



RÉSEAU DES CIVAM
NORMANDS

Défis Ruraux



Le guide



Quelles fermes voulons nous pour **demain** ?



Voulons-nous « des fermes usines » où l'humain est peu pris en compte, l'environnement encore moins et la viabilité financière très dépendante des marchés mondiaux, avec un capital à reprendre très important? Voulons-nous des fermes plus nombreuses avec de bonnes conditions de travail, autonomes techniquement et financièrement, respectant l'environnement et un capital à reprendre soutenable ?

Pour répondre à cette question, la transmission des fermes qui se libéreront dans les 10 ans est un enjeu crucial. Encore faut il préparer cette transmission bien en amont de la retraite en se posant les bonnes questions. Ce guide de la transmission est conçu pour aider les cédants à y répondre et faire les choix qui leur semblent les mieux adaptés. Une transmission réussie est une installation réussie !



Anthony LEBOUTEILLER, agriculteur
et Président du Réseau des CIVAM normands

Document imprimé en avril 2020

Mise en page : réseau des CIVAM normands.

Photographies : Fanny Dupont, Laurine Magnier, réseau des CIVAM normands,

Mélanie Briand (CODAH), pixabay, fotolia, ministère de l'agriculture.

Impression : Copie plus, 34 avenue de Bretagne - 76100 Rouen

SOMMAIRE

CHAPITRE 1

p. 4

Préparer son projet de transmission

CHAPITRE 2

p. 9

Trouver un repreneur

CHAPITRE 3

p. 15

Transmettre sa ferme

CHAPITRE 4

p. 21

Les aides à la transmission

CHAPITRE 5

p. 27

Nos agriculteurs témoignent



CHAPITRE 1

PRÉPARER SON PROJET DE TRANSMISSION



TRANSMETTRE, ÇA S'ANTICIPE !



En parler...

■ ...avec sa famille en particulier, notamment pour savoir si un membre de la famille est intéressé pour reprendre et si oui, dans quelles conditions. Connaître les envies et les besoins de chacun permet d'éviter les malentendus (attachement à la ferme, à la maison d'habitation, envie de vendre ou de louer).

■ ...avec les éventuels propriétaires (foncier, bâtiments etc.). Expliquer pourquoi on veut transmettre, se renseigner si les propriétaires souhaitent en profiter pour vendre ou pas, afin d'anticiper au mieux ces éléments non négligeables.

■ ...en participant à des cafés installations-transmissions (cf. p.22). C'est l'occasion de commencer à rencontrer des porteurs de projet, comprendre leurs attentes et échanger avec de futurs cédants.

Dans les années qui précèdent la transmission, pour commencer à réfléchir, le mieux, c'est d'en parler !

■ ...en s'inscrivant à des groupes d'échanges transmission (cf. p.22). Cela permet de discuter avec des futurs cédants, de participer à des journées et des visites sur différentes thématiques en lien avec la transmission), de se rassurer et de s'informer sur différentes façon de transmettre.

Réfléchir à son projet de transmission

« La transmission, on y a pensé très tôt, dès l'installation » se souvient Christiane (cf. p.28).

■ Il faut prendre du temps pour se préparer sereinement à trouver un successeur et réfléchir à tous les aspects qui peuvent intervenir dans le processus de transmission de sa ferme :

- Ses envies et ses besoins : son attachement à la ferme, l'envie de garder un bout de terrain pour sa retraite, l'envie de louer ou de vendre, l'envie de rester ou non dans la maison d'habitation. Des compromis pourront éventuellement être faits si certaines envies sont incompatibles avec le projet du repreneur par la suite. Cependant, les cerner en amont permet d'être au clair avec soi-même.
- Pourquoi et comment on aimerait transmettre ?

- Définir les critères que l'on aimerait voir chez le futur repreneur (courageux, envie de produire en bio, réaliste, ouvert etc.) et parmi eux, ceux qui vous paraissent vraiment incontournables.
- Définir le potentiel de la ferme et ses possibilités d'évolution : pour s'ouvrir à la suite et rassurer le futur repreneur sur la capacité de la ferme à le faire vivre.
- Définir un « projet de retraite » : se projeter sur de nouvelles activités, essayer d'établir un emploi du temps qui permettra de se rassurer, « Non, je n'aurais pas le temps de m'ennuyer ! »

Maintenir la ferme et ses moyens

■ Continuer à entretenir le potentiel de production de la ferme (les bâtiments, le matériel) pour faciliter la reprise et la mettre en valeur. Attention cependant à ne pas trop investir ni à orienter le profil de la ferme, afin que le repreneur puisse être libre de la faire évoluer à sa guise.



COMMENT CONNAÎTRE LA VALEUR DE MA FERME ?

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

Connaître l'âge de départ et le montant de la retraite

- À l'âge de 55 ans, la MSA vous enverra une estimation indicative globale qui comportera l'âge possible de départ et une estimation du montant total de la retraite.
- Si vous souhaitez partir plus tôt, il est possible d'arrêter votre activité et de continuer à cotiser juste sur la part vieillesse (sur une ferme qui paye 8000 € de MSA, cela représente 3000 € par an).
- Il est possible de continuer à travailler tout en étant à la retraite mais depuis 2015, la nouvelle activité n'ouvre pas de nouveaux droits à la retraite.
- Une fois toutes vos activités professionnelles cessées, vous pouvez prétendre à votre retraite. Dans un deuxième temps, vous pourrez si besoin, cumuler cette retraite avec une activité salariée.
- Il est aussi possible de poursuivre l'exploitation ou la mise en valeur d'une

parcelle réduite de terres. La superficie, fixée par le schéma directeur départemental des structures agricoles, ne doit pas dépasser 2/5ème de la SMA (surface minimale d'assujettissement).

Si lors de votre départ en retraite, votre exploitation est reprise par un membre de votre famille (conjoint, enfant), le Ministère de l'agriculture vous autorise à donner un "coup de main" à votre successeur sur votre ancienne exploitation. Cette aide ne doit pas dépasser les 10 à 15 heures maximums par semaine.

■ En revanche, si la transmission de l'exploitation est hors du cadre familial, vous devez obligatoirement avoir conservé la parcelle de subsistance pour pouvoir aider sur la ferme. Dans

cette situation, le coup de main est alors considéré comme de l'entraide qui impose un échange réciproque de services accessoires et gratuits entre vous et le nouvel exploitant.

■ En outre, vous pouvez être autorisé, par décision préfectorale, à poursuivre temporairement votre activité tout en percevant votre retraite si vous ne pouvez pas céder votre exploitation en pleine propriété ou en location : soit lorsque l'offre d'achat ou le prix du fermage proposé ne répond pas aux conditions normales du marché dans votre département, soit pour une raison indépendante de votre volonté, soit pour des motifs juridiques.

FAIRE ÉVOLUER SA FERME ET SES PRODUCTIONS POUR MIEUX TRANSMETTRE

Pourquoi ne pas restructurer sa ferme pour mieux la transmettre ? Il y a aujourd'hui une inadéquation entre les attentes des cédants et celles des nouveaux agriculteurs. Explorer d'autres possibilités pour son exploitation peut permettre de maintenir l'activité. Réorienter la production principale ou diversifier l'usage des terres et des bâtiments permet d'augmenter ses chances de trouver un repreneur.

>> *Cette pratique est également intéressante pour le territoire. Elle donne l'occasion de modifier des pratiques, de diversifier les productions et de multiplier le nombre d'agriculteurs à surface égale.*



CHAPITRE 2

TROUVER UN REPRENEUR

Les dispositifs pour chercher un repreneur

Il existe différents moyens de trouver un repreneur, le meilleur moyen étant d'aller à la rencontre de porteurs de projet et d'en parler autour de soi, par le bouche-à-oreille.

Dans tous les cas, n'hésitez pas à interpeller les réseaux des CIVAM normands pour qu'il puisse vous aiguiller sur les démarches à faire selon le profil de votre ferme.

