coopérative sur 5-10 ans (soit pour des opportunités « marchés » soit pour des questions d'investissement),

une réflexion pour conforter les installations ou encore une volonté de conservation du foncier agricole. Pour plusieurs caves coopératives, la réflexion se déclenche suite à des « crises » agricoles, sonnettes d'alarme qui poussent le modèle coopératif à évoluer (évoqué dans le cas du sel, porc, vin). Lorsque la pérennisation d'emplois locaux (Sicoloy) ou la préservation d'une zone naturelle (Le Guérandais) est en jeu, les collectivités soutiennent les coopératives.

> **Le rôle du Conseil d'Administration joue pour beaucoup dans la volonté d'agir,** de passer le relais et transmettre le projet coopératif dans les instances de décisions. À noter que, du constat à l'action, d'un individu à l'ensemble de la coopérative, la mise en mouvement prend du temps. Pour les plus avancées (Le Guérandais, Triskalia, Union des Vignerons Ardéchois), la réflexion a commencé dès le milieu des années 2000.

Panel des coopératives enquêtées

- > Cave de Tain (vin)
- > Le Guérandais (sel)
- > SICOLY (fruits)
- > Triskalia (porc, lait, légumes)
- > Vignerons Ardéchois (vin)
- > Unicoque (noix, noisettes)
- > France Prune (prunes)
- > Irouléguay (vin)

CEDAPAS et PAIT Hauts de France et leur partenariat avec le Pôle Légume



Les leviers réglementaires

/ Du portage foncier aux incitations économiques



Passer le relais : Transmettre et s'installer

> Aucune ne le fait, excepté le Guérandais qui accompagne et encadre des transmissions très progressives (sur 2 ans, le temps d'un parrainage en parallèle du BPREA puis l'installation). Il existe en revanche des aides financières au cédant lorsqu'il transmet et que le nouvel installé devient apporteur à la coopérative.



Mettre en œuvre son projet

> La mise en relation est une action courante (car évidente?). Pour les plus avancées, du personnel est mis à disposition pour faire des diagnostics et accompagnement des



Émergence de l'idée d'installation



> La veille foncière est utilisée pour plusieurs coopératives (système « SIG » avec l'âge des agriculteurs et leurs parcelles), le repérage par pyramide d'âge (cibler les coopérateurs auprès de qui faire de la sensibilisation), ou en fonction des échéances de contrat, sont aussi utilisés (France Prune, Le Guérandais, Triskalia...).



Cédants voire de l'évaluation économique...
...de la ferme (Triskalia). Pour les coopératives fruitières, l'incitation au renouvellement de vergers ou la plantation en AOP est un moyen de faciliter la transmission (aide financière).



Les défis à relever

/ Dépasser les idées préconçues

> **Les leviers développés sont le plus souvent directement en lien avec les enjeux que les agents identifient pour l'avenir de leur coopérative :** conserver les adhérents, maintenir les surfaces plantées en AOC, récupérer le foncier qui se perd, assurer la continuité des exploitations, rentabiliser les investissements dans l'outil coopératif... Les coopératives choisissent de travailler à travers des rôles divers. En fonction des moyens et de l'expertise dont elles disposent, les leviers qu'elles utilisent sont les suivants : veille auprès de leurs adhérents, facilitation de la transmission (renouvellement des vergers, veille foncière, mise en relations...).

> **Leur connaissance du terrain et leur proximité avec les agriculteurs justifient selon les témoignages de travailler sur la transmission.** En revanche, sauf à être organisées depuis longtemps sur le sujet et avoir construit de l'expertise au fil des années (Guérandais, Triskalia), elles ne disposent pas forcément d'outils pour s'emparer de la transmission en leur sein.

> **Pour certaines coopératives, passer à l'action pose question :** « Est-ce vraiment le rôle des coopératives que de s'occuper de transmission ? N'y a-t-il pas d'autres acteurs sur le territoire pour s'en charger ? Comment construire une "expertise" pour le faire ? ». Le manque de connaissances sur le sujet (besoins des cédants, des acteurs travaillant sur le sujet, de la politique et dispositifs existants par ailleurs...) apparaît comme des facteurs bloquant le développement d'activités sur la transmission. On retrouve d'ailleurs chez certains enquêtés de nombreuses représentations sur la transmission : « *le renouvellement des actifs agricoles se fera en soutenant l'installation* », « *les repreneurs sont peu nombreux* »...

> **Dans ce cadre, il est alors beaucoup plus facile de s'atteler au renouvellement des actifs en passant par d'autres étapes.** Conforter les installations ou faciliter les installations hors cadre familial, travailler à l'accès au foncier semblent plus évidents pour les coopératives enquêtées.



Les clés de la coopération

> À noter que les initiatives des coopératives enquêtées – exceptées celle d'Irouléguy et du Guérandais, du Pôle Légume – sont relativement isolées du reste des réseaux accompagnant la transmission. Peu de coopératives sont présentes dans les instances de concertation locale sur la transmission (comme lors des deux journées locales organisées à l'automne 2018 par les partenaires d'InPACT, en Mayenne et en PACA).

> **N'ayant pas les compétences en interne,** les coopératives nouent des liens avec d'autres acteurs pour les aider à mettre en place une stratégie sur la transmission auprès de leurs adhérents. Dans les Hauts-de-France, le PAIT animé par la Chambre d'Agriculture, Initiatives Paysannes (Adear locale) et la SAFER travaillent en partenariat avec les coopératives du Pôle Légumes et des laiteries pour communiquer, sensibiliser et accompagner les coopérateurs à la transmission. Des réunions sont délocalisées dans les coopératives, là où « les cédants ont l'habitude de venir », pour mieux les mobiliser. L'objectif est qu'ils repartent de cette rencontre avec des solutions en tête.



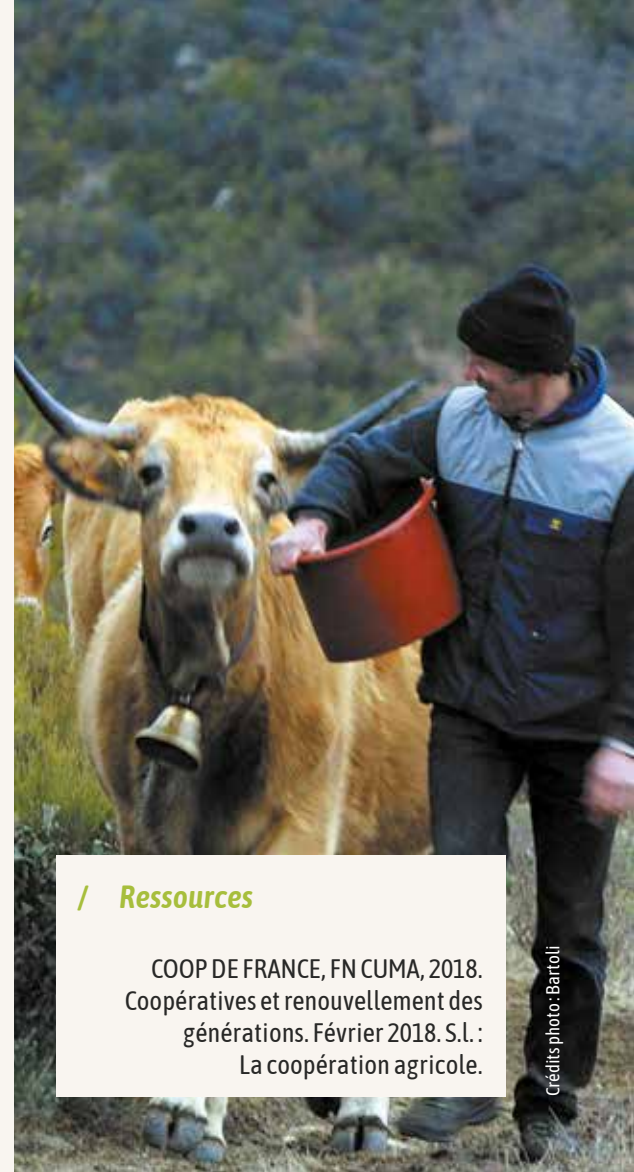
Aller plus loin

/ Mieux connaître ses adhérents et les leviers de la transmission

> **Avant de se lancer dans l'accompagnement, le premier pas à faire est celui de mieux connaître ses adhérents.** Une analyse démographique (pyramide d'âge, moyenne et médiane de l'âge des coopérateurs) combinée à une analyse géographique recensant les agriculteurs en passe de céder. S'il existe des techniciens affectés à des zones géographiques, cela peut être l'occasion de passer sur la ferme.

> **Ce premier pas effectué,** la formation du personnel et du conseil d'administration sur les questions de transmission peut aider la mobilisation de la coopérative sur ces sujets. Aborder l'ensemble des questions qui touchent à la transmission et déconstruire les préjugés aide à ensuite cibler des actions précises à mettre en œuvre.

> **Enfin, la coopérative est un lieu de rencontre et de passage** sur lequel il est possible de réaliser des actions de sensibilisation des agriculteurs. Seul ou en mobilisant d'autres partenaires (InPACT, MSA, chambre d'agriculture, BPREA, Terre de Liens et SAFER...). À privilégier ? L'approche thématique : retraite, devenir du foncier, acteurs et dispositifs existants sur le territoire, chercher un repreneur caché parmi ses saisonniers....



/ Ressources

COOP DE FRANCE, FN CUMA, 2018.
Coopératives et renouvellement des
générations. Février 2018. S.l. :
La coopération agricole.

Crédits photo: Bartoli



ZOOM

/ Recréer ensemble un parcours de transmission-reprise Cas de la coopérative du Guérandais

Dans les années 1970, les paludiers guérandais traversent une crise. Le métier est mis à mal, beaucoup quittent la profession, les marais se détériorent. Cette crise est une sonnette d'alarme pour les producteurs de sel qui décident d'agir en créant un groupement de producteurs en 1972. La priorité est mise sur le foncier, afin de protéger les exploitations des projets immobiliers et d'infrastructures envisagées sur la presqu'île à cette époque.

Afin de transmettre le savoir-faire salicole et de former de nouveaux paludiers, les producteurs travaillent à la création d'un BPREA en 1979 avec la Chambre d'agriculture. Aujourd'hui encore, tous les nouveaux paludiers suivent cette formation et sont parrainés par un paludier « maître de stage ». L'histoire ne s'arrête pas là. En 1988, les paludiers se structurent en coopérative. L'accent est mis sur la qualité des produits, la coopérative finançant la certification Nature&Progrès du sel de Guérande (1989), puis le Label Rouge (1991) et en 2012 la fleur de sel et le sel de Guérande sont certifiés IGP.

Une veille foncière régulière permet de gérer l'évolution de l'état des œillets - classés en fonction de leur disponibilité et état à court, moyen et long terme. Une aide à l'installation (avance de trésorerie), permet aux jeunes installés d'obtenir une dotation matérielle. Ils sont intégrés dans une « équipe de chaussage », un groupe d'entraide pour les travaux importants comme la remise en état de salines à reprendre. Ces équipes veillent également à la réduction progressive des paludiers arrivant à la retraite et l'intégration des nouveaux paludiers.

En 30 ans, le métier a regagné en attractivité et presque toutes les installations sont pérennisées le temps d'une carrière complète (pour ceux qui travaillent pour la coopérative).



Crédits photo: Bartol

Territoires

Renouveler les actifs agricoles par le développement local

Les organisations locales proactives sur les questions de transmission ne sont pas les collectivités territoriales, mais plutôt des « territoires de projets » (syndicats mixtes, intercommunalités) volontaires pour articuler les compétences de plusieurs services ou opérateurs (souvent l'économie ou le tourisme et l'environnement...).



Panel des territoires enquêtés

7 entretiens ont été menés auprès de trois syndicats mixtes

- > Parcs Naturels Régionaux (PNR) Perche et Livradois Forez
- > Syndicat mixtes d'aménagement et de développement des Combrailles

4 intercommunalités

- > Communauté de Communes du Pays Mornantais (Copamo)
- > Communauté de Communes du Grésivaudan
- > Métropole Nice Côte d'Azur
- > Communauté de l'Agglomération Havraise (Codah)

/ Présentation de l'acteur

> **Les collectivités territoriales** (Communes, Conseils Départementaux et Régionaux) ont à la fois un rôle technique et d'animation territoriale, de mobilisation des cédants (via les maires et « référents communaux »), de création de dispositifs de transmission, d'aides à l'installation tels que des compléments à la DJA et la diversification (via les Départements et Régions).



