

Accompagner la transmission des fermes en Wallonie

Propositions du Collectif Transmission

Septembre 2022

Table des matières

Table des matières	1
1. Introduction.....	2
1.1. De l'urgence d'agir.....	2
1.2. Transmettre, c'est complexe et ça se prépare.....	2
1.3. Un travail pilote mené par le Collectif Transmission.....	2
1.4. Les membres du Collectif d'acteurs.....	3
2. Les propositions du Collectif Transmission.....	4
2.1. Sensibilisation des acteurs relais.....	4
2.2. Rencontres et événements thématiques	5
2.3. Prospection.....	7
2.4. Communication.....	8
2.5. Formation.....	8
2.6. Guichet Transmission	10
2.7. Outil d'intermédiation	14
1. Annexes	23
2. Ressources bibliographiques	24

1. Introduction

1.1. De l'urgence d'agir

En une génération (25 ans), la Wallonie a perdu la moitié de ses agriculteurs et la moitié de ses fermes (au rythme moyen de 11 fermes par semaine). Dans le même temps, la superficie moyenne des exploitations a doublé (passant à 57ha actuellement), exprimant une concentration accrue des moyens de production et une homogénéisation des modèles agricoles et des campagnes. Avec une pyramide des âges dans le secteur clairement inversée (âge moyen de 55 ans) et un taux de renouvellement très faible (1/5) (Statbel, 2016), la transmission des fermes est mise en péril. Il y a urgence à stabiliser et pérenniser un paysage agricole dense et diversifié en Wallonie. La réponse passera par des partenariats entre acteurs publics et privés, à l'échelle locale et wallonne, pour soutenir les futurs retraités dans leur démarche de transmission. Il reste 10 ans pour relever ce défi !

1.2. Transmettre, c'est complexe et ça se prépare

Réussir la transmission de sa ferme relève aujourd'hui du parcours du combattant pour l'agriculteur wallon. Bien qu'il existe une série d'outils et d'opérateurs pour accompagner les projets d'installation, il n'existe aucun dispositif permettant d'accompagner les cédants. Pourtant, qu'il s'agisse d'une transmission familiale ou pas, les cédants ont des besoins bien particuliers. En effet, 3 phases importantes rythment ce parcours : se préparer au projet de transmission, rechercher un repreneur, accompagner l'intégration du repreneur sur la ferme. Ces phases ne peuvent être assumées par le cédant seul ni sur un laps de temps restreint : elles doivent être envisagées sur le long terme, en mobilisant de nombreuses compétences et avec l'assistance de tiers.

Dans d'autres pays européens et en particulier en France, ce sont des dispositifs aussi bien présents dans les chambres d'agriculture que dans les autres réseaux (CIVAM, Afog, FADEAR) qui proposent de la sensibilisation, de l'information et de l'accompagnement des cédants dans leurs projets de cession, pouvant aller jusqu'à l'identification du repreneur et le suivi concret du couple cédant-repreneur.

Un enjeu central pour la Wallonie est de sauver ses/ces fermes, de les préserver en tant qu'unités de production fonctionnelles, en évitant qu'elles ne disparaissent à la fin de la carrière de l'exploitant. Il s'agit de maintenir un maillage dense de fermes épanouies dans les campagnes wallonnes et d'optimiser le renouvellement des générations en agriculture.

1.3. Un travail pilote mené par le Collectif Transmission

Face à ces constats et face à ces défis, un large ensemble d'acteurs réunis au sein du Réseau wallon de Développement Rural a décidé d'entreprendre un travail de fond pour proposer de définir collectivement un cadre wallon d'accompagnement de la transmission. La première étape s'est matérialisée par une démarche pilote, à savoir la mise en œuvre de « cafés transmissions ». D'autres travaux sont prévus dans les mois à venir pour approfondir les premières réflexions proposées dans ce document.