■ **Les Cafés installations-transmission** organisés régulièrement dans tous les départements. Ce sont des lieux d'échanges et de témoignages où vous pourrez rencontrer des futurs cédants mais aussi des porteurs de projets.

■ **Le Flash'Installation du Réseau des CIVAM normands** est une newsletter qui est publiée toutes les 2 semaines. Elle informe les porteurs de projets sur les nouveautés, les formations mais aussi les fermes à transmettre. N'hésitez pas à nous contacter pour diffuser votre annonce.

■ **Le bouche-à-oreille**, en parler autour de soi : commune, amis, réseaux, etc.

■ **Le Répertoire Départ Installation** tenu par la chambre d'agriculture dans chaque département pourra diffuser votre offre et vous mettra en relation avec des porteurs de projet. En 2016, 34 cédants ont trouvé un repreneur via le RDI en Normandie. Sur ce dispositif, il y a en moyenne 4 à 5 candidats pour une exploitation. Contacter le RDI de votre département : www.repertoireinstallation.com/

CHERCHER UN REPRENEUR

Objectif : faire parler de sa volonté de transmettre, parler de son quotidien sur la ferme, trouver le repreneur qui partage sa vision de l'exploitation.

■ **Les Instal'Dating** organisés tous les ans dans la Manche, sont des soirées où se rencontrent porteurs de projets et futurs cédants/associés.

■ **Les portes ouvertes sur demande.** Le réseau des CIVAM Normands est en mesure de pouvoir organiser une journée/demi-journée portes-ouvertes avec visite de votre ferme. Ce type d'évènement est souvent l'occasion de faire venir de futurs repreneurs sur la ferme et de parler de votre

■ **Accueillir sur sa ferme** des salariés ou des bénévoles en woofing...

■ **Les « petites annonces »** de Terre de Liens, L'espoir paysan (journal de la confédération paysanne de Basse-Normandie), la voix Biolactée (journal de Biolait), les sites de petites annonces classiques ou spécialisés... Sont tout autant de réseaux où vous pourrez diffuser votre offre de ferme à transmettre.

■ 1 sur 2 : C'est le taux d'installation en GAEC en Normandie en 2016. 1 sur 4 en individuel et 50% des candidats s'installent en élevage laitier. Cependant, la dominance laitière s'atténue (-8% des installations) en un an.

■ 286 000L : C'est la référence laitière moyenne d'une installation individuelle. Les candidats Hors Cadres Familiaux représentent un quart des installations aidées.

■ x2 : Le nombre d'installation en bio entre 2015 et 2016 a plus que doublé ! Il y a donc de quoi rassurer les cédants en individuel, en lait bio sur des petites

fermes : il y a encore beaucoup de jeunes qui veulent s'installer en individuel et les références laitières des « petites » fermes sont proches de la moyenne des installations en individuel.

LE LAIT EN CHIFFRE

■ 441 000 € : C'est le coût en moyenne de reprise, pour une exploitation spécialisée en lait, (349 000€ en polyculture élevage et 182 000€ sur les autres productions et 123 000€ pour une installation en société).

■ 36% : C'est en moyenne le coût de la reprise du matériel d'une ferme. Il représente la plus grosse part du rachat.



Apprendre à se connaître entre cédant et repreneur

Une fois un ou plusieurs potentiel(s) repreneur(s) identifié(s), il faut s'assurer que ce soit « le bon ».

- On multiplie les rencontres, à différentes occasions, dans différents endroits et avec différents objectifs (faire connaissance, discuter du projet de reprise, présenter la ferme, discuter des envies et besoins de chacun, se mettre d'accord sur les chiffres etc. etc.).
- Se renseigner sur les différentes possibilités : Transmission directe ou progressive, type de baux, location-vente, GFA familial, donation, donation-partage, mise à disposition, prêt, etc.
- Pour mieux se connaître et s'assurer que le porteur de projet pourrait convenir, plusieurs possibilités plus ou moins engageantes et formatrices peuvent s'offrir :
 - bénévolat, wwoofing;
 - salariat;
 - test d'activité agricole;
 - contrat de parrainage.

FOCUS : LE TEST D'ACTIVITÉ AGRICOLE

Des solutions existent afin de préparer au mieux l'installation d'un jeune, tout en lui permettant de tester de manière très concrète son activité sur son futur lieu d'installation. C'est le cas notamment du test d'activité sous l'aile d'une couveuse.

Le porteur de projet bénéficie alors d'un cadre légal pour exercer son activité, souvent sous un contrat CAPE (Contrat à l'Appui au Projet d'Entreprise). Durant cette période, qui dure en général d'1 à 3 ans, il peut également bénéficier d'un

accompagnement pour l'aider à mettre en place son projet. Cet accompagnement peut s'étendre sur différents volets : technique, montage du projet, sur l'administratif, la commercialisation...

Pour plus d'informations prendre contact avec les associations locales du Réseau National des Espaces-Test Agricoles (RENETA), comme Nid'Agri pour les départements de la Seine-Maritime et de l'Eure ; et la CAE (Coopérative d'Activité et d'Emploi) Rhizome, dans l'Orne.

METTRE EN PLACE UN CONTRAT DE PARRAINAGE POUR FACILITER L'INSTALLATION (ET LA TRANSMISSION !)

» Lire l'intégralité du témoignage p. 32



« Nous souhaitons tous les deux partir sur un contrat d'un an, pour passer au moins les 4 saisons sur la ferme, voir comment se comportent les animaux et les terres. »

Paul Sanson (Manche)

FOCUS : LE CONTRAT DE PARRAINAGE

Le **contrat de parrainage** est un dispositif de la Région Normandie. Il est accessible aux candidats avec un **diplôme agricole de niveau VI minimum, sans restriction d'âge, hors cadre familial**. Le projet doit concerner un projet d'installation indépendant, une association ou encore une transmission d'activité. Le **contrat dure entre 3 et 12 mois**, renouvelable sous conditions spécifiques. Le salaire perçu est basé sur l'indemnité de formation professionnelle. À titre d'information, en 2016, les indemnités évoluaient entre 310,39 et 708,59€/mois selon le profil. Cette rémunération

est éventuellement cumulable avec une activité professionnelle dans la limite de 18h d'activité extérieure par semaine et d'une durée d'activité totale de 48h hebdomadaires. Une couverture sociale et accident du travail est également prise en charge par la Région. Le réseau des CIVAM normands, peut accompagner le porteur de projet sur le montage du dossier. Plus d'informations sur le site des aides de la Région Normandie : aides.normandie.fr/contrat-de-parrainage

> Si le porteur de projet bénéficie d'une ARE du Pôle emploi rendez-vous page 25.