Genèse

/ C'est la disparition des agriculteurs qui pousse à l'action

> Toutes les institutions enquêtées évoquent, à leur manière, la disparition des agriculteurs comme LA raison d'agir :

- > **Protection de la ceinture maraîchère** au Havre, de l'élevage en Combrailles;
- > **Valorisation du Saint-Nectaire** dans le Sancy,
- > **Enforestation des parcelles** en Livradois-Forez;
- > **Érosion des filières laitières et désertification des campagnes éloignées** des villes pour les Combrailles;
- > **Manque de producteurs** pour fournir le territoire en produits biologiques ou locaux en Grésivaudan;
- > **Pression foncière trop forte** à Nice Côte d'Azur et dans la zone proche de l'agglomération lyonnaise.

« Pour les deux premières reprises maraîchères dans l'agglomération havraise, il a fallu sécuriser des accords entre les agriculteurs et la distribution (grandes et moyennes surfaces, restauration collective) ».

Mélanie, Codah

> Selon les territoires, l'approvisionnement des cantines scolaires à partir de l'agriculture locale (circuits courts, grande distribution locale) devient un axe prioritaire pour la transmission des fermes (Codah, PNR du Perche, Grésivaudan). Pour d'autres, c'est le patrimoine, le tourisme et l'environnement, la lutte contre l'artificialisation des sols (péri-urbain) ou la prise en compte de risques globaux (redéfinition de l'usage des sols dans les PLUI, achat par des sociétés étrangères, eau, climat, migration, sécurité alimentaire [agglomérations]).

« Les financements publics dédiés à l'agriculture productiviste ne sont plus adaptés aux questions d'aujourd'hui. La diversité des productions devient plus sécurisante pour les agriculteurs. Il sera nécessaire de l'intégrer aux politiques publiques, dans les années à venir ».

Pascal
Maire de Chaussan



Les défis à relever

/ Développer l'animation territoriale

> Les financements affectés à l'animation territoriale (travail à échelle globale) ont réduit ces dernières années. Les financements européens exigeant un suivi administratif trop important, les plus petites structures, les plus souples, adaptables et créatives, en sont exclues. La tendance est au financement de l'investissement (FEADER, FSE, fonds régionaux et départementaux), au détriment de l'accompagnement (animation territoriale, concertation, rencontres).

« Avec la baisse des moyens, on ne travaille plus sur la transmission et ça manque. Il faudrait rappeler des cédants, mais nous n'avons pas tous les moyens pour cela. Nous aurions besoin de prendre le temps de nous coordonner avec des partenaires, comme l'Addear de l'Isère. »

Viviane
Communauté de Communes du Grésivaudan



Les leviers

/ Diagnostic, prospective, animation territoriale et investissement innovant



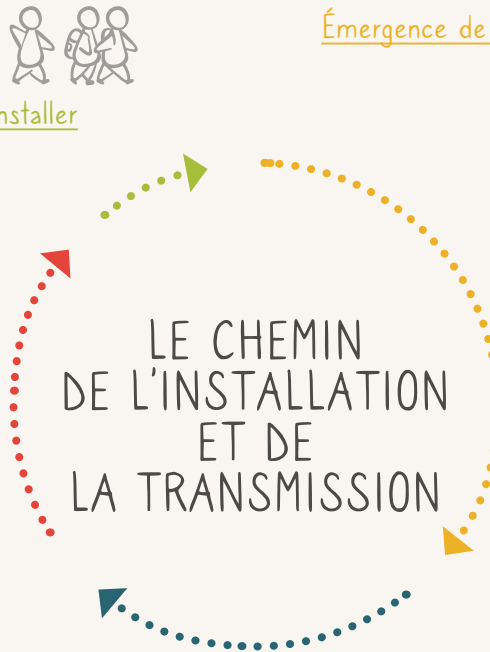
Passer le relais : Transmettre et s'installer

> Soutenir l'investissement (achat de foncier, ateliers de transformation, compléments DJA, diversification, matériel d'occasion), souvent en complément des Conseils Régionaux et départementaux



Mettre en œuvre son projet

> Animer des rencontres conviviales entre cédants et repreneurs, des réunions partenariales (accompagnateurs et élus); former cédants et repreneurs « sur sollicitation d'organismes de développement agricole, voire des élus sur leurs rôles potentiels.



Émergence de l'idée d'installation



> Repérer les cédants, terrains, candidats à l'installation (grâce à des référents communaux, chambre d'agriculture, cabinet de consultant), faciliter leur inscription au RDI, relayer les annonces et les contacts (agriculteurs locaux, bouche-à-oreille, porteurs de projets, Chambres d'Agriculture, associations agricoles), détecter les friches.



Premier pas : Construire sa réflexion

> Établir des diagnostics bisannuels auprès des futurs cédants et accompagner individuellement cédants et repreneurs pour articuler leurs projets voire proposer des solutions de logements.

> **Une animation territoriale permanente centrée sur les enjeux de la transmission est assurée directement par les territoires les plus ruraux.**

Ils s'appuient sur des référents communaux ou conseillers municipaux (Livradois-Forez, Combrailles, Grésivaudan, PNR du Perche, Copamo) et des associations ou espaces-test agricoles (Nice Côte d'Azur, PNR du Perche, Codah).

> **Parfois, les leviers ne concernent pas directement les cédants, mais la création d'un contexte propice à transmettre.** Certains territoires mettent à jour des bases de données et cartographies à partir d'observatoire de l'installation-transmission (Livradois-Forez, Combrailles, Grésivaudan, Nice Côte d'Azur), d'autres créent des espaces tests agricoles (permanent - ou en archipel) et sélectionnent les porteurs de projet pour la reprise. Les compétences juridiques servent la remobilisation de friche (menace de sanctions avec la loi L25.1) et à constituer des tènements pour faciliter l'installation (1348ha recensés en Grésivaudan).



Crédits photo: ARDEAR Grand Est



Les clés de la coopération

> **Certaines des structures enquêtées organisent une concertation** entre agriculteurs et habitants (COPAMO) entre cédants, repreneurs et SAFER (Grésivaudan, Livradois Forez), pour l'échange de parcelles, entre représentants de la profession et élus (Commission Locale d'Installation et Transmission : Grésivaudan). En jouant ce rôle d'animation territoriale et de développeur économique, ils poussent à l'organisation des acteurs agricoles, para-agricoles et citoyens pour accompagner la structuration de filières locales. Ce qui implique de doter le territoire d'outils logistiques de proximité (abattoirs, ateliers de transformation, conserverie...) tout en arbitrando les potentiels conflits d'usage du territoire.

> **Ce rôle d'animation sert également à la réunion des acteurs travaillant sur la transmission** autour d'une même table pour définir leurs complémentarités et coopérations dans leurs interventions respectives. L'intercommunalité agit en « chef d'orchestre », établissant des conventions de partenariats sur des sujets spécifiques, en fonction du contexte de son territoire : SAFER pour les friches, Adear pour les cafés-transmission, Chambre d'agriculture pour un diagnostic territorial...).



Aller plus loin

/ Une approche globale de la transition agro-écologique

> **Le soutien à la transmission et l'installation est plus marqué dans des environnements qui favorisent de nouveaux modèles agricoles**, en accord avec les

attentes sociétales : fermes diversifiées, en circuits-courts, créatrices d'emplois, en AB, dotant d'outils de travail collectif...

> **Pour être efficace, c'est le travail de proximité et l'animation territoriale qui priment :**

un accompagnateur ou des référents communaux pourront potentiellement suivre plusieurs dizaines cédants et les aiguiller dans leur projet de transmission. Cette connaissance et mise en relation peut faciliter la création de services pour les agriculteurs : ateliers de transformation, partenariat avec des artisans locaux...

> **La thématique de la transmission étant complexe, la formation des agents (et des élus !) est primordiale.** Celle-ci s'articule avec un diagnostic agricole et agraire du territoire, facilité par les observatoires fonciers (qui sont les cédants, qui sont leurs propriétaires ?).

> **L'aménagement étant une compétence des collectivités, le foncier est une porte d'entrée évidente.**

Sécuriser les installations par la promotion du fermage, du bail rural (peu de capital nécessaire et constitution d'une retraite pour l'agriculteur propriétaire) ou prendre en charge le stockage de foncier de manière temporaire sont des pistes à explorer davantage.

> **Enfin, il reste à inventer des financements de proximité innovants :**

cofinancement des institutions territoriales et initiatives citoyennes par des fonds d'État et de fondations sous contrôle public pour stocker le foncier, aide aux diagnostics cédants/repreneurs quel que soit l'âge de l'agriculteur (à condition de création d'actifs agricoles), mise à disposition gratuite de terrains ou sous forme de régies municipales, rachat ou récupération de matériel d'occasion après transmission...

Sans compter que ces actions sont à articuler avec l'intervention publique régionale (AITA) !

« La promotion du fermage permettrait des conditions d'installation plus souples et innovantes, et la constitution d'une retraite pour des agriculteurs propriétaires qui peuvent ainsi éviter l'agrandissement des fermes ».

Viviane
Communauté de Communes
du Grésivaudan

« Les hors cadre familiaux cherchent de plus petites fermes (maraîchage, petits fruits, petits élevages). Ils rencontrent des difficultés par manque de réseau local. Le Réseau Agricole Combrailles leur permet de définir une zone de recherche et de communication de leur projet en fonction des circuits de vente et du bassin de consommation ».

Stéphanie
SMAD Combrailles



ZOOM

/ Transmettre des fermes pour sécuriser les emplois agricoles sur le territoire Cas du Syndicat Mixte d'Aménagement et de Développement des Combrailles

Dès 2000, le Syndicat Mixte d'Aménagement et de Développement des Combrailles (SMAD) constate la forte érosion du nombre d'agriculteurs. Le SMAD renforce progressivement ses interventions, autour de la sécurisation des emplois agricoles.

Dès 2010, un dispositif complet est mis en place. Sur chaque communauté de communes, un diagnostic des exploitations à céder est réalisé. Des journées de sensibilisation des cédants aux enjeux de la transmission sont organisées (Chambre d'Agriculture du Puy-de-Dôme, Crefad, Afocg 63...). Des élus intercommunaux et référents communaux (élus ou agriculteurs) se chargent de la veille et de mise en relations cédants/repreneurs sur leur territoire. Une chargée de mission est embauchée en 2012 pour suivre le dispositif, publier et recenser offres et demandes par tous les canaux possibles (SAFER, Terre de Liens, réseaux sociaux, notaires...) et chercher de nouvelles solutions (ex. : pré-test de candidats sur des fermes avec le Celavar et Pôle Emploi).

Aujourd'hui, les agriculteurs sont conscients des enjeux de la transmission. Les parutions d'annonces au RDI ont été multipliées par deux et 1761 agriculteurs cédants (plus de 55 ans) sont identifiés. Mais la moitié n'a pas de repreneur et de nombreux départs en retraite s'annoncent.

Si le Département du Puy-de-Dôme finance les installations en tourisme et vente directe à hauteur de 5 000 € en moyenne, d'autres innovations sont imaginées : promotion du bail rural, partenariat stratégique avec l'enseignement agricole, appui à la diversification des systèmes de production...

80 % des nouveaux agriculteurs sont issus du territoire et se tournent vers les fermes laitières, agrandissant les fermes par nécessité (sauf pour le Saint-Nectaire fermier). Pour maintenir l'emploi, Bio 63 expérimente une filière fromagère bio et locale et une initiative de partenariat avec les bouchers est aussi en projet.