Quatre cafés transmission ont ainsi été organisés au premier semestre 2022 : à Marche-en-Famenne, Ath, Walcourt et Wavre. Structurées autour du témoignage clé d'agriculteurs en cours de cession-reprise ou ayant vécu cette expérience, ces rencontres ont permis à des cédants et des repreneurs

potentiels d'échanger en toute convivialité et de discuter de leurs questionnements et de leurs besoins : Comment identifier un repreneur ? Comment gagner la confiance d'un cédant ? Quelle est la valeur de ma ferme ? Comment évaluer mon projet ? Qui peut m'aider et en quoi ? Comment céder mes baux ? Quand et comment dois-je commencer à organiser la transmission de ma ferme ? Puis-je continuer à habiter ma ferme ? Est-ce qu'il est possible de tester mon activité avant de reprendre ? ...

La phase pilote des cafés transmission étant désormais terminée, le collectif peut capitaliser les résultats de ces événements et sur la connaissance partagée et approfondie des besoins des cédants et des repreneurs. Il peut aujourd'hui formuler des propositions concrètes pour répondre, en partenariat avec les pouvoirs publics, aux enjeux de la transmission.

1.4. Les membres du Collectif d'acteurs

Nous souhaitons insister ici sur le caractère collectif des travaux ayant abouti aux propositions ici présentées. Le groupe de partenaires porteurs de ce document d'orientation est composé d'un large panel d'acteurs de terrain représentant chacun un maillon de la chaîne de l'accompagnement agricole. Il s'agit tant de structures professionnelles régionales expertes de leurs domaines d'intervention que de dispositifs territoriaux tels les GAL, capables ensemble de produire de la connaissance dans le cadre du projet de recherche-action pilote et légitimes pour faire des propositions d'accompagnement de la transmission.

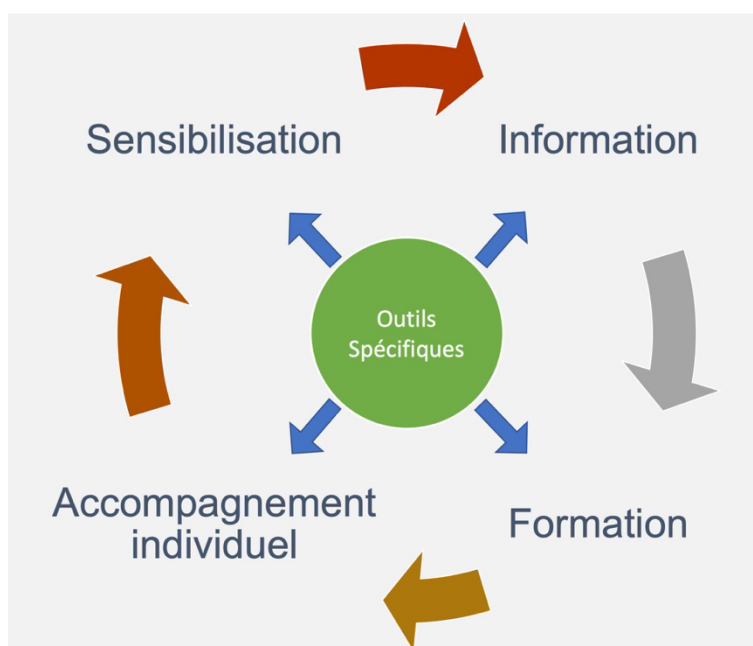
La diversité et l'expertise des membres du Collectif Transmission renforcent la légitimité des propositions formulées dans ce document.

A des degrés divers et à différents stades des travaux du collectif, les partenaires suivants ont été impliqués par le Réseau wallon de Développement Rural, directement dans la rédaction de ce document ou plus ponctuellement dans le cadre des actions pilotes :

- Agricall
- BWAQ
- CADI
- Ceinture Aliment Terre Liégeoise
- CREAJOB
- CREDAL
- FJA
- FUGEA
- GAL de l'Entre-Sambre-et-Meuse
- GAL du Pays des Condruses
- GAL Je Suis Hesbignonn
- GAL Pays de Herve
- HEPL La Reid
- RATAV
- SOWACCESS
- Terre En Vue

2. Les propositions du Collectif Transmission

Les propositions présentées dans ce document font l'objet d'une progressivité dans les moyens nécessaires pour les mettre en œuvre et elles ne sont pas exclusives. **Elles sont complémentaires et répondent de manière différenciée aux besoins des agriculteurs et agricultrices à chaque stade de maturité dans leur processus de transmission / cession - reprise.** Elles répondent également aux besoins des acteurs de terrain de travailler en réseau et d'identifier des candidats à la transmission.