Passer la main

- Ça y est, vous avez trouvé un repreneur qui compte s'installer d'ici peu. Si ce n'est pas encore fait, il est temps de rechercher une maison d'habitation pour vous ou le repreneur, d'établir éventuellement des règles écrites de cohabitation sur la ferme (si cohabitation il doit y avoir : accès à l'atelier et aux outils, coup de main etc.) ainsi que définir la date de cession de l'activité pour le cédant.
- C'est aussi le moment de commencer à présenter le repreneur à l'environnement local : Il est important que le cédant fasse connaître son repreneur à l'environnement local (voisins, syndicat, réseau d'entraide, CUMA, etc). Une rencontre avec les propriétaires fonciers est indispensable afin de favoriser le transfert des fermages vers le jeune qui s'installe. Présenter son repreneur aux voisins peut favoriser l'intégration sociale de celui-ci. Il peut également être envisagé de réaliser un travail de sensibilisation auprès des élus notamment pour

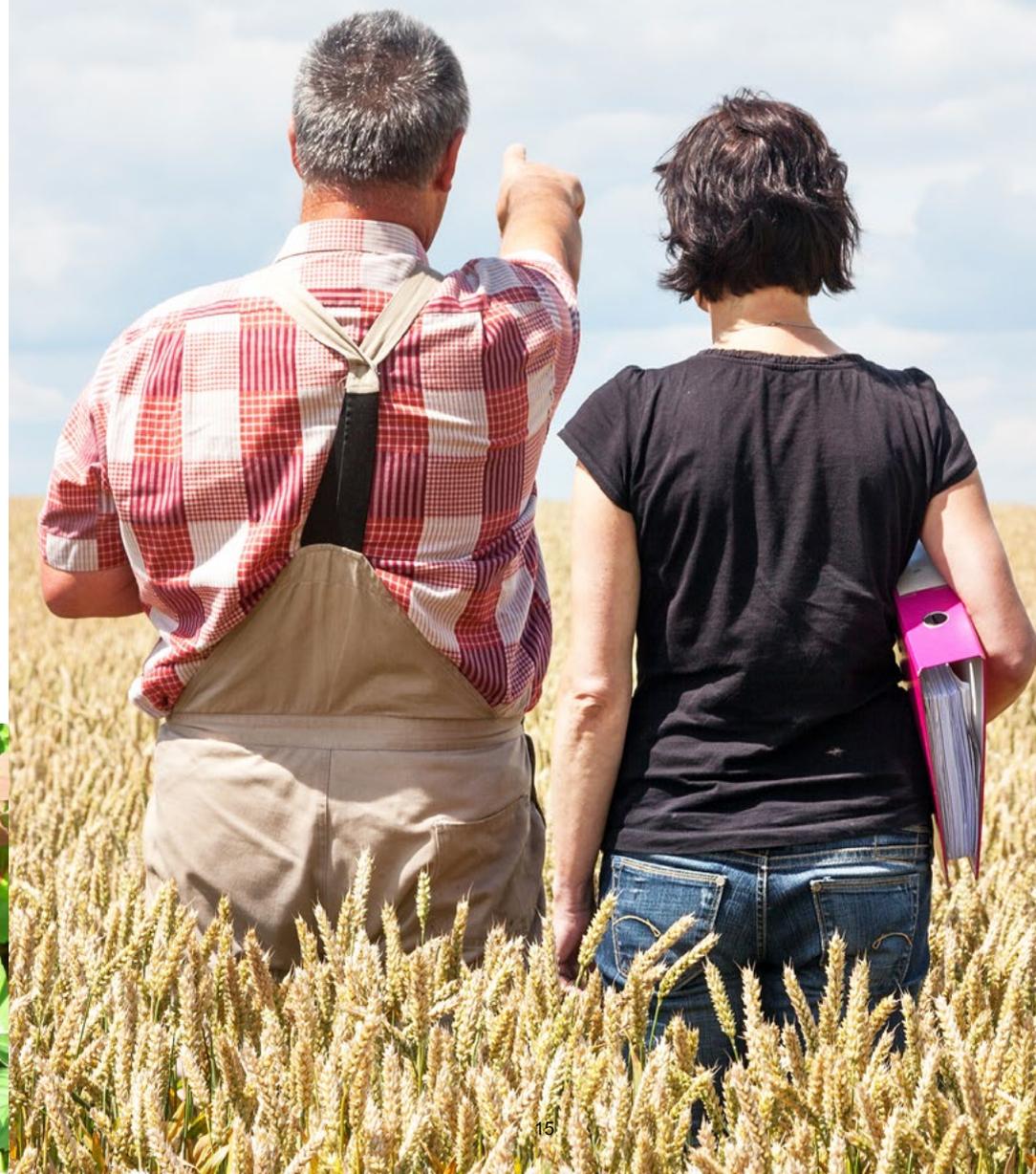
les solliciter au niveau de la recherche d'une maison d'habitation pour le repreneur (permis de construire, locatifs communaux) mais aussi pour faciliter l'accès au foncier par exemple. (Sensibilisation des propriétaires par les élus locaux, réserves foncières).

- Enfin plus tard, il sera possible d'accompagner le repreneur dans la signature des baux avec les propriétaires : Il est souvent utile que le cédant accompagne le repreneur pour la signature des baux avec les propriétaires. Cependant, vous ne devez pas vous sentir responsable des futurs actes de votre repreneur face aux propriétaires. Vous vous trouvez en dehors de la négociation mais vous avez un rôle d'intermédiaire et d'accompagnateur pour la transmission des fermages. Il est important de rappeler que c'est bien le repreneur qui s'engage auprès des propriétaires.



CHAPITRE 3

TRANSMETTRE SA FERME



Chronologie des démarches administratives

- **Environ 4 ans avant la retraite**, la MSA fait parvenir aux cédants la DICA (Déclaration d'intention de la cessation d'activité) : comprenant une demande d'informations quant à ce qu'il adviendra de la ferme, notamment la date prévue pour la cessation d'activité, la présence d'un repreneur, si la ferme sera louée ou vendue. Cette déclaration est à renvoyer dans les 18 à 36 mois qui précèdent le départ en retraite.
- **1 an avant la transmission**, le repreneur doit commencer à préparer le dépôt des demandes d'autorisation d'exploiter à la DDTM: Pour réaliser la demande d'autorisation d'exploiter, il faut renseigner un imprimé spécifique auprès de la DDTM du département. Il est obligatoire d'informer le propriétaire de la parcelle ou de l'exploitation concernée de la demande d'autorisation d'exploiter. Le demandeur doit justifier auprès de la DDTM de cette information faite au(x) propriétaire(s) (copie de la lettre d'information). Cet imprimé sera envoyé au préfet et le dossier sera traité

par la DDTM qui fait passer le dossier en CDOA pour analyse et avis. Le délai de réponse par l'administration de 4 à 6 mois.

- Dans un même temps, il faut réaliser les actes de cession avec les clauses de transfert (Notaire et DDTM) : Actes de vente, baux, cessions mobilières mais aussi transfert des primes et DPB pour le repreneur (formulaires disponibles à la DDTM).
- Enfin, dans le même laps de temps, il faut aussi faire la demande de la retraite (MSA) : Aucune retraite n'est accordée automatiquement. La demande doit se faire en complétant l'imprimé de demande de retraite. Une seule demande de retraite est nécessaire pour obtenir la retraite de base, même si le cédant a exercé durant sa vie une autre activité ne relevant pas du régime agricole (MSA). Pour demander la retraite, il faut remettre une demande auprès de l'organisme dont relève la dernière activité. Il faut déposer la demande de retraite de



base au plus tard le mois précédant la date prévue de départ à la retraite pour éviter toute interruption de paiement entre le salaire et la retraite. Obtenir les éventuels papiers manquants peut être très long, il est vivement recommandé d'anticiper cette demande plusieurs mois à l'avance. Il faut également penser à déposer une demande de retraite complémentaire.

- **Au moment de la transmission**, il faut signaler à la MSA les modifications concernant le relevé parcellaire d'exploitation via : Le bulletin de mutation des terres. Les changements doivent être signalés au plus tard fin janvier pour prendre effet au 1er janvier de l'année en cours. Si la modification concerne le nom du propriétaire de la parcelle, il faut alors s'adresser directement aux services du cadastre.
- **Dans le mois qui suit la transmission**, il faut veiller à faire le dossier d'arrêt de l'activité de production agricole au

centre de formalités des entreprises (CFE : chambre d'agriculture) : Le centre de formalités des entreprises est le guichet unique permettant aux cédants de déposer en un seul lieu leurs déclarations concernant leur cessation d'activité. Le centre de formalités des entreprises est chargé de transmettre les déclarations traitées aux organismes partenaires : MSA, Centre des impôts, Etablissement de l'élevage, INSEE...

- La cessation de l'activité entraîne l'imposition immédiate :
 - des bénéfices réalisés depuis la fin du dernier exercice clos jusqu'à la date de cession ou cessation.
 - des bénéfices en sursis d'imposition (provisions constituées avant la cessation, plus-values dont l'imposition avait été différée).
 - des plus-values réalisées à l'occasion de la cessation d'activité sur la vente des immobilisations.