/ Ressources

Réseau CIVAM : Brochure, Associations et collectivités : co-construire la transition agro-écologique, 2019, 16 pages

Guide « Agir sur le foncier, un rôle essentiel pour les collectivités », 136 pages, 2019

FADEAR, « Quand les enjeux du renouvellement des générations se mêlent à ceux du développement territorial – Redynamiser le territoire », brochure, 2018, 8 pages

Journées transmission à Plan d'Orgon (novembre 2018) : https://www.youtube.com/watch?v=7_IXQGG4ZQG

FADEAR, Maintenir et développer des activités agricoles sur son territoire, Recueil d'expériences, 2017, 72 p

Agence de l'eau

Faciliter les transmissions agricoles sur les zones à enjeu eau et soutenir les changements de pratiques

Pour faire évoluer les pratiques agricoles dans une optique de préservation de la ressource en eau, les agences de l'eau perçoivent l'opportunité de se préoccuper de la transmission des fermes au moment de la transmission à l'échelle des délégations. La remontée de cette information au niveau des Agences de l'eau est plus difficile. La mise en place d'opérations d'information puis d'accompagnement des cédants au changement (fondée sur les souhaits du cédant, une étude de potentiel en lien avec la reprise et un co-financement adéquat...) en amont de la transmission des fermes au sein de chaque Agence de l'eau, faciliterait la planification de la préservation de la ressource en eau.

Panel des Agences de l'eau enquêtées

--

- > 6 représentants des agences de l'eau,
- > 4 salariés du réseau des Agriculteurs Biologiques (FNAB)
- > 3 salariés de Terre de Liens,
- > 1 salarié d'ADEAR.
- > 5 bassins versants couverts à échelles locale, régionale, de bassin.

Bassin non interrogé : Artois-Picardie.

/ Présentation de l'acteur

> **Les agences de l'eau sont des établissements publics du ministère en charge du Développement Durable.** Il existe 6 agences de l'eau, une pour chaque bassin versant : Loire-Bretagne, Seine-Normandie, Rhin-Meuse, Rhône-Méditerranée-Corse, Adour-Garonne, Artois-Picardie. Grâce à une gestion concertée sur les territoires, elles mettent en œuvre les politiques publiques de l'eau (schémas directeurs d'aménagement et de gestion des eaux, contrats de rivière...) Elles ont pour priorités la réduction

des pollutions de toutes origines et la protection de la ressource en eau et des milieux aquatiques. Elles interviennent à travers des aides attribuées aux collectivités ou aux personnes physiques (agriculteurs) et morales (associations) sous forme de subventions ou de prêts.



Genèse

/ La porte d'entrée : La transmission, une opportunité pour faciliter le changement de pratiques

> **Les agences de l'eau interviennent prioritairement sur les « zones à enjeux eau »**, sensibles aux pollutions, notamment agricoles. Les agences de l'eau interviennent, par ordre de priorité, sur :

> **Les changements de pratiques** : toutes les actions atténuant les pollutions de l'eau.

> **La conversion et le maintien** de l'Agriculture Biologique.

> **L'acquisition de foncier** en zone de captage pour en avoir la maîtrise totale

> **L'installation, la transmission et les dynamiques agricoles territoriales.**

> **La transmission est un enjeu secondaire, voire lointain pour les bassins interrogés**, car les domaines d'intervention des agences de l'eau sont d'abord environnementaux. Lorsqu'une agence de l'eau agit sur la transmission, c'est en prenant conscience des conséquences de celle-ci sur les pratiques agricoles : retour à une agriculture conventionnelle d'une parcelle

placée sur une zone à enjeux eau, artificialisation de terres, arrêt de la prairie lorsque la reprise en élevage est trop contraignante.... Anticiper les transmissions de parcelles, c'est accompagner les cédants dans le changement de pratiques à l'occasion de la transmission, les aider à attirer les repreneurs dans le cadre de la préservation de la ressource en eau (ex. : matériel d'irrigation plus économe, conversion vers l'agriculture biologique, en lien avec une réflexion sur les filières à l'échelle de l'exploitation...)

« L'agence de l'eau a clairement une politique des "petits pas" au quotidien, mais lorsqu'il y a un "noeud", un facteur de transition comme une installation ou une transmission, on peut en profiter pour qu'il en découle un vrai changement de pratiques comme une conversion en bio. »

Thomas
ADEAR de l'Aude
(bassin Rhône-Méditerranée-Corse).



Credits photo : ADEAR Ventée



Les clés de la coopération

> **Les agences de l'eau agissent en finançant des actions de préservation de la ressource eau.** Si leurs interlocuteurs privilégiés sont aujourd'hui les intercommunalités, le sujet de la transmission pourrait les amener à favoriser des animations partenariales des zones à enjeux eau avec des structures ayant plus d'expérience sur le sujet.

> Ces financements pourraient inclure des délégations d'animation ou de sensibilisation des cédants concernés avec l'intervention de membres du réseau InPACT, de la FNAB, les chambres d'agriculture, des MSA et de la SAFER. En plus de sécuriser le foncier de ces zones, les agences de l'eau devraient également travailler avec des partenaires des filières courtes (restauration collective, AMAP) ou longues (coopératives...) afin de sécuriser les installations à venir.



Les leviers

/ Du repérage des cédants à la mise en place d'espaces-test



Passer le relais : transmettre et s'installer

> Faciliter les installations bios grâce aux espaces-tests agricoles (ETA). En partenariat avec le RENETA, l'ADEAR de l'Aude est missionnée par l'agence de l'eau pour faciliter le dialogue entre élus de syndicat des eaux, agriculteurs et partenaires agricoles sur la question de l'installation. Le but est d'interroger la conversion à l'agriculture biologique et la mise en place d'un ETA.



Mettre en œuvre son projet

> Aider les collectivités à avoir une vision long terme du foncier sur les zones à enjeux eau, par le biais de subventions en faveur d'une maîtrise foncière de ces zones.

Émergence de l'idée d'installation



> Repérage des cédants de parcelles sur des zones à enjeu eau. Afin de préserver les bocages, l'agence de l'eau Seine-Normandie a développé un outil cartographique en partenariat avec Terre de Liens. L'objectif ? Faciliter le repérage et cibler les agriculteurs à informer sur les enjeux de leur transmission.



Premier pas : construire sa réflexion

> Animation territoriale autour de l'AB sur les sites pilotes « eau et bio ». L'action vise à recueillir des informations précises sur les agriculteurs en place et d'établir un dialogue dans le but d'aborder les transmissions dans une perspective de changement de pratiques.

LE CHEMIN
DE L'INSTALLATION
ET DE
LA TRANSMISSION



Les défis à relever

/ Les idées préconçues : des freins pour passer à l'action

> **Les agences de l'eau se questionnent sur leur légitimité à agir sur la transmission.** Dans un contexte de réduction budgétaire, il n'est pas envisageable de faire ce que d'autres font déjà.

> **L'implication des agences dans le monde agricole reste source de tensions.**

Leur intervention aux côtés des collectivités passe par la maîtrise foncière de ces zones à enjeux eau, dont la destination fait l'objet de débats. Là où les collectivités veulent du maraîchage bio pour la restauration collective, l'agence de l'eau prône l'élevage en système herbager... Ce qui n'est pas sans générer des craintes du côté des cédants (perte d'autonomie...!)

> **Si agir sur le devenir du foncier est pertinent** (choix du repreneur, bail rural environnemental, portage foncier par les collectivités), la veille locale demande des moyens humains et financiers de qualité sur la concertation (animation) et la transition (accompagnement). C'est pourquoi ces stratégies foncières sont peu développées, parfois trop éloignées du terrain, et donnent l'impression d'un manque d'efficacité.

> **Malgré les spécificités des zones à enjeux eau**, il n'existe pas, à ce jour, de vision globale articulant les actions des agences de l'eau auprès des agriculteurs et les politiques agricoles des conseils régionaux. Pourtant, les agences de l'eau travaillent avec les mêmes partenaires (InPACT, FNAB, chambres d'agriculture...) en commandant des études ou en finançant des postes dans ces structures.

« Sur la problématique de la transmission, on ne veut pas ré-inventer l'eau chaude. Des acteurs agricoles sont déjà missionnés sur ces questions-là, des dispositifs sont mis en place (comme le RDI). On se voit plutôt en complémentarité, voire en synergie avec ces acteurs et ces dispositifs, mais on ne souhaite surtout pas faire ce que d'autres font déjà. »

Cécile
Chargée de mission agriculture
à la Direction Territoriale des Bassins
Normands, Bassin Versant Seine Normandie





Aller plus loin

/ des opportunités territoriales à saisir pour jouer un rôle dans les transmissions

> **Dans les délégations locales, les animateurs des agences de l'eau ont une connaissance fine des enjeux et des acteurs du territoire** (agriculteurs, collectivités, citoyens...). Ce maillage constitue une opportunité de mise en réseau des acteurs dès lors que l'animation des zones à enjeux eau est intégrée à une dynamique agricole et territoriale plus large (plan alimentaire territorial...).

> **En ayant une forte connaissance des réalités humaines de leur territoire**, les techniciens et élus des collectivités jouent un rôle primordial dans la veille et le repérage des (futurs) cédants de tout le territoire, y compris sur les zones à enjeux eau. C'est une opportunité pour articuler les enjeux environnementaux des agences de l'eau avec les enjeux économiques et agronomiques des agriculteurs.

> **Pour préserver la destination agricole du foncier, c'est principalement le levier réglementaire qui est aujourd'hui choisi.**

Avant ou après la transmission, le bail rural environnemental, les contraintes sur les pratiques

culturelles (schémas directeurs d'aménagement et de gestion des eaux) indiquent une direction, mais nécessitent surtout la prise en compte des besoins et réalités des agriculteurs (cédants et repreneurs) et une veille proactive auprès des cédants (et des candidats). **Un courrier pourrait être envoyé systématiquement aux agriculteurs de plus de 52 ans travaillant en zone sensible, suivi de l'organisation de temps de rencontres sur la transmission** (information, formations, forums de territoire prospectif et multi-acteurs).

> Enfin, **un travail d'articulation entre les différentes politiques** intervenant plus ou moins directement sur la transmission (AITA, programme d'intervention des agences de l'eau, politiques régionales et locales) est nécessaire pour décloisonner ces actions et renforcer leur complémentarité.



/ Ressources

Agir sur foncier agricole, un rôle essentiel pour les collectivités locales, 2018

Le bail rural à clauses environnemental, CEREMA, 2016

Obligation Réelle Environnementale (ORE), Fiches de synthèse, CEREMA, 2018

Eau, Bio et Territoires : <http://www.eauebio.org/>



ZOOM

/ Eau et transmission, des coopérations sous hautes tensions ?

« En ce moment, ça gronde, car on veut bouger la gouvernance de l'eau pour que "l'eau finance l'eau" et diminuer les dotations des agences de l'eau. Les factures d'eau doivent financer la qualité et la préservation de l'eau. C'est très violent dans les comités de bassin et tout ce qui arrive du haut est difficilement entendable car ressenti comme une énième ponction. Si on demande que de l'argent aille en plus dans l'installation et la transmission... je crains que ce ne soit pas imaginable, le contexte est trop tendu.

Témoignage d'un GAB,
bassin Rhône-Méditerranée-Corse

Avec ces contraintes, les agences de l'eau se concentrent sur les zones à enjeux eau (les périmètres de protection de captage, aires d'alimentation de captage dégradées...). Elles sont les principaux leviers des agences de l'eau pour agir par l'évolution des métiers d'accompagnateurs dans les bassins versants (animation/concertation ET accompagnement à la transition), toutes les actions financées devant impacter positivement les périmètres cités : structuration de filières à bas intrants, investissement en matériel spécifique lié aux projets de reprise, repérage des cédants sur les zones, stratégie foncière... Un levier spécifique pour augmenter la force des bassins versants serait d'élargir les arrêtés préfectoraux sur les périmètres de protection rapprochés des aires d'alimentation de captage à une dizaine d'hectares, à travers les SDAGE et la mise en place de Baux Ruraux à valeur Environnementale (BRE).



Propriétaires fonciers non exploitants

Les oubliés de l'affaire entre cédant et repreneur ?

/ Présentation de l'acteur

> **Par propriétaires privés non exploitants ou propriétaires bailleurs ruraux**, nous entendons des individus seuls, en indivision, réunis en personne morale ou regroupant plusieurs propriétaires (associations foncières) ayant la gestion de terres agricoles alors qu'eux-mêmes ne sont pas agriculteurs.