2.1. Sensibilisation des acteurs relais

Pourquoi

Les acteurs relais les mieux placés pour sensibiliser les agriculteur.rice.s à la transmission sont les personnes proposant des services aux agriculteur.rice.s et bénéficiant d'un certain degré de confiance et d'une bonne connaissance de l'entreprise agricole. Ces acteurs sont de 4 types :

- Pairs : agriculteur.rice.s reconnus sur le territoire pour leur dynamisme et celui de leur ferme.
- Structures d'encadrement avec conseillers techniques qui passent sur les fermes : Natagriwal, Protect'eau, Agricall, Diversiferm, coopératives, conseillers en gestion, etc.
- Experts indépendants : vétérinaire, comptable, notaire, etc.
- Autorités communales : échevins de l'agriculture (petites communes rurales).
- Animateurs territoriaux : GAL, PCDN, Ceintures alimentaires, FRW, CADI, parcs naturels, ADL, etc.

Objectifs

Il convient de mobiliser les acteurs relais et de tisser du partenariat avec eux parce qu'ils sont en mesure de :

- Partager leurs savoirs et connaissances.
- Évoquer la problématique de la transmission lors de leur passage en ferme.
- Répondre aux premières questions, comprendre les enjeux.
- Renvoyer vers un dispositif d'accompagnement à la transmission.
- Mobiliser leur réseau pour les événements et réseauter.

Actions

- Identifier et lister les acteurs relais par territoire (déjà actifs sur la thématique ou susceptibles de l'être).
- Organiser des séances d'information auprès de ces publics.
- Organiser une journée de formation sur la transmission permettant de répondre à des questions telles que : qu'est-ce qu'un parcours de transmission ? Qu'est-ce qu'une transmission réussie ? Qu'est-ce qu'une ferme transmissible et comment favoriser la transmission d'une ferme ?
- Établir une mailing liste de ces acteurs relais pour les tenir au courant des actualités du Collectif Transmission.
- Les impliquer en tant que partenaires dans des ateliers et événements destinés aux cédants.

2.2. Rencontres et événements thématiques

Pourquoi

La sensibilisation du monde agricole passera essentiellement par des événements et rencontres de terrain à même de faire émerger une culture de la transmission en Wallonie et favoriser le réseautage entre acteurs locaux. Elle doit se décliner à l'échelle locale sur l'ensemble du territoire wallon pour être au plus proche des publics.

Objectifs

- Discuter et réfléchir entre « pairs » confrontés à une problématique similaire.
- Bénéficier d'expériences et témoignages croisés ainsi que d'informations théoriques/pratiques sur les thématiques ciblées.
- Créer des réseaux informels de cédants qui peuvent s'échanger des expériences/conseils au-delà des rencontres thématiques¹.
- Susciter des envies de transmettre et de préparer un tel projet dans le chef d'agriculteurs proches de la pension.
- Échanger sur les difficultés rencontrées et les réussites liées à des projets de transmission.

Actions

Le Collectif Transmission organisera une série d'événements permettant de toucher les cédants et les repreneurs potentiels à différents stades de leur réflexion. Ainsi, le format de ces événements sera

¹ Cet objectif met l'accent sur l'encapacitation et l'autonomie des acteurs de terrain. L'idée d'un groupe opérationnel sur ces sujets pourrait être approfondie.

amené à varier en fonction des objectifs et des profils rencontrés. Le projet compte cependant privilégier les moments de rencontres et d'échanges entre « pairs » confrontés à des problématiques similaires (café transmission, farm dating, visite de ferme). En effet, il semble que ce type de formule soit particulièrement efficace pour sensibiliser et faire réfléchir des personnes ainsi que pour réussir à appréhender les enjeux.