■ **Vendre ou louer son exploitation à plusieurs repreneurs** : certaines exploitations de grande taille peuvent être reprises par des collectifs afin de diversifier les activités. Dans ces cas, nous pouvons installer plusieurs repreneurs sur divers ateliers. Par exemple, il est possible de combiner un atelier d'élevage sur les surfaces fourragères (ovin, caprin, ...) avec du maraîchage et un paysan boulanger pour reprendre la partie culture.

■ **Montage sociétaire** : La société est maintenue ou une nouvelle est créée pour un rachat progressif des parts sociales (attention, certaines sociétés acceptent moins bien ce type de transmission dont les GAEC)

■ **Vente intégrale de l'exploitation** : Sur expertise du patrimoine et selon la valeur de repreneabilité de la ferme, un prix est convenu pour l'intégralité de l'exploitation avec le repreneur. Attention : aucune progressivité dans ce type de reprise.

LES MOYENS POUR CÉDER SA FERME

■ **Achat par Terre de Liens** : Terre de Liens est un mouvement national structuré à l'échelle française qui milite contre la spéculation foncière en achetant tout ou partie d'une ferme pour la louer au repreneur avec un bail environnemental en vue de faciliter les installations. Les projets sont accompagnés et validés par l'association au niveau local. La collecte des fonds pour l'achat du foncier se déroule en 2 temps :

- > **1. Appel à épargne ou don** : 60% du montant est issu d'une collecte de fonds, réalisée en local.
- > **2. Financement interne** : les 40% restants sont financés par la Foncière ou la Fondation Terre de Liens.

Pour en savoir plus : terredeliensnormandie.org

■ **La location / vente** : vous louer votre ferme et/ou le foncier le temps que le jeune soit en mesure de vous la racheter. Vous pouvez louer avec des baux classiques de 9 ans (peuvent être réalisés sous seing privé) ou des baux « long terme » dont la durée est supérieure à 12 ans. Ces baux doivent être réalisés sous acte notarié et sont donc payants. Néanmoins, ils sont renouvelables par tacite reconduction à leur échéance. Leur avantage ? Ils permettent au repreneur comme au propriétaire d'avoir une plus grande période pour se projeter.



CÉDER UNE PARTIE DE SON FONCIER POUR INSTALLER UN COLLECTIF

Lire l'intégralité du témoignage p. 38

« Je recherchais des personnes intéressées par le collectif pour s'installer. En Mai 2016, Terre de Liens Normandie a organisé une rencontre sur la ferme, avec 5-6 porteurs de projets et des acteurs du territoire. Je leur ai présenté la situation et les valeurs que je portais. »

Emmanuel Cardet (Manche)





« TOUT EN LOCATION » POUR TRANSMETTRE UNE FERME FAMILIALE

» Lire l'intégralité du témoignage p. 34

« C'était un souhait de ma mère que d'avoir transmis sa ferme en location. Elle ne voulait pas vendre, indique Mme Pasquier. Aujourd'hui, les biens ont été transmis entre ses enfants [frères et sœurs d'Annie] en indivision. Nous continuons ainsi à louer à notre repreneur. »



Mme et M. Pasquier (Manche)



CHAPITRE 4

LES AIDES À LA TRANSMISSION

Le Point Info Transmission

C'est la porte d'entrée unique avant toute transmission ou cessation d'entreprise en agriculture. Il est ouvert à tous et gratuit ! Lors du rendez-vous au PIT, vous serez reçu par un conseiller transmission à qui vous allez pouvoir présenter votre projet

et poser toutes vos questions relatives à la transmission. Selon votre statut et l'état d'avancement du projet, il vous aidera et vous guidera dans les démarches à engager et vous permettra de vous inscrire au répertoire départ installation.

Pour plus d'informations

50 : Christelle Durand, chistelle.durand@normandie.chambagri.fr / 02 33 06 48 80

14 : Vincent Salesse, vincent.salesse@normandie.chambagri.fr / 02 31 68 95 21

61 : Odile Lesaule, odile.lesaule@normandie.chambagri.fr / 02 33 31 48 43

27 : Maëva Duval, maeva.duval@normandie.chambagri.fr / 02 32 78 80 46

76 : Alexis Dutertre, alexis.dutertre@normandie.chambagri.fr / 02 35 12 86 90

Le diagnostic transmission de l'agriculture paysanne

Cet outil, adapté à la transmission permet de poser un diagnostic global sur sa ferme et son projet de transmission au travers de 6 axes :

- la qualité des produits,
- la répartition des moyens de production,
- la participation au développement local,
- le travail avec la nature,
- la transmissibilité,
- l'autonomie.

Ces thématiques sont explorées via des critères et des indicateurs précis. Le résultat

du diagnostic se présente sous la forme de la fleur à six pétales présentée ci-contre : la taille de chaque pétale dépend du nombre de points atteints dans cette thématique.

Pour en savoir plus

www.agriculturepaysanne.org/
les-outils-de-l-agriculture-paysanne

ARDEAR de Normandie :

ardear.normandie@gmail.com
02 31 83 64 51

Groupes d'échange transmission : exemple du groupe de Vassy

Un groupe de futurs cédants entre 2 et 10 ans de la transmission se réunissent plusieurs fois par an pour échanger leurs réflexions autour de la transmission de leur ferme, écouter des témoignages, se renseigner sur les dispositifs existants et se préparer ensemble à « l'après » transmission. Les thématiques de ces journées d'échanges sont définies par le groupe lui-même.

Pour en savoir plus

Pour 14 - 50 - 61 :

laurine.magnier@civam.org
02 31 68 80 58

Pour 27 - 76 :

lison.demunck@civam.org
melanie.gracieux@civam.org

Les cafés « installation-transmission »

Ils sont organisés tous les trimestres dans la Manche et ponctuellement dans d'autres départements.

Comme leur nom l'indique, ils se déroulent généralement dans un café, le soir et sont l'occasion d'échanger dans une ambiance conviviale sur les problématiques liées à l'installation et la transmission et de trouver des réponses à ses questions. Ils sont aussi l'occasion de rencontrer des porteurs de projets et d'autres cédants.



Pour en savoir plus : www.civam-normands.org

Dans le 14, 50 et 61 :

ARDEAR Normandie : ardear.normandie@gmail.com / 02 31 83 64 51

Réseau des CIVAM normands/Vassy : laurine.magnier@civam.org / 02 31 68 80 58

Dans le 27 et 76 :

Réseau des CIVAM normands/Allouville-Bellefosse :

lison.demunck@civam.org ou melanie.gracieux@civam.org / 02 32 70 43 57

L'accompagnement individuel à la transmission

Le Réseau des CIVAM normands propose un accompagnement individuel pour les personnes qui sont en démarche de transmettre leur ferme.

L'objectif est de vous appuyer dans la formalisation globale de votre projet de transmission et de réaliser un accompagnement « bipartite » entre le cédant et le repreneur pour assurer une transmission sereine. Cet accompagnement est en partie pris en charge par la Région Normandie.

Pour en savoir plus www.civam-normands.org

Dans le 14, 50 et 61 :
laurine.magnier@civam.org
02 31 68 80 58

Dans le 76 et 27 :
lison.demunck@civam.org
02 32 70 43 57
melanie.gracieux@civam.org
02 32 70 43 57

Les Formations « Transmettre sa ferme »

Le Réseau des CIVAM normands organise régulièrement des formations à destination des futurs cédants qu'ils aient trouvé un repreneur ou non. Les formations se déroulent sur plusieurs jours au long d'une année avec différents intervenants.

Dans le 14, 50 et 61, l'AFOCG 61 organise, sur le même format, des formations pour préparer sa transmission. Les sessions s'organisent en fonction du lieu des participants.