> **L'héritage d'une terre familiale est la principale origine de propriété de ces terres.** Or, la mobilité géographique et professionnelle des personnes cause souvent désengagement des propriétaires au fil des successions. Si certains espèrent une bonne valorisation financière lors de la vente de leur patrimoine, l'attachement au patrimoine familial est souvent fort, et peut conduire à la volonté de conserver ce patrimoine dans le giron familial. Face à cette gestion individuelle, des dynamiques territoriales se créent pour aller vers une gestion collective du foncier.

Panel des propriétaires fonciers non exploitants enquêtés

--

6 entretiens semis-directifs

- > Deux propriétaires privés non-exploitants,
- > Une représentante de congrégation religieuse,
- > Un représentant de l'Union des associations foncières,
- > Un représentant d'un groupement d'associations foncières pastorales





Genèse

/ La porte d'entrée : devenir propriétaire lors d'un héritage ou d'une transmission

> **Face aux évolutions démographiques et sociologiques en milieu rural, le dialogue entre propriétaires et agriculteurs s'est progressivement distendu.** Les propriétaires se sentent parfois exclus de l'entre-soi dégagé par les agriculteurs, s'échangeant des parcelles selon leurs besoins, sans nécessairement les consulter. Du côté des agriculteurs, on dresse le portrait de propriétaires peu intéressés par leur patrimoine, éloignés des réalités agricoles. Ce manque de dialogue peut compliquer les transmissions.

> **La prise en compte de la problématique de la transmission chez les propriétaires privés non-exploitants résulte souvent d'une prise de conscience brutale.** Certains se découvrent propriétaires à l'occasion d'un héritage familial ou de la transmission du cédant. Pour d'autres, c'est la volonté de se fédérer entre propriétaires privés pour maintenir ou reconquérir des espaces agricoles, une qualité paysagère qui les amène à jouer un rôle. Enfin, le manque d'informations et la sensation d'isolement peuvent conduire à des regroupements de propriétaires, comme des Associations foncières pastorales, pour agir ensuite, notamment lors de transmissions.



Crédits photo : Terre de Liens



Les clés de la coopération

- > **Dans l'objectif de mobiliser davantage les propriétaires privés et les informer sur leur rôle à jouer,** des partenariats avec des organismes professionnels agricoles pourraient être noués. La diffusion des DICA (déclaration d'intention de cessation d'activités) par les MSA, puis un travail avec les chambres d'agriculture, élus locaux ou encore les membres du réseau InPACT permettrait de sensibiliser l'ensemble des propriétaires concernés par les transmissions à venir, puis les accompagner sur le rôle et leurs droits en amont de la transmission.
- > **Un travail entre des associations de propriétaires et la MSA** sur l'application systématique des bulletins de mutation MSA dans toutes les Régions permettrait de prévenir les propriétaires lors des transmissions effectives.



Les leviers réglementaires

/ Des initiatives pour accompagner la transmission



Passer le relais : transmettre et s'installer

> Lors de la transmission, la MSA a un rôle à jouer dans la médiation entre propriétaires et cédants, notamment par une application stricte des règles juridiques sur les transmissions de baux. En effet, l'agriculteur cédant doit faire signer par son propriétaire un bulletin de mutation des terres qui sera enregistré par la MSA, et sécurisera le nouvel et installé.



Mettre en œuvre son projet

> De plus en plus de propriétaires privés non-exploitants rencontrés profitent de ces transmissions pour chercher à confier leurs terres à un agriculteur pratiquant une agriculture paysanne et agro-écologique, en cohérence avec leurs valeurs personnelles.

Émergence de l'idée d'installation



> Le rôle des propriétaires débute en amont de la transmission. Des organisations de propriétaires développent des activités d'informations sur les modalités juridiques de transfert de location, mais aussi de formations sur le droit du fermage. Ces démarches restent néanmoins marginales et peu connues. Si le propriétaire connaît son locataire et est informé, il peut s'enquérir de l'avenir de la ferme auprès de son fermier.



Premier pas : construire sa réflexion

> Les formations « préparer son projet de transmission » ne font pas nécessairement le lien aujourd'hui entre le rôle et les droits des bailleurs et ceux des locataires.

LE CHEMIN
DE L'INSTALLATION
ET DE
LA TRANSMISSION



Les défis à relever

/ Les idées préconçues : des freins pour passer à l'action

> **Le cadrage juridique de la transmission de terres**, le statut du fermage et les modalités de régulation du marché foncier par la Safer bornent des pratiques spéculatives privées lors des transmissions.

> **Nous avons également rencontré lors des entretiens**, des propriétaires profitant de la fin de carrière d'un agriculteur pour ne pas renouveler le bail et prendre l'exploitation à leur compte, en passant par exemple par des prestataires de services agricoles.

> **Cette réalité démontre la nécessité de réinvestir des liens de coopérations entre agriculteurs et propriétaires**, à fortiori dans la perspective d'une transmission.

> **L'implication du propriétaire privé non-exploitant arrive quand la transmission est constatée**, sans qu'il y ait eu de l'espace ou le temps d'un dialogue au préalable avec le propriétaire. À titre d'exemple, certains propriétaires ne connaissent pas leur locataire et l'apprennent en s'enquérant auprès de la MSA de relevés de propriété (conséquence des baux oraux et échanges de parcelles entre locataires). Ce fossé culturel entre propriétaires bailleurs et fermiers, renforce aujourd'hui une impression de méconnaissance mutuelle. À terme, cette absence de dialogue empêche l'anticipation des départs qui se trouve sans reprise et contribue à l'agrandissement, là où le dialogue aurait contribué au maintien d'une agriculture locale vivante. L'information, la formation et le conseil de gestion sont aujourd'hui indispensables auprès des propriétaires privés pour permettre une prise de position juste par les propriétaires.

« À partir du jour où nous avons signé le bail à l'agriculteur, nous n'avons plus eu notre mot à dire sur les pratiques de l'agriculteur. Il a retourné les prairies et arraché les arbres. Au bout de quelques années, il n'y avait plus que du maïs sur la ferme. Lorsqu'il est parti en retraite, nous avons repris le bail et fait exploiter en prestation, mais cela nous coûtait plus cher que ça ne rapportait. Aujourd'hui, nous avons passé les terres en bio et nous sommes accompagnés pour faire de la ferme un lieu d'accueil pour des projets alimentaires et agro-écologiques et même si nous sommes réticentes, nous avons conscience que le bail à ferme est le seul outil juridique possible. »

**Témoignage d'un propriétaire privé
non exploitant**



Aller plus loin

/ Des opportunités territoriales à saisir pour jouer un rôle dans les transmissions

> **La transmission du foncier constitue un moment clé de la vie d'une ferme.** Il importe donc de renouer le dialogue entre propriétaires privés, cédants et repreneurs, en amont de la transmission. Les relations et le rôle de chacune de ces parties prenantes sont à clarifier davantage lors de temps d'accompagnement sur la transmission des fermes (formation). Pour les propriétaires mobilisés, le risque existe de se voir exclus de la réflexion à la transmission ; pour les cédants, il s'agit de concilier leur projet de transmission idéale à celle de leurs

propriétaires. D'où l'importance de compléter l'approche juridique par la prise en compte des relations humaines en s'appuyant sur la médiation ! Un propriétaire qui se présente à un fermier locataire se souciant de l'avenir et du maintien de la ferme peut constituer le point de départ d'un cheminement sur la transmission de la ferme, propriétaire, cédant, repreneurs et médiateurs (Terre de Liens, réseau InPACT). Ce renouvellement des pratiques permettrait de poser les bases d'un nouveau contrat moral entre paysans et propriétaires bailleurs.

/ Ressources

Guide foncier pour proprié'terre,
Terre de Liens Bretagne - Pays de la
Loire, 2018

Fiches expériences sur les Associations
Foncières Agricoles (AFA), Terre de
Liens Rhône-Alpes, 2016



ZOOM

/ Lutter ensemble contre l'enfrichement du paysage en favorisant des transmissions *Cas des Associations foncières pastorales de la vallée de la Bruche*

Des années 1920 jusqu'en 1960, la déprise industrielle textile dans les vallées vosgiennes s'est accompagnée d'une déprise agricole, liée au statut majoritaire d'ouvriers-paysans. Pour compenser cette déprise agricole, des politiques de boisement (plantation d'épicéa à destination de l'industrie papetière) sont proposées aux propriétaires.

Face à la déprise agricole à la perte de qualité paysagère, les communes de la vallée de la Bruche, particulièrement touchées, débutent la constitution dès 1986 d'un réseau d'Associations foncières pastorales (AFP), dont elle gère le suivi administratif et juridique. Ces AFP, présidées par des propriétaires privés locaux, ont pour objet « de réunir des propriétaires fonciers afin de gérer collectivement des terres agricoles à vocation pastorale ». Les AFP ont notamment la possibilité de mobiliser des aides pour l'exploitation forestière et le défrichement des terrains mis en commun. L'investissement personnel des propriétaires est variable. Le recoupement d'intérêt entre agriculteurs, propriétaires et collectivités locales autour de la question du paysage a été l'élément moteur de la démarche. Ce réseau est aujourd'hui largement étendu : 23 associations, sur 26 communes, plus de 4 000 parcelles soit 546 ha qui bénéficient à une soixantaine d'exploitations.

En considérant la terre comme relevant d'un intérêt collectif, les propriétaires de la vallée de la Bruche apportent un nouveau regard sur la relation avec les agriculteurs. Dans ce cadre, on peut supposer que la convergence d'intérêt est forte lors la transmission d'une ferme et investie avec vigueur aussi bien par le cédant que par les propriétaires réunis dans une AFP, dans un souci de maintenir l'activité agricole de peur de revoir l'enfrichement aux portes des villages.



Crédits photo: ARDAR Grand Est - Philippe Maesom



Animations territoriales

Créer des rencontres et des espaces pour parler à sa manière de transmission

« C'est important de parler de transmission et lever le tabou, en parler ensemble, pour montrer que ce passage aura une influence sur l'agriculture de demain, sur nos villages et nos régions. »

Michel, paysan et président de l'ARDEAR PACA



Retours d'expériences d'animations territoriales

Parler transmission sur les territoires : plusieurs voix pour plus d'échos !

- > **« Causer transmission », ce n'est pas évident et souvent remis à plus tard.** Face à un sujet tabou, des agriculteurs évasifs ou se sentant peu concernés, comment créer un moment convivial pour aborder le sujet sans trop de pression ? Les moyens de sensibilisation sont aujourd'hui très institutionnels ou ne parlent pas aux cédants – un rendez-vous à la MSA, le renvoi de la DICAA (déclaration d'intention de cessation d'activité agricole).
- > **Des initiatives originales fleurissent sur les territoires pour animer des temps conviviaux mobilisant les agriculteurs,** les repreneurs potentiels et parfois aussi les acteurs territoriaux (citoyens, coopératives, Cuma, élus...)
- > **L'idée ? Réunir un maximum de personnes concernées,** pour réfléchir ensemble, se poser des questions, réagir autour de témoignages et

imaginer des solutions face à des problématiques récurrentes dans le processus de transmission.

- > **Leurs points communs ? Se rencontrer physiquement et surtout, valoriser la parole des premiers concernés :** les cédants. En évitant le formalisme, avec des méthodes d'animation issues de l'éducation populaire, les agriculteurs se retrouvent pleinement acteurs de leur transmission et intégrés aux enjeux du territoire. Agriculteurs, élus et acteurs locaux présents apprennent de leurs expériences respectives. L'échange entre pairs permet de dénouer des appréhensions et ouvrir le champ des possibles... ou rencontrer des repreneurs ! Sans compter que partager un verre et un repas aide à nouer de nouveaux liens !

À vous de vous en inspirer et d'adapter le format à votre territoire !

« Le champ des possibles »

/ Scénarios transmission avec des classes de BPREA

La genèse

> Le champ des possibles correspond à une animation réalisée par les Adear en partenariat avec des lycées agricoles. Pour les lycées agricoles, cet exercice ouvre les étudiants sur des projets de reprise, là où beaucoup réfléchissent à leur projet d'installation. Côté cédants, cette expérience amène des impensés dans les scénarios de reprise exposés par les étudiants, ces fameux « possibles ». Le projet est parfois soutenu financièrement par des collectivités territoriales.

L'animation

> L'objectif est d'animer un module d'une petite dizaine de jours sur la reprise d'une ferme existante. Après une première visite sur deux fermes, la classe de scinde en plusieurs groupes pour imaginer des scénarios de reprise. Le dernier jour est consacré à une restitution auprès des agriculteurs cédants des fermes concernées et des voisins intéressés par le projet pour échanger sur les projets développés par les étudiants.