Événement	Public cible	Objectif
Ciné-débat et conférences	Cédants	Sensibiliser à la thématique
Café transmission	Cédants et repreneurs	Sensibiliser à la thématique et échanger sur les aspects humains et psychologiques.
Visites de fermes portant un projet de transmission	Cédants et repreneurs engagés dans leurs projets de transmission	Mettre en lumière sur le terrain toute une série d'informations relatives aux différents aspects de la construction d'un projet de transmission. Échanger sur des aspects techniques de la transmission et se confronter à la réalité du parcours.
Farm dating	Cédants et repreneurs avec un projet défini	Organiser la rencontre entre cédants et repreneurs potentiellement compatibles
Évènement fédérateur	Cédants et repreneurs	Sensibiliser à la thématique. Favoriser la rencontre des cédants et des repreneurs.

Différentes thématiques pourront être traitées lors de ces évènements, en présence de personnes ressources (experts, témoins, accompagnateurs) :

* Les envies du cédant : quelles sont les valeurs clés à transmettre ? Quelle vision du cédant pour la ferme ? Quel projet de vie post-transmission pour le cédant ? Où habiter après la transmission ? Quels sont les risques encourus liés au projet de transmission ? Quelle est la place des enfants du cédant dans le projet de transmission ?

* Le lien avec le repreneur : comment identifier un repreneur ? Comment communiquer avec un repreneur ? Quelles règles du jeu fixer avec le repreneur dans le cadre du projet de transmission ? Qui fait partie du projet de transmission ? Qui accompagne/conseille le projet de transmission ? Comment gérer le tuilage et l'arrêt du cédant dans la phase de transmission-reprise ?

* Les aspects économiques de la transmission : de quoi est formé le revenu de l'agriculteur avant de transmettre (chiffre d'affaires, postes d'activités rentables/non-rentables, niveau d'endettement et créanciers, comptabilité à jour, conflits d'intérêts pro/privé, plan financier) ? Quel est l'ampleur et l'état du réseau de clientèle de la ferme (informations à savoir pour le maintenir, relations dommageables, conformité avec la réglementation) ?

* Les aspects pratiques de la transmission (capital d'exploitation) : Comment en estimer l'état et la valeur en vue de vendre au repreneur : bâtiments, matériel, MO, foncier, cheptel, système de production ... ? Quel montant en espérer en tant que cédant ? Comment phaser le transfert économique vers le cédant ?

* La dimension réglementaire de la transmission : démarches obligatoires, caisse retraite, transfert DPB, aspects fiscaux, statut juridique actuel et futur ?

2.3. Prospection

Pourquoi

Actuellement il n'existe pas d'information centralisée permettant d'identifier concrètement les agriculteur.rice.s qui, soit manifestent le souhait clair de transmettre leur ferme, soit disposent d'unités de production qui seraient transmissibles (moyennant éventuellement quelques aménagements).

En vue de prospecter de potentiels cédant.e.s, il est indispensable d'établir/avoir accès à une base de données des fermes potentiellement transmissibles en Wallonie à travers une collecte systématique des données de terrain. Ce travail doit être mené en partenariat avec les pouvoirs publics qui disposent d'informations utiles.

Objectifs

- Créer un observatoire de la transmission en étroite collaboration avec le SPW.
- Avoir une vision claire et documentée du nombre de fermes en Wallonie qui sont potentiellement à transmettre et/ou transmissibles et définir leur profil.
- Définir des critères pour évaluer la transmissibilité d'une ferme².
- Entrer en contact direct avec les exploitant.e.s en âge d'entamer une réflexion sur la transmission (que la ferme soit jugée transmissible ou non), en respectant les principes de confidentialité indispensables.

Actions

- Créer un "Observatoire de la transmission" qui récolte et synthétise les informations et données relatives à la transmission des exploitations en Wallonie afin d'offrir une vision objective annuelle de la situation régionale (suivi statistique des fermes à transmettre à travers de nouveaux indicateurs à insérer dans la DS).
- Proposer systématiquement aux exploitant.e.s ayant atteint 60 ans de poster une annonce sur le (futur) répertoire "départ installation" (en partenariat avec l'administration).
- Entrer en contact direct avec les fermes les plus transmissibles³.