Pour en savoir plus

Dans le 27 et 76 :
lison.demunck@civam.org
melanie.gracieux@civam.org
02 32 70 43 57

Pour en savoir plus

Frédérique Sautard
afocg61@wanadoo.fr
06 56 87 27 35



LES AIDES DE LA RÉGION NORMANDIE POUR LES REPRENEURS

1. Contrat de parrainage

Le contrat de parrainage permet au repreneur de découvrir son futur site d'installation.

Pour en savoir plus, référez vous au focus p. 13.

Un autre dispositif semblable au contrat de parrainage est possible en passant par le Pôle emploi. Si le porteur de projet dispose de l'Aide au Retour à l'Emploi (ARE), le montant de la rémunération dépend de cette dernière. Pour bénéficier du stage, il doit prendre contact avec son conseiller Pôle emploi et le réseau des CIVAM normands.

Pour en savoir plus

aides.normandie.fr/contrat-de-parrainage-agricole

Pour réaliser le dossier (gratuit) avec le réseau des CIVAM normands :

- **14, 50 et 61 :** laurine.magnier@civam.org / 02 31 68 80 58
- **27 et 76 :** lison.demunck@civam.org / 02 32 70 43 57
melanie.gracieux@civam.org / 02 32 70 43 57

2. Espace-test agricole

C'est un parcours accompagné en espace-test agricole qui permet au repreneur de se tester sur sa future ferme avant de s'installer définitivement. La durée est d'1 an renouvelable 2 fois. Le stagiaire en test bénéficie alors d'une couverture sociale. De plus, si le porteur de projet bénéficie d'Aide au Retour à l'Emploi (ARE), il continuera de les toucher pendant la période de test. Autrement, une rémunération de la formation professionnelle (310,39 à 708,59€/mois en 2016) est versée pendant 1 an maximum par la Région Normandie.

Pour en savoir plus

- Réseau des CIVAM normands

Mélanie Gracieux - melanie.gracieux@civam.org - 02 32 70 43 57

- Site de la Région Normandie

aides.normandie.fr/stage-createur-dentreprise-en-espace-test-agricole

- Fiche technique de l'action

aides.normandie.fr/sites/default/files/fiche_dispositif_9.pdf

3. Portage temporaire du foncier

Pour faciliter l'installation de jeunes agriculteurs, la Région Normandie apporte une aide temporaire pour sécuriser le foncier. Si le jeune ne peut l'acquérir dès le départ, le dispositif court pendant une durée de 5 ans. La limite est de 200 000€/dossier et la priorité est mise sur les projets en Agriculture Biologique, hors cadre familial...

Pour en savoir plus

aides.normandie.fr/portage-foncier

Pour les démarches, contacter la SAFER de votre territoire :

saferdenormandie.com

4. Autres aides

D'autres aides à l'installation et à la transmission existent, elles sont à retrouver sur les sites des départements ou de la Région (aides.normandie.fr).

CHAPITRE 5

NOS AGRICULTEURS TÉMOIGNENT





- Christiane et Philippe Angot (Manche) -



Description de la ferme

Production(s) :

- > élevage laitier spécialisé de 45 VL
- > SAU : 55 hectares

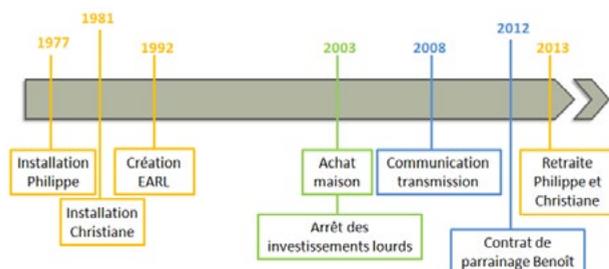
Assolement :

- > + 53 ha prairies (dont 17 naturelles)
- > + 1 ha betteraves fourragères
- > + 1 ha mélange céréaliier

Date de la transmission :

- > 1er Janvier 2013

Christiane et Philippe Angot ont cédé leur ferme hors cadre familial. Afin de rendre la transmission de l'outil plus accessible et d'installer quelqu'un après eux, ils ont mis en place différentes actions : contrat de parrainage, aides à la transmission hors du cadre familial, départ à la retraite anticipé...



Se fixer des objectifs en amont

« La transmission, on y a pensé très tôt, dès l'installation » se souvient Christiane. « Nous avons toujours souhaité installer quelqu'un sur la ferme après nous, c'est un objectif que l'on s'est fixé. Nous avons donc fait le choix de ne pas engager d'investissements lourds dans les 10 années précédant notre départ. Cela a permis d'avoir un coup de reprise moins important, et surtout, que le repreneur ait le choix sur les investissements et l'aménagement de la ferme. »

Christiane étant engagée dans différents réseaux, notamment la Confédération Paysanne et Solidarité Paysans, la transmission a été facilitée.

« 5 ans avant notre départ en retraite, nous avons communiqué autour de notre ferme. On s'est inscrit au RDI (Répertoire Départ Installation) mais on a aussi utilisé nos réseaux (Espoir Paysan). À la suite de cela, nous avons vu 3 personnes intéressées. Nous avons échangé, visité la ferme, partagé les documents comptables... L'un d'entre eux [Benoît] s'est montré intéressé pour continuer. »

Se former et se faire accompagner pour aller plus loin

Dans les années qui précèdent, Christiane et Philippe participent à différentes formations, auprès des CIVAM et de la MSA pour mieux appréhender leur transmission. Ils sont également accompagnés par la Chambre d'Agriculture dans la réalisation de leurs dossiers.

« Il faut bien s'informer et ne pas s'y mettre au dernier moment. Ce qui nous a aidé, c'est d'aller toujours chercher l'information auprès de nos réseaux, sur internet mais aussi en téléphonant directement aux administrations. Il faut diversifier et croiser les informations le plus possible. »

Afin de faciliter la transmission, les cédants demandent une aide à la transmission (Région Normandie) et décident de mettre en place un contrat de parrainage d'un an avec Benoît. Cette période leur permet de prendre le temps d'expliquer les particularités locales (terres, animaux), les choix qu'ils ont fait mais aussi de présenter leur repreneur aux acteurs locaux afin de faciliter son intégration territoriale.

« Le contrat de parrainage est intéressant, car il permet de préparer notre retraite et en même temps la reprise de l'exploitation. Nous nous étions mis d'accord avec Benoît sur le prix de la reprise avant le contrat, comme ça tout était clair, pour lui comme pour nous. »

Retraite et logement : s'organiser pour faciliter la reprise

Une dizaine d'années avant leur transmission, le couple se mettent d'accord sur leur volonté de laisser l'habitation au futur repreneur. Ainsi, ils acquièrent une maison située à 10 km de la ferme, qui sera valorisée en location jusqu'à leur déménagement.

« C'est une bonne distance car on ne perd pas nos relations ; mais en même temps on est assez loin de la ferme pour ne pas voir ce qu'il s'y passe. »

Le couple prend alors sa retraite fin 2012, tout en transmettant sa ferme à Benoît et sa compagne qui le rejoindra quelques années après. « Nous avons fait le choix de partir en même temps, Philippe et moi, bien qu'il lui manquait quelques mois pour atteindre la retraite. Il a fallu cotiser pendant plusieurs mois sans travailler, mais c'était un choix conscient pour faciliter la reprise. »



Description de la ferme avant / après transmission

Production(s) :

- > Avant : élevage laitier (80VL), céréales, porcs plein-air
- > Après : porcs sur paille, céréales, élevage allaitant (30 VA) – en conversion AB

SAU : 116ha groupés autour de la ferme

Main d'œuvre :

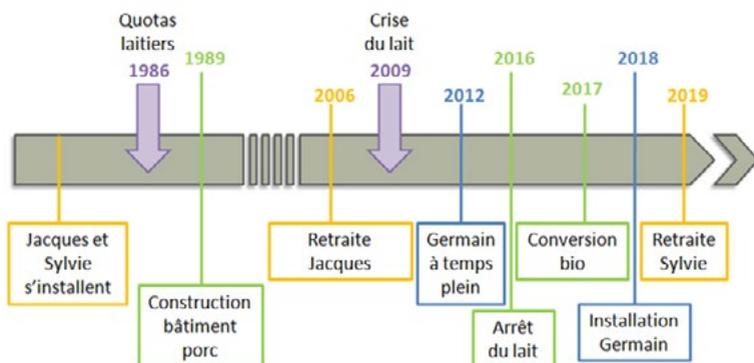
- > Avant : 2 UTH (Sylvie et Jacques)
- > Après : 2 UTH (Germain + futur associé)

Date de la transmission : courant 2019

Jacques et Sylvie Demaine (Orne)

Jacques et Sylvie, agriculteurs dans l'Orne, sont en cours de transmission pour installer leur fils Germain sur la ferme.