L'échelle : Intercommunale

Partenaires

> BPREA + un acteur de développement agricole et rural

Les leviers

- > **Rencontre entre deux publics** (cédants-repreneurs) autour de projets de reprise concrets.
- > **Ouvrir les possibilités de reprise à des scénarios impensés par les cédants** et les amener à se questionner sur leurs représentations (de la ferme et la transmission).

Les points de vigilance

- > Avoir des cédants ouverts à l'idée d'exposer leur ferme, leurs comptes, prêts à jouer le jeu !

Contact : Adear 11, Adear 12



Théâtre-forum sur la transmission

/ **Un moyen d'ouvrir le dialogue sur les enjeux de la transmission (Cie Force-nez, Cie Arc-en-ciel – Adear)**

La genèse

> L'initiative naît de la volonté de mettre en scène des situations emblématiques de la transmission et la mise en relation cédant-repreneur. L'objectif est de favoriser le débat en intervenant sur des saynètes représentatives des problématiques associés à la transmission : la rencontre avec le repreneur, la négociation du prix, le devenir des bâtiments....

L'animation

> Elle consiste en l'intervention de compagnies professionnelles ayant préparé des scènes. Les participants – agriculteurs et/ou citoyens - peuvent interrompre à tout moment la scène pour y participer et en changer le contenu selon leur expérience. Ce temps de présentation se complète par des débats et des échanges informels (pot ou repas).

L'échelle : Intercommunale

Les partenaires

> Une troupe de théâtre + un acteur du développement agricole

Les leviers

- > Représentation théâtrale.
- > Intervention du public pour faire évoluer les situations.
- > Débat qui se crée entre les participants à partir de leurs expériences.

Les points de vigilance

- > Lors de la préparation des saynètes, cibler les cas typiques à amener auprès du public en fonction du territoire.

Contact : Adear 07, Adear 11, Adear 12, Addear 69, Addear 42, Adear 71



Se mobiliser pour toucher les cédants



« C'était essentiel pour nous d'avoir des salariés de banques et de centres de gestion : ils passent sur les fermes tous les jours et sont en mesure de sensibiliser les futurs cédants aux questions de transmissibilité et transmission. »

Juliette
animatrice Civam installation-
transmission (35)

Crédits photo : CIVAM 35

/ Demi-journée de formation et échanges avec les acteurs para-agricoles

La genèse

> Peu de repreneurs se bousculent devant les fermes laitières à céder. Le Civam décide de travailler sur la représentation de la « transmissibilité » d'une ferme. Chaque personne en contact avec les agriculteurs a une image de la « transmissibilité » de la ferme, qu'elle renvoie au cédant. Ce dernier se trouve influencé par les représentations que les autres ont de sa ferme, ce qui peut le (dé) motiver d'entamer sa transmission. Or, ces acteurs para-agricoles n'ont pas toujours de connaissances sur la transmission.

L'animation

> Durant d'une demi-journée, les acteurs para-agricoles (vétérinaires, contrôleur laitier, MSA...) et les élus se réunissent avec des acteurs de développement agricole et des cédants pour parler « transmission » sur leur territoire. Ces réunions permettent une meilleure interconnaissance des problématiques des cédants et de tous ceux qui se sentent concernés par la transmission !

L'échelle : Bassin versant

Partenaires

> Un acteur du développement agricole + agence de bassin versant

Les leviers

- > Action qui débouche sur la volonté de créer un « groupe local transmission »
- > Une diversité de publics en contact se posant des questions sur la transmission : agriculteurs cédants, conseillers MSA, public para-agricole, élus, CIVAM...
- > Des animations qui laissent place à l'échange (débat mouvant, ateliers en petits*groupes...)

Contact :

Civam installation-transmission 35

Réflexion sur la transmission

/ Journées locales de réflexion sur la transmission
(InPACT-Afoc 53; InPACT national -InPACT PACA)

La genèse

> L'action naît de la volonté de mélanger les structures d'accompagnements et acteurs se sentant concernés par les transmissions agricoles ainsi que les agriculteurs cédants pour construire une stratégie territoriale d'intervention cohérente sur la transmission.

L'animation

> La journée comprend des ateliers en petits groupes pensés à partir de témoignages (1 groupe, 1 acteur et ses leviers ou un cédant). Ce format en ateliers facilite la prise de parole des cédants, au milieu des autres acteurs. L'après-midi est consacré à un inventaire des actions existantes et partenariats à venir sur la transmission. Le déjeuner s'entrecoupe d'une visite sur site (ferme) avec un témoignage de transmission-reprise pour illustrer les discussions.

L'échelle: Régionale ou départementale

Partenaires

> Acteurs du développement agricole + cédants + collectivités et autres acteurs intéressés

Les leviers

- > Valoriser la parole des cédants en la plaçant au cœur des échanges, au même niveau que les autres.
- > Formats de l'animation par petits groupes et des temps d'échange informels (repas, apéritif).
- > Visite de ferme et témoignage sur site.

Bon à savoir

> L'action peut se répliquer à échelle intercommunale ou autre territoire défini. L'enjeu est de se focaliser sur la recherche de solutions et actions concrètes, réalisables par la suite.

Contact : InPACT PACA ou AFOC 53



Projections-débats grand public

/ Documentaire sur les éleveurs transhumants (IPHB_Institut Patrimonial du Haut Béarn)

La genèse

> Le nombre d'exploitations chute dans les 3 vallées du Béarn. Pourtant, les repreneurs potentiels ne manquent pas à l'appel chez les bergers salariés. L'IPHB, un collectif historiquement constitué sur le territoire, se lance dans un diagnostic pastoral. Conclusions : La transmission touche à l'intime, besoin de plus de cohérence entre les acteurs du territoire.

« Pourquoi quand une personne transmet, on ne fait pas la fête comme quand un salarié d'une entreprise part à la retraite ? »

« Pourquoi quand un jeune s'installe, on ne fait pas un pot d'accueil ? »

Didier
de l'IPHB Adeptar 07

L'animation

> Une commission issue de l'IPHB, présidée par des bergers, a réalisé un documentaire (15 témoignages, sans voix off) sur les éleveurs transhumants, « *Ta qué canté éra montanha* ». Les projections sont systématiquement associées à un débat animé par la commission.

L'échelle

> Les 3 vallées du Béarn (au-delà selon les demandes)

Partenaires

> IPHB et AET3V (association des éleveurs transhumants) + partenaires locaux (Chambres d'agri, JA, ABDEA).

Les leviers

- > Un collectif déjà constitué et « légitime » à parler
- > Une commission installation-transmission main-d'œuvre présidée par des bergers
- > Création d'un double espace de parole et d'échange sur la transmission : à travers le documentaire puis les échanges qui s'ensuivent
- > Une recontextualisation du débat et des échanges à chaque projection

Bon à savoir

- > L'absence de voix off ou d'analyse dans le documentaire met en avant la voix
- > des agriculteurs. C'est sur ces témoignages « bruts » que se fait ensuite le débat, encadré par l'AET3V et l'IPHB. Il n'y a pas de diffusion du film autrement qu'associé à un débat.

Contact : Didier HERVE, iphb@wanadoo.fr

Cafés installation-transmission

/ Cafés installation-transmission (Civam, Adear, Afocg)

La genèse

> Le besoin d'un espace de rencontres entre les agriculteurs cédants et les repreneurs se fait sentir. C'est en ayant la volonté de favoriser l'interconnaissance entre ces deux publics (et avec des élus), de donner à voir, donner envie aux cédants et repreneurs à partir de témoignages de transmissions-reprises « réussies », que les cafés sont nés.

L'animation

> Souvent organisée dans un café, la soirée s'articule autour de témoignages de duo cédants/repreneurs et de questions du public. Les temps informels et conviviaux qui suivent permettent d'échanger avec un repreneur ou un cédant que l'on aurait repéré. Si l'on manque de témoignages, l'animation peut prendre la forme de débats mouvants autour de représentations sur la transmission. Libre à vous de mélanger ou non les publics de cédants et repreneurs !

L'échelle: Intercommunale

Partenaires

> Un acteur de développement agricole + un couple cédant-repreneurs

Les leviers

- > Convivialité et « l'informel ».
- > Témoignages.
- > Adapté au contexte local (productions typiques, enjeux locaux, dispositifs et structures d'accompagnement locaux).

Bon à savoir

> L'animation peut s'adapter à un format « zoom », à partir d'un témoignage sur une ferme ayant transmis de manière particulière. Le témoignage s'accompagne d'une visite et d'un pique-nique tiré du sac !

Ressources : Farm succession, pp. 24-25
InPACT, Des idées pour transmettre sa
ferme, 2014, p30



Crédits photo: ADEAR Vaucluse (66)

La mise en relation cédants-repreneurs

Zoom sur une étape clé de la transmission

« Il n'y a aucune situation identique. C'est le cédant qui fait qu'il y a reprise ou non. C'est lui qui décide s'il laisse ou non sa terre. Les paysans qui arrivent à la retraite devraient envisager plus facilement qu'on puisse installer plusieurs personnes sur leur ferme »
Pierre, cédant, éleveur porcin et bovin (viande)

Créer des rencontres entre des publics aux attentes différentes : cédants et repreneurs

Pourquoi y a-t-il des cédants qui n'arrivent pas à trouver de repreneurs, alors que des porteurs de projets ne trouvent pas de ferme à reprendre ? C'est en partie lié à l'inadéquation entre les conditions proposées sur les fermes à reprendre (collectif/individuel, type de production, surface, prix...) et les attentes des porteurs de projet. Mais d'autres aspects, relationnels et humains, sont aussi à prendre en compte.

> **Les acteurs s'impliquant sur les questions de transmissions agricoles sur leur territoire** (mentionnés auparavant) peuvent avoir un rôle de facilitateur ou d'intermédiaire entre des cédants et des repreneurs. La restructuration des fermes (évolution des systèmes en place vers des modèles plus facilement transmissibles) permet notamment de réduire cette inadéquation. Mais quand bien même on atteindrait plus de cohérence entre ce qui est proposé par les cédants et ce qui est recherché par les candidats

à l'installation, encore faut-il que les individus concernés se rencontrent ! Alors, comment faciliter ces rencontres ?

« Le principal obstacle était la production que l'on proposait : bovins allaitants, porcins, avec transfo viande. Pour toutes les personnes en néo-rural, ça ne semble pas les intéresser »

Pierre.

Stratégie des cédants

Un cheminement personnel propre à chacun

Chaque expérience de mise en relation est unique. Son aboutissement dépend d'une multitude de facteurs parmi lesquels jouent les moyens de communication privilégiés, la cohérence entre ce qui est proposé et ce qui est attendu, le degré d'aboutissement du projet d'installation, l'approbation des membres des familles respectives, l'affinité entre cédant et repreneur...

> **Il n'existe pas de méthode « miracle » à transposer d'un cédant à l'autre**, car il faut composer avec les particularités de chacune des parties, leur histoire et leurs projets, plus ou moins imbriqués dans l'histoire de la ferme elle-même et du contexte agricole en général. L'ensemble de ces éléments sont à prendre en compte pour adapter les méthodes de mises en relation cédants-repreneurs.

> **La première impression lors de la rencontre influence fortement la suite de la relation.**

La communication et la confiance à établir se travaillent avant même la rencontre. En ce sens, l'accompagnement humain est primordial, côté cédants comme repreneurs !

> **Dans différents contextes, des dispositifs locaux se mettent en place pour faciliter la mise en relation cédant-repreneurs.** Chacun développe une méthode spécifique, en fonction des besoins identifiés et des ressources mobilisées. L'enjeu est de donner au cédant les moyens d'être acteur de son projet de transmission, de préciser ce qui compte pour lui, de s'ouvrir à de nouvelles perspectives. Car c'est bien le cédant qui est au cœur de la transmission, même quand les dispositifs reposent sur une procédure aux étapes bien déterminées (annonce, analyse des candidatures, sélection de candidats, visite collective de la ferme, entretien individuel...). Les étapes ne se suivent pas forcément comme prévu, et le cédant peut à tout moment décider de reprendre la main sur le processus pour mener son projet comme il le souhaite.