² Le caractère transmissible d'une ferme, autrement dit sa « transmissibilité » devra faire l'objet d'une analyse approfondie et dans la durée.

³ Dans un premier temps, à titre pilote les fermes les plus transmissibles seraient visées, à terme il s'agit de généraliser les contacts.

2.4. Communication

Pourquoi

La diffusion de l'information est essentielle pour la bonne réussite du projet mais doit être envisagée sous deux angles : interne (parties prenantes et agriculteurs) et externe (société et monde politique). Au-delà de la communication "classique" (média, prospectus, ...), les acteurs de terrain seront des maillons/relais déterminants pour toucher le public ciblé.

Objectifs

- Sensibiliser le monde agricole au sens large sur l'urgence de mettre en place une stratégie d'accompagnement de la transmission
- Initier et alimenter l'intérêt du monde politique sur la thématique de la transmission
- Vulgariser les résultats du projet

Actions

- Communiquer les résultats du projet dans des journaux spécialisés (Sillon, Lettre paysanne, etc.)
- Élaborer des outils de communication (flyers, affiches, capsules vidéo, ...)

2.5. Formation

Pourquoi

Dans le prolongement des actions de sensibilisation, les cédants potentiels ont besoin d'affiner leur projet de transmission, sur tous les sujets déjà évoqués que sont : leur vision et leurs attentes, les liens avec le repreneur, les aspects économiques de la transmission, les aspects pratiques, etc. Il s'agit de mettre en mouvement le cédant dans son parcours de transmission en lui donnant des outils et en l'accompagnant via de la formation ou des ateliers.

Objectifs

Se préparer à transmettre, c'est-à-dire amorcer la réflexion, permettre aux participants d'être au clair avec les questions à se poser en matière de transmission et sortir de la formation / des ateliers avec un plan d'action concret.

Actions

- Organisation d'un cycle d'ateliers et de temps de formation à destination de candidats cédants entre 10 et 1 ans de la retraite, avec ou sans repreneur identifié, ayant été préalablement sensibilisés à l'enjeu de la transmission et prêts à engager une réflexion de fond.
- Une présélection sera éventuellement organisée sur base d'une rencontre individuelle préalable (diagnostic de la situation) afin de bien comprendre l'adéquation du projet de transmission avec le contenu de formation et bien cerner les enjeux personnels.

- Les ateliers seront co-animés par plusieurs partenaires du réseau (à définir) et mélangeront des approches collectives et individuelles, des échanges entres pairs et avec des experts.
- Des travaux intermédiaires pourront être réalisés par les participants entre les séances et la place sera donnée au suivi individuel et collectif des projets de chacun.
- La formation serait annoncée dans les revues agricoles, sur nos réseaux et lors des cafés transmission.

Déroulé

- Le cycle serait constitué de 6 modules d'une journée : 5 modules thématiques relativement rapprochés sur trois mois et un 6^{ème} module après 6 mois permettant de faire le bilan de l'avancement des personnes dans leur plan d'action élaboré pour la fin du cycle.
- L'idéal est de participer à l'ensemble du cycle de formation mais il est possible d'assister uniquement à certains modules.
- Un temps d'entretien individuel sur chaque ferme au cours de la formation est prévu pour définir les plans d'action individuels. Les intervenants restent disponibles au cours de la formation pour répondre éventuellement à d'autres besoins individuels.