Leur transmission progressive aura permis de faire évoluer l'outil afin qu'il corresponde aux attentes du repreneur.



Un système qui a évolué pour laisser place à un nouveau projet

« Nous nous sommes installés sur la ferme des parents de Jacques, spécialisée en production laitière. L'arrivée des quotas en 1986 nous a motivé à diversifier notre activité ; nous nous sommes donc tournés vers le porc plein-air. »

En 2006, Jacques prend sa retraite et Sylvie continue de travailler sur la ferme. La même année, Germain rachète des parts dans l'EARL tout en travaillant à l'extérieur.

« La crise du lait [2009] nous a posé beaucoup de questions sur la viabilité de l'élevage laitier dans notre système. Avec l'installation future de Germain et en fonction de ses préférences [les cultures], nous avons choisi d'arrêter cet atelier pour nous consacrer à l'élevage de porcs et la production de céréales. Comme les conditions de travail en porc plein-air étaient difficiles, nous avons choisi de passer en porc sur paille pour plus de facilité et de confort de travail. »

Le système change et s'oriente davantage vers de la production de porcs, en autonomie grâce aux céréales. En 2012, Germain quitte son travail à l'extérieur et rejoint la ferme à temps plein. Son installation est amorcée par la fin de l'élevage laitier, en 2016.

Afin de valoriser les prairies permanentes et d'effectuer les rotations en vue d'un passage en bio (conversion en 2017), un atelier de 30 vaches allaitantes complète la ferme, utilisant les installations de l'élevage laitier. L'installation de cet atelier aura été reportée plusieurs fois, pour être programmée fin 2018.

Choisir la location pour faciliter l'installation

Les terres exploitées par l'EARL Demaine sont soit en propriété soit louées à des membres de la famille. Les bâtiments d'élevage et d'habitation sont également en propriété.

« Afin de faciliter l'installation de Germain, nous avons choisi de lui louer [les terres et les bâtiments] plutôt que de vendre. C'est normal : nous aussi avons été locataires de la ferme avant d'en hériter, c'est donc logique de choisir ce type de transmission, explique Sylvie. Par contre, nous avons perdu du temps car au départ, toutes les estimations pour l'installation de Germain paraient d'une vente, alors qu'il n'en a jamais été question. »

Un regard serein sur leur transmission et sur l'avenir

En 2019, Sylvie partira en retraite progressive. Pour la suite, Germain cherche à s'associer afin de pouvoir travailler à 2 sur la ferme, tout en restant ouvert sur le projet du futur associé.

« C'est sans regret que je regarde notre parcours. La transmission progressive nous a permis d'avoir du temps pour réfléchir sur le devenir de la ferme et de prendre les bonnes décisions. Pour Germain, cela lui a permis de réellement bâtir un projet qui lui correspond vraiment, que ce soit en termes de production et de conditions de travail. Ainsi, nous sommes tous plus sereins pour la suite. »



Paul Sanson (Manche)

Description de la ferme

Production(s) : élevage laitier (35 VL) et une production de céréales de vente (11 ha)

SAU : 46 hectares

Assolement : 20ha d'herbe, 2ha de luzerne, 8ha de maïs ensilage et 3ha de mélange céréalière destiné aux animaux + 11ha de céréales de vente

Main d'œuvre : 1 UTH

Date de la transmission : 1er avril 2017

Installé sur la commune de Beauvoir, dans la Baie du Mont-Saint-Michel, Paul souhaitait transmettre sa ferme pour installer un jeune. C'est par son réseau que Benoît, son futur repreneur, prend contact avec lui. L'exploitation est alors dans un système laitier économe avec céréales de vente.

Afin d'amener progressivement la ferme vers plus d'autonomie et de pâturage, Paul et Benoît envisagent un contrat de parrainage.

Importance du bouche-à-oreille dans la reprise

C'est en 2015, soit 2 ans avant sa transmission, que Paul décide d'en parler autour de lui. Il s'inscrit par la même occasion au RDI (Répertoire Départ Installation) de la Chambre d'Agriculture.

« J'en ai parlé aux personnes qui venaient sur la ferme, savoir s'ils connaissaient des personnes dans leurs entourages qui recherchaient une ferme pour s'installer. C'est grâce à un membre de ma famille qui était proche des CIVAM que Benoît a été mis au courant. Ça c'est plutôt fait par le bouche-à-oreille. »

Faire des concessions pour faire avancer les projets de chacun

Dès ses premières réflexions, Paul envisage la transmission de sa ferme dans son ensemble, de préférence à un jeune pour s'installer. Il mettra alors différentes actions en place afin de faciliter l'installation de Benoît.

« Afin d'éviter d'avoir une reprise trop importante [pour Benoît] nous avons décidé, avec ma femme, de mettre en location le bâti[bâtiment des vaches laitières, des génisses, habitation]. Il n'y avait donc que les stocks, le cheptel et le matériel à reprendre, le foncier étant en location à un tiers. »

De plus, Benoît étant proche de ses 40 ans et souhaitant bénéficier de la Dotation Jeunes Agriculteurs, son installation a été avancée. Paul a donc accepté de partir en retraite une année plus tôt que prévu, afin que son successeur puisse bénéficier de l'aide.

« À partir du moment où la transmission est bien engagée, ce que l'on fait n'est plus pour nous, mais pour la personne qui va s'installer. Il faut garder cela à l'esprit, même si par exemple notre successeur ne fait pas comme nous on aurait fait. Il faut laisser au repreneur de la liberté dans son projet. »

Envisager le contrat de parrainage comme une période de co-construction d'un nouveau projet

« Nous souhaitons tous les deux partir sur un contrat d'un an, pour passer au moins les 4 saisons sur la ferme, voir comment se comportent les animaux et les terres. »

Durant une année, Benoît et Paul travaillent sur l'exploitation. Ensemble, ils réalisent les travaux du quotidien mais préparent aussi la ferme pour aller vers le système que Benoît envisageait.

« On a donc implanté de nouvelles prairies pendant le contrat, indique Paul. Et même

avant, comme je savais qu'il voulait changer de race, il est venu faire le plan de reproduction avec moi. Les Prim'Holstein ont donc été inséminées en Montbéliardes. C'est normal : les génisses qui allaient naître seraient pour lui.»

« Pour ne pas trop brusquer Paul, je n'ai fait que de « petits » travaux, comme le partage des paddocks, explique Benoît, le repreneur. Tout ça s'est fait en discutant ou en demandant la permission. Nous avons la chance d'avoir une vision commune pour l'avenir de la ferme. »

Cette période a permis à Paul de présenter son successeur aux partenaires qui interviennent sur la ferme : conseillers, laiterie, contrôleur laitier, inséminateurs, la CUMA... De plus, Benoît a habité le bourg de Beauvoir pendant le contrat, ce qui lui a permis de rencontrer les habitants et se faire connaître.