> **La place de l'humain est centrale pour cette mise en relation.** Être capable de se projeter, de parler de son projet et de ce qui est important pour soi, sont des éléments déterminants pour que le contact cédant-repreneur se passe bien.

« Ce ne sont pas forcément les exploitations jugées les plus repreneables qui ont été reprises. »

Monique
éleveuse ovins viande

« Il n'y a aucune situation pareille. C'est le cédant qui fait qu'il y a reprise ou pas. C'est lui qui décide s'il laisse ou non sa terre. »

Pierre
éleveur bovins porcins



ZOOM

/ Multiplier les canaux pour diffuser l'information d'une ferme à reprendre Cas de Jean-Louis, éleveur de pigeons en Mayenne

« Avec l'Afocg, j'ai essayé de faire l'inventaire de toutes les solutions possibles et entrepris des démarches, à partir de 2014. Je me suis inscrit au RDI. Des personnes du RDI sont venues sur place pour voir la ferme, j'en ai parlé dans le voisinage. Quelques personnes se sont renseignées, mais ça n'a pas donné suite. J'ai aussi mis une annonce sur le Bon Coin et j'ai eu une piste, mais ça n'est pas allé plus loin. C'est finalement par une annonce radio que j'ai trouvé Sylvain, mon repreneur.

Comme je suis maire, j'ai rencontré un animateur de France bleu Mayenne venu faire quelques reportages sur la commune. Il m'a demandé de me présenter. J'ai précisé que j'étais agriculteur et que j'allais bientôt arrêter. Suite à cette émission, quelqu'un m'a appelé, c'était le beau-frère de l'animateur radio. Lui était intéressé, mais sa femme non, car l'exploitation est à 50 km de chez eux. Nous n'avons pas discuté d'un projet de reprise. L'animateur radio est revenu un an après et me demande si j'avais trouvé un repreneur. Comme ce n'est pas le cas, il propose de venir sur mon exploitation pour m'interviewer. J'ai pu expliquer mon travail, mes contraintes (commercialisation) et j'ai essayé de vanter mon travail. Une dame a entendu l'émission et en a parlé à son gendre, Sylvain, mon repreneur. »



Stratégie des cédants

Les conditions favorables à la mise en relation cédants-repreneurs

C'est de ce cheminement personnel sur sa transmission ou son installation que naissent les conditions favorables d'une rencontre entre cédants et repreneurs. Et si les défis à relever sont nombreux, les expériences montrent qu'il existe des astuces et conseils pour y arriver ! L'important, se donner le temps.



Les défis à relever

/ Dépasser ses appréhensions et se préparer aux compromis

> **La transmission a quelque chose de tabou**, que ce soit vis-à-vis des générations précédentes à avoir vécu sur la ferme, de ses enfants n'ayant pas exprimé de volonté de reprendre la ferme, des voisins qui cherchent à s'agrandir, de difficultés à tourner la page. Il peut être dur pour un agriculteur proche de la retraite ou en reconversion, de réfléchir à l'avenir de sa ferme et d'en parler.

> **Car passer le cap, c'est se confronter à des peurs**, comme celle de ne pas réussir à transmettre ou que le repreneur échoue. Si bien que beaucoup

repoussent le moment choisi pour commencer à parler de leur projet de transmission.

> **Une fois la décision prise de s'engager pour transmettre ou reprendre**, cédants et repreneurs se projettent, avec des représentations inconscientes de leur ferme ou de la rencontre. En s'enfermant dans ces représentations, cédants et repreneurs peuvent se rencontrer sans pour autant arriver à faire coïncider leurs idéaux s'ils n'ont pas pris le temps de réfléchir à des compromis acceptables pour eux. De nombreux rendez-vous manqués !



Crédits photo : Bertoli



ZOOM

/ Déconstruire les représentations : « ma ferme n'est pas transmissible » Cas de Monique et Bertrand, éleveurs ovins et céréaliers en Mayenne

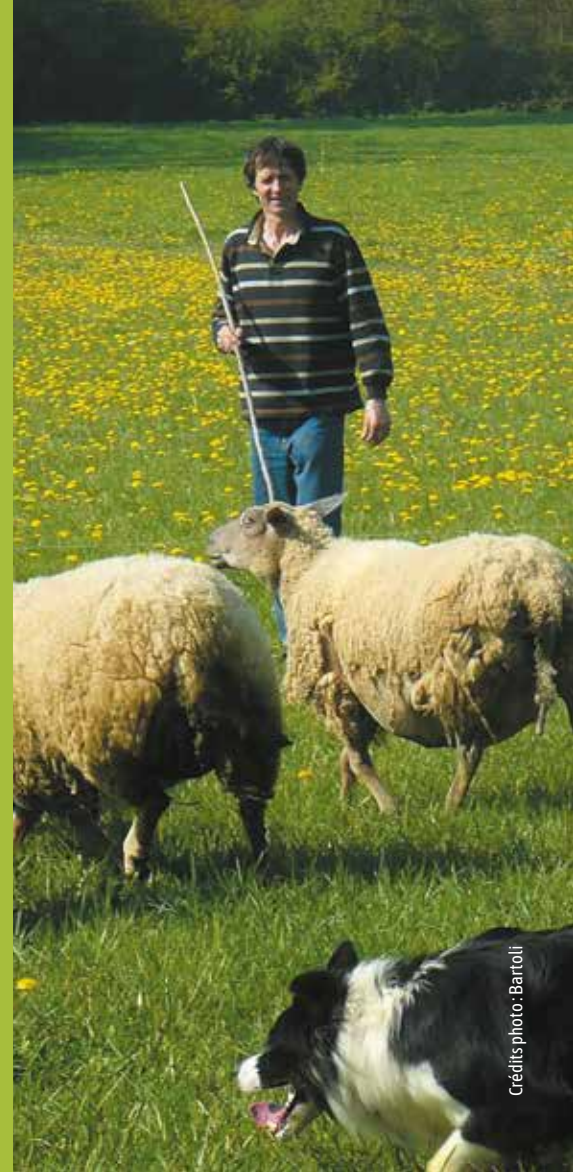
De nombreux cédants ne se lancent pas dans un projet de transmission, car ils sont convaincus que leur ferme n'est pas repreneable : trop petite ou trop grande, trop chère, type de production non attractive... Leurs interlocuteurs peuvent renforcer ou déconstruire ces impressions. D'où l'importance de parler de son projet de transmission à un maximum de personnes pour avoir des regards complémentaires et des scénarios variés de reprise.

« Nous nous disions que de toute façon, ce n'était pas repreneable, vu la taille de l'exploitation et les contraintes (route, voie ferrée) pour les déplacements du troupeau. Bertrand pensait que cela ne servait à rien de chercher. Je me disais que si on n'en parlait pas, c'est sûr qu'on ne trouverait pas et qu'on ne risquait rien à essayer de trouver un repreneur. La formation "Préparer sa retraite" avec l'AFOC Mayenne a été le starter pour nous. »

Monique
cédante.

« Plus on en parle, plus ça se précise. Et plus on en parle, plus on a des chances de trouver repreneurs »

François
AFOC Mayenne





Les leviers

/ Des initiatives pour accompagner la transmission

- > **D'après les cédants, l'état d'esprit du cédant lui-même est le premier levier.** Caroline, maraîchère, qui est passée par le Bon Coin, a eu une vingtaine de visites les deux premiers mois, mais elle n'était « pas encore dans de bonnes dispositions pour vendre, pour donner envie ».
- > **L'accompagnement permet à l'agriculteur de préciser son projet** de transmission et d'être plus à l'aise pour en parler, en abordant divers acteurs qui vont amener sans jugement des questions sur les aspects techniques, matériels, économiques, territoriaux, sur le projet de retraite ou de reconversion...
- > **En parler avec d'autres cédants permet aussi de se rassurer,** voir que d'autres se posent les mêmes questions.
- > **C'est en créant un environnement favorable autour du cédant,** avec des espaces qui permettent de libérer la parole sur la transmission, que le cédant va pouvoir avancer et ouvrir le champ des possibles : en en parlant à différents interlocuteurs, en présentant son projet, en entendant les questions que cela soulève, les hypothèses qui peuvent être émises.
- > **Que ce soit au niveau des groupes de formation et d'échanges entre cédants,** des rencontres impliquant aussi les acteurs locaux, l'écosystème qui entoure la transmission et la dynamique territoriale sont très différents d'un territoire à l'autre. Les voisins qui se sentent concernés, les groupes d'appui locaux, les espaces pour parler de transmission sont des leviers forts pour faciliter le processus de mise en relation.

« Nous avons vu que les autres agriculteurs avaient les mêmes questions que nous, nous nous sommes posé des questions sur la valeur de l'exploitation, sur la façon dont nous envisageons la vie en retraite (le lieu) et sur comment faire, même si c'était encore complètement flou. »

Monique
éleveuse ovin viande



Pour aller plus loin

/ Prendre le temps de préparer la rencontre, de chaque côté !

> **Plus le cédant a pris le temps de mûrir son projet** (savoir ce qu'il transmet et ce qu'il garde, ce qui peut évoluer sur la ferme et ce qu'il est important de préserver, ce qui l'attend après la transmission), plus il sait dans quelles conditions il veut transmettre, plus la mise en relation a des chances d'aboutir. Il en est de même pour les repreneurs !

> **La transmission est un long processus, qui s'inscrit dans le temps**, c'est un cheminement personnel, pour le cédant comme pour le repreneur, qui va les amener à se rencontrer et à continuer ensemble à faire évoluer leurs projets respectifs.

> **Cédants et repreneurs ne sont pas toujours en phase.** Un premier contact qui n'aboutit pas ne veut pas dire que les projets du cédant et du repreneur sont définitivement incompatibles.

> **La transmission implique à la fois une forme de rupture et une forme de continuité.** Le curseur peut varier d'un extrême à l'autre suivant les cas de transmission. C'est parfois un vrai défi pour

les cédants que d'intégrer la notion de rupture. Bien que cela puisse permettre de s'ouvrir plus de portes et donc plus d'opportunités de trouver un repreneur, il n'est pas simple d'imaginer l'évolution de la ferme que l'on a connue, de celle que nos parents et grands-parents ont connue. La connaissance des terrains, du climat, des contraintes est pourtant une force du cédant pour imaginer d'autres productions possibles sur sa propre ferme et une ressource pour le repreneur qui envisagerait d'apporter des évolutions.

« En 2009, en donnant des coups de main pour la pressée du cidre, on nous a parlé de cette ferme à reprendre en 2011, mais ça nous paraissait trop loin. Deux ans plus tard, notre projet avait évolué, et même si l'annonce RDI ne correspondait pas trop à ce qu'on cherchait, on a voulu rencontrer le cédant. C'est un atout de pouvoir se laisser le temps. »

Robert-Jan
du GAEC Radis&Co en Mayenne



Credits photo : Bertini GB



L'évolution du contexte

> Une ferme qui pouvait être attractive en 1985 ne l'est plus en 2019 : par exemple, les prix payés aux producteurs laitiers sont restés stables alors que le coût de la vie a quasiment doublé.

> Parallèlement, les fermes en circuits courts le sont davantage, pas pour des questions économiques, mais de valeurs en mutation, décalées, voire, en rupture avec celles de l'agriculture conventionnelle. Les futurs agriculteurs (de plus en plus non issus du milieu agricole) peuvent avoir des représentations localistes, coopératives, autonomes, influencées par divers courants de pensée (décroissance, collapsologie, autonomie, survivalisme, colibrisme) ne les inscrivant pas dans une aspiration à faire carrière.

Les clés de la réussite

Les questions importantes à se poser

Faire évoluer son projet au fur et à mesure des questions que l'on se pose, avancer en marchant plutôt qu'être focalisé sur le résultat (trouver un repreneur) permet de lever les premiers freins qui alimentent la peur de l'échec. Le fait de se concentrer sur l'anticipation de cette transmission facilite l'acceptation des changements à effectuer sur la ferme avant, pendant ou après la transmission.