<p>Journée 1 : Se poser les bonnes questions</p>	<p>Objectif : démystifier la transmission et passer en revue le parcours type de transmission pour mettre en lumière les différentes thématiques que doit aborder le cédant. Partager entre cédants ce qu'évoque la transmission, l'écart entre le rêve et la réalité, les acteurs concernés par la transmission, ce qui est transmis, comment transmettre, à quelle date transmettre, les questions qui se posent par rapport à la recherche d'un repreneur... ? → Les participants partagent ces réflexions pour maximiser les échanges. Un moment est prévu pour faire le point sur l'état d'avancement réel des participants dans leurs projets de transmission et voir ensemble ce qu'ils veulent éviter à tout prix.</p>
<p>Journée 2 : Chiffrer le projet de retraite et de transmission</p>	<p>Objectif : ancrer le projet de transmission dans la réalité. - Identifier les besoins/consommation/revenus de « l'après retraite ». Ce travail se fait de façon individuelle. - Définir la valeur d'une ferme : apport méthodologique pour une évaluation financière de sa ferme. Les différentes méthodes sont appliquées en collectif sur une ou plusieurs fermes des participants et ainsi comparées : évaluation « au pif », évaluation économique, évaluation patrimoniale et compréhension des incidences à l'installation. Comment gérer les écarts potentiels entre cet « actif » et le « passif » de la ferme ?</p>
<p>Journée 3 : Prendre en compte la position du repreneur potentiel et se faire aider par les associations existantes</p>	<p>Objectif : interconnaissance des problèmes du cédant et du repreneur. - Présentation des outils et des acteurs qui peuvent faciliter des processus de transmission (le réseau d'experts thématiques à disposition autant que l'accueil central et la plate-forme de mise en lien des offres et demandes) - Comprendre les problématiques des cédants et repreneurs dans la transmission d'une ferme : * Projections sur le cédant idéal et le repreneur idéal à partir d'échanges avec des candidats repreneurs. * Présentation des candidats repreneurs présents</p>

	<p>* Témoignage d'un cédant ayant accompli une transmission HCF</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment communiquer avec le candidat repreneur ? - Comment avancer dans le processus de transmission en tenant compte des enjeux de chacune des parties ? - Présenter brièvement des aides ADISA pour que les cédants se rendent compte des contraintes d'un dossier d'installation (ce qui peut orienter leurs choix d'investissement, etc).
<p>Journée 4 : Anticiper les aspects sociaux, juridiques et fiscaux de la transmission</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les incidences juridiques, sociales et fiscales de la transmission - Partage et échanges autour des plans d'action de chacun - Quels statuts possibles après mon activité professionnelle ? - Quels impacts lors de la vente des différentes composantes de la ferme (bêtes, corps de logis, étables, terrains, matériel, ...) - Montrer des exemples montages juridico-financiers permettant la reprise progressive et la décapitalisation de certaines parties de la ferme.
<p>Journée 5 : Gérer le foncier</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Montrer les enjeux juridiques de la transmission du foncier et comment l'anticiper correctement. - Identifier des solutions permettant de consolider le foncier de la ferme en vue de sa transmission.
<p>Journée 6 : Faire le bilan de l'avancement de son plan d'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Journée de retrouvailles pour faire le bilan et partager les difficultés rencontrées, les écarts entre rêve et réalité, s'inspirer les uns des autres.