Description de la ferme

Production(s) :

> élevage laitier spécialisé (35 VL)

SAU : 33 hectares

Assolement :

> 33 hectares de prairies

Main d'œuvre :

> 2 UTH

Date de la transmission : 1er janvier 2006

Mme et M. Pasquier (Manche)

La transmission d'une ferme en location totale

La ferme sur laquelle travaillaient Mme et M. Pasquier était déjà en location à l'époque où ils étaient exploitants ; la propriétaire étant la mère de Mme Pasquier, agricultrice à la retraite.

« C'était un souhait de ma mère que d'avoir transmis sa ferme en location. Elle ne voulait pas vendre, indique Mme Pasquier. Aujourd'hui, les biens ont été transmis entre ses enfants [frères et sœurs d'Annie] en indivision. Nous continuons ainsi à louer à notre repreneur. »

Ils ont choisi de mettre en place des baux long-terme de 18 ans, renouvelables à échéance. Cette location comprenait le foncier, les bâtiments d'élevage (1 étable en logette, 1 étable à élèves) ainsi que la maison d'habitation.

« Pour la vente, nous avons calculé un coût de reprise par rapport aux animaux et à l'état du

matériel, explique M. Pasquier. On n'a pas surestimé la reprise, on voulait que ça se passe bien avec le repreneur. Il n'y a pas eu de marchandage. »

Ainsi, la reprise de l'exploitation par le repreneur a été simplifiée et moins coûteuse, comparée à une reprise avec achat du foncier, du bâti et de la maison d'habitation. Elle comprenait le rachat du cheptel productif (35 Prim'Holstein et Normandes), les élèves, le matériel et les stocks.

« Il faut prendre des choses en main »

Inscrits au RDI, ils ont reçu la visite de 3 personnes intéressées. Un jeune souhaitant s'installer a été choisi, et le couple a décidé de mettre en place un contrat de parrainage d'un an.

« Mais entre temps, nous avons eu la possibilité de partir plus tôt en retraite, indique le mari. La transmission a été assez précipitée sur la fin. Il a fallu que notre parcours à la retraite soit en accord avec l'installation du jeune. »

Globalement, le couple en est assez satisfait. Certaines démarches ont pris plus de temps que prévu, notamment avec le transfert des quotas laitiers ou la MSA. Ils retiennent qu'il est important de prendre les devants et de prendre contact directement avec les responsables en cas de blocage :

« Il a fallu prendre les choses en main quand ça n'avancait pas. On a même pris rendez-vous avec la présidente pour accélérer les choses. Tout ça a dû être fait sur 6 mois au lieu d'un an. »

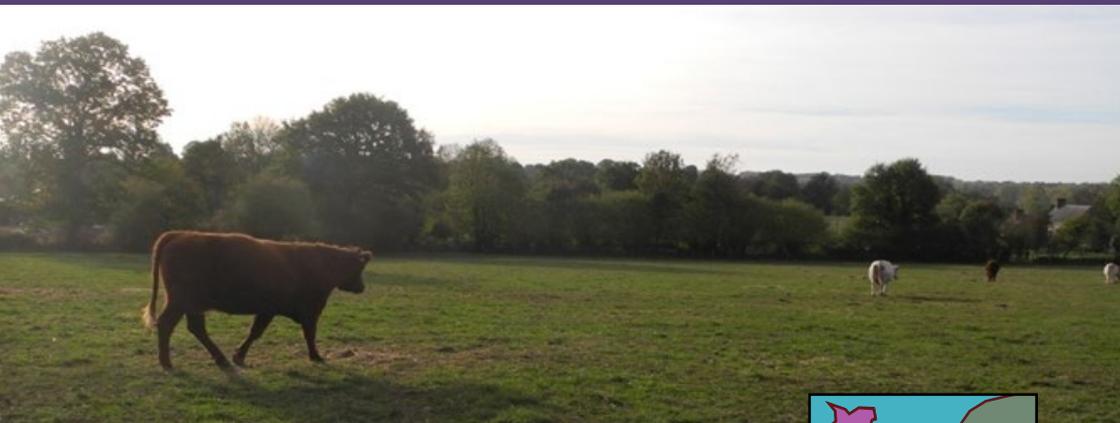
Transmettre sa ferme sans déménager

« Nous avons acheté notre maison en 1975, lorsque nous nous sommes installés. L'habitation sur la ferme étant à l'époque utilisée par la famille. »

La maison du couple se situe à 1 kilomètre de la ferme. Arrivés à la retraite, Annie et son mari n'ont donc pas eu besoin de déménager pour céder la place à leur repreneur. Celui-ci a pu louer la maison d'habitation qui se situe directement sur la ferme. Pour le couple, avoir un logement proche de l'exploitation, surtout en élevage, est nécessaire :

« Si on souhaite transmettre notre ferme à des jeunes, il faut faciliter les choses. Par exemple, les anciens qui veulent transmettre à tout prix tout en restant la maison de ferme, ce n'est pas logique.»

Paysans sur une ferme laitière familiale, Mme et M. Pasquier ont réussi leur transmission hors cadre familial. Pour faciliter la reprise, ils ont choisi d'installer des jeunes en louant la totalité de leur exploitation, terres et bâtiments. Retour sur leurs choix et motivations dans cette transmission.



Description de la ferme

Production(s) : élevage allaitant (27 mères)
en agriculture biologique

Commercialisation : par an, 15 broutards
vendus en filière longue et conventionnel
et 10 génisses de 3 ans vendues en direct

SAU : 40 ha, majoritairement accessibles
depuis la ferme.

Assolement : 40 ha de prairies et pâtures

Main d'œuvre : 1 UTH

Date de la transmission : novembre 2018

Christian Goret (Orne)



Objectif : transmettre sa ferme pour installer un jeune

Christian s'installe en 1987 dans l'Orne, sur la ferme familiale laitière. Très rapidement, dès les années 90, il oriente son système vers l'élevage de bovins viande en agriculture biologique. Il acquiert le foncier de son exploitation (40 ha) tardivement à la suite de nombreuses démarches, notamment juridiques. C'est à la fois son parcours et l'historique de la ferme qui influencent ses objectifs de transmission :

« Mon choix était de vendre le foncier directement lors de ma transmission mais c'est difficile de tout acheter pour un jeune. Aussi, je recherchais quelqu'un qui privilégierait le bio. Je savais que si je ne transmettais pas à un jeune pour s'installer, la ferme partirait à l'agrandissement et c'est ce que je voulais éviter. »

Christian, éleveur dans l'Orne, souhaitait transmettre sa ferme à un jeune afin d'éviter que ses terres ne partent à l'agrandissement. Installé depuis 1987, son activité repose sur un élevage allaitant avec une valorisation en vente directe. C'est par le biais de l'association Terre de Liens Normandie que le foncier de l'exploitation sera transmis à son repreneur, Jérôme.

Christian, se rend compte que l'achat serait très délicat pour un jeune qui s'installe. Connaissant le fonctionnement de Terre de Liens, il prend alors des renseignements sur le déroulement d'une telle transmission, et le principe le séduit.

Vendre et louer du foncier à Terre de Liens : quelles particularités ?

Le foncier seraracheté au futur cédant par une la Foncière de Terre de Liens et ensuite loué à son repreneur via des baux ruraux environnementaux.

« La clause environnementale, c'est de produire en bio. S'il y a non-respect de cette clause, cela occasionne la rupture du bail. »

Passer par Terre de Liens semble alors une solution adéquate entre ses objectifs de transmission et sa volonté de faciliter l'accès au foncier pour le futur repreneur. Le repreneur peut alors concentrer son installation sur l'achat du cheptel, des stocks, le matériel, le bâtiment ou encore dans l'investissement d'un outil de production.