/ Anticiper

> **La mise en relation avec un potentiel repreneur est facilitée dès lors que le cédant a trouvé des réponses à la plupart des questions suivantes :**

- > Quels sont les éléments qui me tiennent à cœur pour la reprise (bio, type de production...)? Et quels sont ceux sur lesquels je suis flexible?
- > Quels seront mes ressources et mes besoins financiers après la transmission?
- > Quels prix de vente pour ma ferme?
- > Où vais-je habiter après?
- > Quels sont mes projets personnels à l'avenir? Comment vais-je continuer à m'investir sur la ferme après la reprise? Quel rôle souhaiterais-je avoir auprès du repreneur?

> **Se poser ces questions clés à l'avance permet au cédant d'être clair** sur ce qu'il veut ou ne veut pas, sur là où il est possible de faire des compromis. C'est alors plus facile pour le cédant de rebondir en cas d'imprévu.

/ Déterminer ce qui compte pour le cédant

> **Que souhaite-t-il transmettre?** Sur le plan matériel, sur le plan relationnel (liens avec les clients, les fournisseurs, les voisins...), sur le plan technique (les savoir-faire) et la connaissance du territoire, l'histoire de la ferme.

> **Quels sont ses besoins au-delà du volet financier?** Notamment sur le plan affectif, par exemple le fait de laisser sa ferme « *en de bonnes mains* », ou d'avoir une reconnaissance de ce qu'il transmet au niveau des biens et des savoirs.

/ Rencontrer les porteurs de projets

> **Plusieurs enjeux sont à considérer** dans cette phase où la relation se construit :

- > Apprendre à se connaître
- > Installer une relation de confiance
- > Définir un prix juste

/ Ouvrir les possibles

> **Quels scénarios de reprise pour ma ferme?**

À travers des échanges avec d'autres agriculteurs et des professionnels de l'accompagnement, le cédant est amené à considérer son projet de transmission sous différents angles, à réévaluer ses jugements et à étudier de nouvelles hypothèses.

/ En parler à un maximum de personnes

> **Rechercher et saisir toutes les opportunités de communiquer sur son projet de transmission renforce naturellement les chances de trouver un repreneur.** Dès lors que le cédant se dit prêt à la rencontre, cela facilite la prise de contact par de potentiels intéressés.

« Comme je crois beaucoup au bouche-à-oreille, nous nous sommes dit qu'à partir de maintenant, nous allons parler de notre projet à tout le monde (voisins, membres de la Cuma, maire du village, techniciens...) en disant : "L'arrêt de l'exploitation est prévu en 2018, mais nous y pensons déjà et nous sommes prêts à en parler.

Si vous connaissez quelqu'un d'intéressé, allez-y". C'était important pour nous de donner le feu vert, car parfois, les gens n'osent pas venir par peur de déranger. C'était une sorte d'autorisation. J'ai vu trop de choses ne pas se faire, car les personnes n'osent pas demander. »

Monique
éleveuse ovin viande.

> **Et le fait d'en parler beaucoup permet aussi de clarifier son projet de transmission,** notamment grâce aux réactions et aux questions des interlocuteurs.



Crédits photo: IntraPOGG



ZOOM

/ « Le facteur humain, psychologique, est très important »

Cas de Laurence Desmazières, maraîchère dans le Loiret

« J'ai d'abord envisagé une reprise de l'activité transfo par des apprentis, salariés. Trois tentatives ont été faites, mais n'ont pas abouti, l'écart entre le statut de salarié et de chef d'entreprise était trop important. Puis, Aurélien s'est présenté à la ferme pour un stage. Il avait pour projet de faire du maraîchage avec des chevaux de trait. À l'issue de son stage, il a souhaité poursuivre l'expérience. L'espace test semblait être la meilleure option, je ne voulais pas le salarier, avoir à gérer la partie administrative.

Le facteur humain, psychologique est très important, au-delà de la connaissance du lieu et du système. L'accompagnement sur la partie relationnelle est fondamental.

Chacun a une idée en tête. L'important est de cheminer ensemble, et ne pas garder une idée toute faite en tête.

Pour que l'installation puisse se faire, il faut vraiment une harmonie, puisque des acteurs différents doivent travailler ensemble sur la ferme, partager un certain nombre d'installations et d'espaces. Et du côté du cédant, il faut céder les choses, c'est bien le mot, il faut lâcher ! »

Des dispositifs pour favoriser la mise en relation

Les initiatives locales qui rassemblent

Les potentiels acteurs de la mise en relation cédants-repreneurs sont nombreux, et varient d'un contexte à l'autre. Les dispositifs de mise en relation peuvent être portés par un acteur principal, ou être issus d'une coopération entre acteurs. Comment émergent ces dispositifs et quelles sont leurs clés de réussite ?



Genèse

/ Des dispositifs de mise en relation qui se multiplient

> **Le dispositif public de mise en relation est le Répertoire Départ Installation (RDI), géré par les Chambres d'agriculture.** Bien qu'il y ait sur ce répertoire plus de candidats qui cherchent une ferme que d'annonces publiées, de nombreux cédants n'y trouvent pas de repreneurs. Cet outil ne fait pas l'unanimité : les annonces correspondent peu aux attentes des futurs agriculteurs, certains cédants ne s'y inscrivent pas du fait d'un projet de transmission encore lointain, d'autres doutent de l'efficacité

du dispositif, quand certains y renoncent par idéologie (coût impliqué, outil géré par les chambres liées au syndicat majoritaire). Dans ces conditions, l'outil ne peut pas répondre à lui seul aux besoins d'un territoire pour la mise en relation cédants-repreneurs.

« Les cédants le voient plus comme une porte ouverte aux voisins »

Marie
Terre de Liens Alsace

« Comme nous avons connaissance d'expériences pas très heureuses autour de nous avec la chambre d'agriculture (RDI), nous n'y avons pas fait appel. »

Monique
éleveuse ovin viande

1. Le dispositif est payant dans certains départements, une partie des cédants peuvent demander une aide financière pour s'y inscrire, mais tous ne rentrent pas dans les critères incombés : transmission HCF, entre 52-57 ans...

- > **Il existe de nombreuses alternatives**, que ce soit à l'échelle régionale, entre plusieurs réseaux (InPACT) ou au niveau national (plateforme d'annonces foncières de Terre de Liens par exemple). Très largement consultée (plus de 200 000 vues en 2018), cette dernière permet de rassembler et mettre en relation les offreurs de terres et les candidats à l'installation partageant des valeurs communes : la défense d'une agriculture biologique et paysanne. Lors d'une enquête réalisée en 2018, 15 % de l'échantillon enquêté déclare avoir trouvé chaussure à son pied !
- > **L'outil continue de s'améliorer avec le temps et l'usage et un nouveau site web, plus fonctionnel, est dans les cartons.**

- > **Outre les plateformes d'annonces, d'autres dispositifs apparaissent pour faciliter ce moment clé de la transmission.** Issus d'initiatives locales, ils naissent dans des contextes propres à chaque territoire. La présence d'acteurs impliqués sur la transmission et leurs relations de coopération sont variables d'un endroit à l'autre. En Alsace, où les partenaires InPACT sont peu présents (pas de CIVAM, ni d'ADEAR ou d'AFOCG), la Chambre d'Agriculture et Terre de Liens ont expérimenté un système d'appel à projet commun pour trouver des candidats aux fermes à transmettre, selon des critères définis avec le cédant. En Poitou-Charentes, Solidarité Paysans, Terre de Liens, CIVAM, Accueil Paysan, Ardear, Agrobio organisent des événements favorisant la rencontre entre agriculteurs et porteurs de projet, mélangeant leurs réseaux. Après une journée de réflexion sur la transmission en Mayenne, d'autres dispositifs seraient à tester, comme la création de groupes locaux rassemblant des partenaires autour des cédants ou des actions de porte-à-porte pour aller échanger avec des voisins sensibles aux enjeux de la transmission.



Credits photo: ARDEAR Grand Est



Les défis à relever

/ Replacer l'humain au centre

> **Toutefois, certaines problématiques semblent récurrentes.** En premier lieu, le décalage entre les projets des candidats et les fermes à transmettre. Essentiellement focalisées sur les productions, les annonces ont tendance à limiter les rencontres aux cas de reprises à l'identique. Comment reconnaître le potentiel d'une ferme dans ce cas ?

> **Autre biais, le manque d'implication des cédants dans la conception des dispositifs.** Une fois mis en place, ils sont parfois peu utilisés ou leur utilisation diffère de ce qui avait été pensé... En Alsace, des partenaires impliqués sur un appel à projets se sont sentis en difficulté lorsque le cédant a contacté directement une repreneuse identifiée, sans attendre la visite collective des candidats sur sa ferme comme prévu initialement. L'enjeu est de laisser une place centrale aux cédants dans le processus de transmission, voire même dans l'élaboration des dispositifs de mise en relation, afin qu'ils soient plus adaptés à leurs besoins et utilisations.



Transmission agricole : accompagner la transition - InPACT

Credits photo: ARDEAR Grand-Est



ZOOM

/ Un dispositif à l'initiative des porteurs de projet... et des cédants ? Cas de l'association Toekomstboeren aux Pays-Bas

Toekomstboeren (qui signifie « futurs agriculteurs »), association créée par des porteurs de projets issus d'une même formation en agriculture biodynamique, a pour objectif de porter leurs voix dans le paysage agricole actuel où ils n'ont pas encore leur place.

Ils mènent des actions de lobbying et s'associent à d'autres partenaires pour participer à des événements facilitant la mise en relation avec des cédants.

« On profite de la foire Bio à Zwolle qui attire chaque année près de 10 000 personnes sur 2 jours, pour proposer un atelier Landmarkt (marché foncier), en co-animation avec d'autres partenaires. On cherche à faciliter la rencontre entre de futurs agriculteurs et des cédants ou des propriétaires proposant des terres en location. »

Une démarche qui pourrait inspirer d'autres cédants à les inciter à créer des dispositifs de mise en relation qui leur conviennent, en se basant sur leurs idées et besoins !

> **De plus, les moyens humains mobilisés pour l'animation ressortent comme des facteurs déterminants des résultats atteints (rencontres).**

Et ces moyens sont souvent limités ! Malgré la dynamique lancée, la « cellule foncière » du Limousin a dû suspendre ses activités, dès lors qu'elle n'a plus bénéficié de financements du Conseil Régional pour la coordination et l'animation du dispositif. Ce n'est pas spécifique à l'agricole. D'après l'Union régionale des SCOP AURA, la sensibilisation des chefs d'entreprise, la formation et l'accompagnement de la future équipe dirigeante représentent des facteurs clé de réussite, qui nécessitent aussi des moyens humains.



Crédits photo : ADEAR 31



ZOOM

/ Un pas de côté... Mise en relation cédant-repreneur(s) d'entreprises, quels ingrédients clés ?

Cas de l'Union régionale des SCOP Auvergne-Rhône-Alpes

Face à l'enjeu de trouver des repreneurs pour les entreprises dont le dirigeant s'approche de la retraite, l'Union des SCOP AURA sensibilise les dirigeants et futurs dirigeants, ainsi que les experts-comptables et avocats, à la transmission d'une entreprise à ses salariés. C'est l'entrée par laquelle elle facilite la mise en relation avec les repreneurs. Elle accompagne les dirigeants à la transmission de leur entreprise suivant plusieurs étapes :

- > Diagnostic de l'entreprise
- > Constitution de l'équipe qui assurera la reprise, avec un leader reconnu par les autres salariés
- > Évaluation du prix de l'entreprise suivant une méthode approuvée par les 2 parties (cédant et repreneurs)
- > Montage financier
- > Formation et accompagnement de la future équipe dirigeante.

L'accompagnement à la transmission d'une entreprise porte sur les questions techniques et financières, mais doit aussi prendre en compte la dimension humaine pour permettre l'ouverture vers de nouvelles perspectives, du côté du chef d'entreprise et des salariés.

« Même si nous ne sommes pas d'accord sur tout, il y a une considération pour le travail de chacun. »

Marie, coordinatrice
Terre de Liens Alsace



ZOOM

/ Se positionner en complémentarité plutôt qu'en concurrence Cas de l'Appel à Projet Commun Terre de Liens Alsace – Chambre d'Agriculture d'Alsace

Dans un climat partenarial favorable, la Chambre d'Agriculture d'Alsace a fait appel à Terre de Liens Alsace pour trouver un repreneur pour une ferme du RDI.