« C'est nous [cédants et repreneur]avec Terre de Liens qui devons réaliser la promotion du financement de l'achat du foncier. Nous avons participé à des évènements afin de présenter notre projet au grand public. Nous avons assez vite rempli le contrat. Il faut dire que les ¾ des souscripteurs sont des gens proches : des clients, de la famille, des amis ou des locaux quise sentent impliqués. »

Une transmission qui aura duré plus de 2 ans

« Dès le début, j'ai bien compris qu'il était préférable d'avoir un candidat identifié pour l'installation avant d'aller voir Terre de Liens. J'ai alors parlé de mon projet de transmission autour de moi et c'est par le bouche-à-oreille que Jérôme a été mis au courant. »
En avril 2016, les premiers contacts entre Christian et Jérôme ont eu lieu. Le principe d'installation avec Terre de Liens et le projet en bovin allaitant intéressent Jérôme. S'en suivent alors des échanges entre cédant et repreneur, puis des négociations, notamment sur le prix de vente, avec les salariés et les administrateurs de l'association.

« Nous étions accompagnés par un salarié de Terre de Liens sur la partie vente du foncier. Mais le principal souci que nous avons rencontré, c'est sur la partie installation. Notamment avec le blocage du prêt que Jérôme avait sollicité auprès des banques. Ça a trainé et retardé la prise en charge du projet par Terre de Liens. »

Christian déplore que les démarches à l'installation aient fait prendre du retard au projet de transmission, qui dure depuis 2016. Aujourd'hui, il est plutôt confiant sur la suite des événements. La transmission de l'activité en tant que telle devrait se faire d'ici peu mais l'acquisition du foncier par l'association aura lieu un peu plus tard dans l'année.

« L'action de Terre de Liens a clairement facilité l'installation d'un jeune, car sans son intervention la reprise aurait été difficile. »



Emmanuel Cardet (Manche)

Description de la ferme avant / après

Production(s) :

- > Avant : élevage laitier (50VL).
- > Après : élevage laitier (50VL), maraîchage, paysan-boulangier, éco-bâtitisseur.

SAU : 64 ha

Main d'œuvre :

- > Avant : 2 UTH (Emmanuel et sa salariée)
- > Après : 4 UTH (1 sur l'atelier lait, 2 sur le maraîchage, 1 sur la boulangerie) + 1 UTH éco-bâtitisseur

Date d'installation en collectif : les démarches ont commencé en 2017

Céder ses terres à des porteurs de projet pour aller vers plus de cohérence

À l'époque de la première réflexion d'Emmanuel, la ferme comptait 65 hectares, dont 40 labourables. Il estimait que c'était « trop » par rapport à la taille de son troupeau [50 vaches laitières] et que ses terres pouvaient servir à des porteurs de projets.

« Etant moi-même non-issu du milieu agricole, je sais à quel point l'accès à la terre est difficile lorsqu'on ne s'installe pas sur la ferme des parents. Je voulais que les terres dont je me séparais servent à ceux qui n'ont pas forcément de foncier. Et surtout, que le coût de reprise soit acceptable pour des jeunes. »

À la suite de divers incidents sur son exploitation, Emmanuel se pose beaucoup de questions pour repenser sa ferme. Son objectif est d'aller vers un système plus cohérent, que ce soit au niveau de l'alimentation, de l'environnement mais aussi de l'humain. Un projet collectif, associant différents ateliers, se dessine.

Emmanuel s'installe en 2001 sur une première ferme, qu'il quittera en 2006 pour s'implanter sur la commune de Marchésieux sur 50 hectares en vaches laitières. À la suite d'incidents sur l'exploitation, il décide de céder 2 hectares afin de favoriser l'installation de jeunes. Puis, l'idée d'un projet collectif éclot peu à peu en impliquant des acteurs locaux.

« Avoir plusieurs production permet de valoriser les "déchets" des uns, qui sont des ressources pour les autres [exemples : le fumier qui est utilisé pour le maraîchage sur couches chaudes, les céréales qui entrent dans la rotation des prairies]. Le travail en collectif est une force sur le plan humain, car on peut s'entraider dans les périodes difficiles. »

De plus, Emmanuel souhaite éviter la spéculation foncière avec ce type de projet. En effet, l'objectif final du collectif est qu'il devienne propriétaire des bâtiments et des terres et les associés en soient locataires. Ainsi, les transmissions et les installations futures seront facilitées.

Le collectif pour répondre aux enjeux sociaux

« Je recherchais des personnes intéressées par le collectif pour s'installer. En Mai 2016, Terre de Liens Normandie a organisé une rencontre sur la ferme, avec 5-6 porteurs de projets et des acteurs du territoire. Je leur ai présenté la situation et les valeurs que je portais. On a échangé, beaucoup discuté. Pendant l'été, Benoît et Marie qui avaient un projet en maraîchage m'ont appelé. Les choses ont alors commencé. Je leur ai cédé 2 hectares, mis à disposition avant leur installation, afin qu'ils puissent démarrer facilement. »

Aujourd'hui, le projet s'articule autour d'Emmanuel (atelier laitier), Benoît et Marie (maraîchage), mais aussi un éco-bâtitisseur et un paysan-boulangier qui vont bientôt rejoindre le projet.

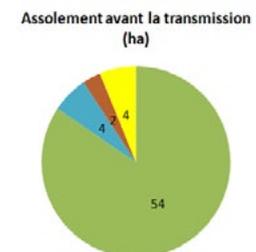
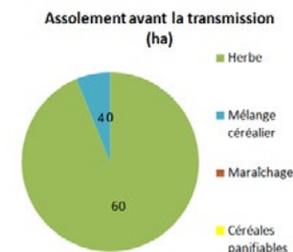
Des clés pour réussir son projet en collectif

Beaucoup de questions se sont posées depuis le début, notamment concernant la gestion du travail, les statuts, le bâti... Les 4 associés ont donc décidé de suivre une formation pour s'installer en société, animée par les CIVAM.

« Ces temps d'échange nous ont permis de mettre à plat ce que l'on voulait ou ce que l'on ne voulait pas. D'échanger sur notre vision du collectif (partage du travail, installations communes...) mais aussi sur les valeurs que nous portons. »

L'humain reste au cœur des préoccupations du projet, bien au-delà des aspects techniques. Emmanuel indique qu'ils passent beaucoup de temps à se réunir et à échanger sur ce point.

« Nos points forts, c'est que l'on était d'accord sur pas mal de choses [...], qu'on avait une bonne communication entre nous et surtout que nous étions convaincus de l'intérêt du collectif. »



LES ORGANISMES QUI ACCOMPAGNENT LA TRANSMISSION EN NORMANDIE ...

■ Réseau des CIVAM Normands

www.civam-normands.org
installation.rcn@civam.org

Antenne de Vassy

2, rue de Montsecret-Vassy
14 410 VALDALLIERE

Tél : 02 31 68 80 58

Antenne d'Allouville-Bellefosse

Place Paul Levieux
6 190 ALLOUVILLE-BELLEFOSSE

Tél : 02 32 70 19 50

■ ARDEAR Normandie

[www.agriculturepaysanne.org/
ardear-normandie](http://www.agriculturepaysanne.org/ardear-normandie)

Maison des Solidarités

51, quai de Juillet – 14 000 CAEN

Tél : 02 31 83 64 51

Mail : ardear.normandie@gmail.com

■ AFOCG 61

interafog.org

25, rue Pierre Neveu – 61 600 LA FERTÉ-MACÉ

Tél : 06 56 87 27 35

Mail : afocg61@wanadoo.fr

■ Terre de Liens Normandie

www.terredeliensnormandie.org

Maison des Solidarités

51, quai de Juillet – 14 000 CAEN

Tél : 09 70 20 31 39

■ Répertoire Départ Installation

www.repertoireinstallation.com

Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie

6 Rue des Roquemonts, 14 000 CAEN

Tél : 02 33 06 46 69



Ce guide à la transmission agricole a bénéficié du soutien financier du Programme d'Aide à l'Installation Transmission Agricole (AITA) de la Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (DRAAF).