« La chambre d'Agriculture d'Alsace a toujours eu l'habitude de travailler avec les organismes professionnels agricoles. Nos supérieurs hiérarchiques nous incitent à aller voir les partenaires, à participer aux réunions OPABA (bio Alsace). »

Sophie, technicienne, Chambre d'agriculture

« Terre de Liens entretient des contacts réguliers avec la Chambre d'Agriculture et l'animatrice JA installation, l'OPABA (bio Alsace), ainsi qu'avec la MSA et la SAFER. L'approche territoriale nous a beaucoup aidés : Terre de Liens est considéré comme un acteur parmi d'autres sur la transmission. »

Marie, coordinatrice, Terre de Liens Alsace

« Lorsqu'on est face à des repreneurs sur des productions atypiques, on s'ouvre vers d'autres organismes. Dans ce cas précis du cédant, n'ayant pas de candidats adaptés sur le répertoire, on s'est naturellement tournés vers Terre de Liens. Ils ont proposé leur méthodologie habituelle, validée par la Chambre »

, technicienne, Chambre d'agriculture.



Aller plus loin

/ La complémentarité des acteurs

> **Loin de se faire concurrence, ces acteurs multiples augmentent les chances de mise en relation.** Cédants comme repreneurs s'orientent vers les acteurs qui leur inspirent confiance, vers le type de dispositifs qui leur correspondent.

« On a fait circuler l'offre dans les réseaux de la Conf', Terre de Liens, ADA bio, RDI »

Pierre
éleveur bovin porcin



Les clés de la coopération

> **Au-delà des résultats concrets de mise en relation**, les dynamiques partenariales permettent aux structures impliquées de mieux se connaître, comme le souligne Terre de Liens, partenaire de la cellule foncière du Limousin. À terme, cette interconnaissance pourrait permettre une meilleure articulation entre les actions et une connaissance plus fine du territoire, des agriculteurs cédants ou repreneurs, en croisant les analyses de chacun... et les réseaux ! Le repreneur d'une ferme est peut-être caché dans le réseau d'une autre structure que celle qui l'accompagne initialement.



Credits photo: CIVAM

À vous de jouer

Des rôles complémentaires, de l'acteur public aux consommateurs, pour toucher les agriculteurs et multiplier les transmissions sur nos territoires

On a du pain sur la planche... la transmission, c'est l'affaire de tous. Trop de gens pensent que leur exploitation n'est pas repreneable, pourtant il y a des solutions pour installer à leur suite ! »

Extraits de la journée locale de réflexion sur la transmission InPACT, AFoc 53 - octobre 2018)



S'il n'y a pas de méthode miracle, certains éléments, s'ils sont pris en compte, pourraient augmenter la pertinence et l'efficacité de l'intervention publique auprès des cédants.

> **Ainsi, une politique ambitieuse de transmission devrait permettre aux cédants d'être capables de se projeter**, de parler de leur projet de transmission et de ce qui est important pour eux afin de se donner les chances que les mises en relation cédant-repreneur aboutissent. En ce sens, il y a donc :

> Besoin d'espaces pour libérer la parole, pour croiser les regards, sans jugement.

> **Besoin de lever les (ses propres) préjugés sur la transmissibilité de sa ferme.**

> **Besoin de lever les préjugés sur le projet de ses proches** (potentiels repreneurs).

> **Besoin de lever les préjugés sur la viabilité du projet du repreneur.**

> **Complémentarité des acteurs qui accompagnent à la transmission.** Besoin de coordination et cohésion.

> **Le cédant doit rester acteur de la transmission de sa ferme**, tout au long du processus.

Et chacun des acteurs étudiés, agissant en marge du programme AITA actuel, pourrait jouer un rôle quant à ces besoins !

Présentation des acteurs



Crée en 2004, InPACT est un collectif d'associations et de réseaux aux approches diversifiées et complémentaires qui couvrent la complexité des champs d'exploration du développement agricole et territorial. Nous sommes unis pour provoquer une véritable transition agricole. Nous portons un projet de société orienté vers une souveraineté alimentaire avec des paysans et paysannes satisfaits de leurs conditions de vie et de travail. InPACT et ses membres accompagnent les acteurs de ces changements en agissant sur le terrain à travers la formation, l'étude, le partage d'expériences, l'information et l'évaluation.

Notre collectif revendique des moyens publics qui redonnent de l'autonomie aux paysans, de la valeur ajoutée sur les fermes, du lien social et une plus forte préoccupation environnementale alors que ces deniers sont aujourd'hui trop captés par la seule approche de production de masse.

Au niveau national, il regroupe 10 réseaux associatifs : FADEAR, Réseau CIVAM, InterAFOCG, Accueil Paysans, MRJC, MIRAMAP, Terre de Liens, L'Atelier Paysan, Solidarité Paysans, Nature et Progrès.

Des pôles InPACT existent dans plusieurs régions. Ils regroupent tout ou partie de ces partenaires, et d'autres de dimension locale partageant les mêmes valeurs.

Contact : inpact@globenet.org
www.agricultures-alternatives.org



> Fédération associative pour le développement de l'emploi agricole et rural. Créée par des paysans de la Confédération paysanne, la FADEAR et son réseau (64 associations) ont pour activités la formation des responsables agricoles, le développement de l'agriculture paysanne et l'accompagnement individuel ou collectif des porteurs de projets et cédants. Les ADEAR accompagnent l'installation de paysans et les transmissions en s'appuyant sur la charte de l'agriculture paysanne, comme un outil d'aide à la décision. Elles proposent un diagnostic agriculture paysanne à la transmission et organisent régulièrement des cafés Installation et Transmission, des visites de fermes et des mises en relation entre cédants et repreneurs.

Contact : 01 43 63 91 91 - contact@fadear.org
www.agriculturepaysanne.org



> Constitué d'agriculteurs et de ruraux, les CIVAM mènent des démarches de transition agro-écologique par la dynamique collective, sur les fermes et avec des partenaires. Ils placent l'homme et son autonomie, l'emploi, l'ancrage territorial et la biodiversité au centre de leurs actions. Les CIVAM favorisent la rencontre entre cédants et repreneurs (Cafés Installation), accompagnent individuellement les cédants (Pass'Transmission) et forment les repreneurs potentiels comme les cédants (formations « De l'idée au projet » et « transmission »). Par son implantation et la densité de son réseau (140 groupes) Réseau CIVAM est depuis près de 60 ans un acteur du développement agricole et rural.

Contact : 01 44 88 98 65 - contact@civam.org - www.civam.org



> Enrayer la disparition des terres agricoles, alléger le poids de l'acquisition foncière pour les nouveaux agriculteurs et développer l'agriculture biologique et paysanne : voici les engagements qui mobilisent les adhérents, militants, épargnants et donateurs de Terre de Liens. Le mouvement associatif (national, présent sur 20 régions) informe et favorise l'implication des citoyens dans le débat sur la gestion du foncier et noue des partenariats avec les décideurs locaux pour impulser de nouvelles dynamiques dans les territoires. L'épargne (la Foncière) et les dons (Fondation reconnue d'utilité publique) du public permettent d'acquérir du foncier agricole et de recréer du lien entre paysans et citoyens pour préserver les fermes.

Contact : 09 70 20 31 00 - www.terredeliens.org - association@terredeliens.org



> Nées de la volonté d'agriculteurs de devenir autonomes, les AFOCG sont présentes sur une 10^{aine} de régions depuis 1980. Leur but est de permettre aux agriculteurs d'être acteurs de la maîtrise de la globalité de l'exploitation (gestion stratégique, aide à la décision). La démarche est collective et se construit à partir de la réalité de chacun. Les AFOCG proposent des formations en comptabilité et fiscalité et un accompagnement de projets (installation, durabilité, transmission, commercialisation...). L'interAFOCG se charge des formations entre salariés et administrateurs, de mutualiser les connaissances. Les AFOCG proposent des formations à la transmission, pour les personnes souhaitant réfléchir à leur projet de transmission, seuls ou avec leurs repreneurs et se préparer en toute sérénité.

Contact : 01 40 09 10 18 - www.interafocg.org - interafocg@globenet.org

Sigles

ADEAR	Association pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural
AFP	Association Foncière Pastorale
AFOCG	Association de Formation à la Comptabilité et à la Gestion
AITA	Accompagnement à l'Installation-Transmission en Agriculture
AMAP	Association de Maintien de l'Agriculture Paysanne
BPREA	Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole
BRE	Bail Rural à Clauses environnementales
CER	Centre d'Expertise Agricole
CIVAM	Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural > Réseau CIVAM : Association fédérative des CIVAM > CIVAM : Associations locales
CLIT	Comité local installation transmission
CRIT	Comité Régional Installation Transmission
CUMA	Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole
DICAA	Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité Agricole
DRAAF	Direction Régionale à l'Agriculture, l'Alimentation et la Forêt
GFA	Groupement Foncier Agricole

FADEAR	Associations pour le développement de l'emploi agricole et rural. > ADDEAR : Associations départementales pour le développement de l'emploi agricole et rural. > ARDEAR : Associations régionales pour le développement de l'emploi agricole et rural.
IGP	Indication Géographique Protégée
INPACT	Initiatives Pour une Agriculture Citoyenne et Territoriale
LAAF	Loi d'Avenir pour l'Agriculture, l'Alimentation et la Forêt
MSA	Mutuelle Sociale Agricole
OPABA	Organisation Professionnelle Agriculture Biologique Alsace
PAIT	Point Accueil Installation Transmission
PIDIL	Programme pour l'Installation et le Développement des Initiatives Locales
RENETA	Réseau National des Espaces-Tests Agricole
RDI	Répertoire Départ Installation
SAFER	Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural
SDAGE	Schéma Directeur d'Aménagement et de Gestion des Eaux

Coordination

Coline Fillon

Rédaction

Coline Fillon, Marie Balthazar, Raphaël Bellanger, Laurence Desmazières, Jean-Claude Ebrel, Isabelle Hagel, Ludovic Mamdy, Pauline Thomann, Virginie Raynal, Thibault Rochette

Photos

Nos photographies ont issues des paysans et paysannes de nos réseaux.

Photographie de couverture : ADEAR 31

Graphisme

Julia Klag

Impression

Impression par Évoluprint en 4 000 exemplaires



Remerciements

Tout d'abord, merci aux animateurs et animatrices, aux administrateurs et administratrices pour leur relecture attentive et leur regard critique sur nos résultats.

Merci à tous les enquêté-e-s de nous avoir fait confiance, avoir répondu à nos sollicitations et avoir partagé leurs expériences à la transmission.

Merci à tou-te-s les participante-s des deux journées de réflexion locale sur la transmission, à l'AFOC 53 et l'ARDEAR PACA et Terre de Liens PACA de nous avoir accueilli et d'avoir facilité la tenue de ces événements si conviviaux et d'une grande richesse. Merci au Civam Installation-Transmission pour ces réflexions venant enrichir ces contributions et à l'ADEAR 37 de nous avoir invité pour une journée de réflexion similaire.

Merci aux relecteurs et relectrices d'avoir contribué à la finesse et la finalisation de cet ouvrage et à la graphiste pour sa patience.

Des idées pour transmettre

Les dynamiques territoriales qui soutiennent la transmission

A ce jour, la transmission fait l'objet d'un programme public n'associant pas tout les acteurs liés à la profession agricole. Ces acteurs - propriétaires fonciers, collectivités, agences de l'eau, cuma et coopératives - sont impactés par la diminution du nombre d'actifs agricoles. L'intégration de cette problématique à leurs enjeux les conduit à mener des actions pour favoriser la transmission auprès du public d'agriculteurs avec qui ils travaillent. Voici un recueil de leurs expériences tout au long du processus que représente les transmissions agricoles, avec un regard particulier sur l'étape de mise en relation entre agriculteur cédant et repreneur.

Par ce partage d'expériences, nous espérons vous inspirer à mettre en place ou renforcer les dynamiques de votre territoire en soutien aux transmissions agricoles. Paysans, paysannes, citoyen.nes, collectivités, Cuma, coopératives, agences de l'eau, propriétaires fonciers, vous avez un rôle à jouer dans cette transition !



Financé par le
Ministère de
l'Agriculture et
de l'Alimentation,
dans le cadre
du programme
national AITA



ISBN : 978-2-491349-02-8