2.6. Guichet Transmission

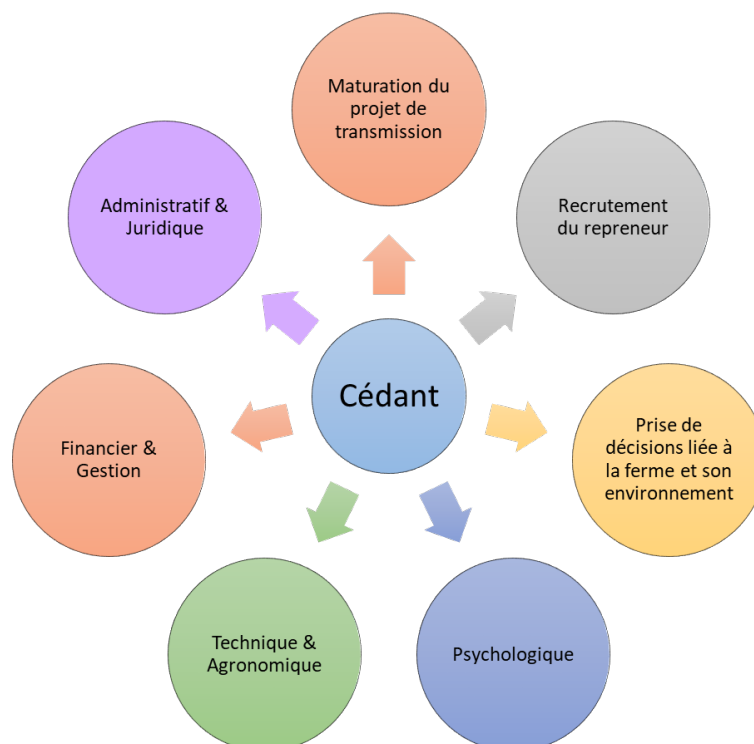
Pourquoi

Pour l'agriculteur qui souhaite céder sa ferme, la transmission est un projet complexe puisqu'il fait intervenir en premier chef les aspects humains et les questionnements fondamentaux qui y sont liés. Et, dans un contexte où, parfois, les fermes ne se transmettent plus forcément de parent à enfant, la rencontre des personnes et des projets demande encore plus de temps, d'écoute et d'accompagnement, afin de faire coïncider les attentes et les projets des deux parties.

Que ce soit dans le cas d'une transmission familiale ou pas, du point de vue du cédant, la transmission se structure en 3 étapes qui ne sont pas linéaires dans la réalité, qui peuvent se présenter dans différents ordres et être itératives : se préparer au projet de transmission, rechercher un repreneur, accompagner le repreneur dans la reprise de la ferme. Au cours de ce processus, le cédant sera amené à prendre des décisions que l'on peut structurer en 3 pôles à prendre en considération : sur les personnes, l'environnement de la ferme, la ferme en elle-même. En effet, un travail d'éclaircissement est donc nécessaire du côté du cédant pour avancer dans le projet de transmission. L'objectif est de prendre des décisions qui apportent une cohésion d'ensemble.

Selon l'expérience de nos partenaires français qui travaillent sur la question depuis une vingtaine d'années, il en résulte que le projet de transmission s'inscrit dans des temps variables : la durée est essentielle pour inscrire les choses et mûrir les décisions : "Un problème important ne se résout pas en peu de temps, même avec des personnes compétentes". Cela implique de dégager les ressources en temps pour faire les choses et les organiser. Un projet de transmission est un processus qui prend en moyenne 4 à 5 ans, voire plus.

Par conséquent, l'accompagnement du cédant du point de vue psychologique, administratif et juridique, technique et agronomique, financier et de gestion dans ce long cheminement est non seulement indispensable, mais nécessite de mobiliser de nombreuses compétences sur le long terme (empathie, respect, mettre les mots sur ce que les gens vivent, aider à trouver des solutions, compétences techniques, confiance). La posture de l'accompagnant à la transmission est particulièrement complexe car elle nécessite de trouver le bon équilibre entre le très concret et le conceptuel, la prise en main et l'autonomisation, l'humain et la technique.



Objectifs

La création d'un Guichet-Transmission a pour objectif de créer une structure unique réunissant l'accueil, l'information et l'accompagnement, de bout en bout, du cédant dans son projet de transmission de ferme, tout en favorisant (au moment opportun) la mise en relation avec un/des repreneur(s) potentiel(s).

Le Guichet-Transmission permettra ainsi au cédant de trouver l'information et/ou l'accompagnement, à tout moment de son parcours de transmission, proposant différents services ("personnalisés") appropriés à son profil, à celui de sa ferme et au contexte propre à sa transmission (en lien avec les axes "Sensibilisation" et "Formation" de ce dossier).

Missions

Cette structure aura pour mission d'accompagner chaque agriculteur dans son projet de transmission, étape par étape, mais aussi de favoriser (au moment opportun) la rencontre entre le cédant et un/des repreneur(s) potentiel(s) :

Les missions du Guichet		
Intermédiation	Parcours de transmission	Accompagnement

		transversal
<p>- Le parcours d'installation est déjà pris en charge (sur d'autres financements) par la FUGEA, la FJA, le Crabe,</p> <p>- Le département (équipe en charge de l'intermédiation) servira de passerelle entre les différentes structures chargées de l'installation et le Guichet Transmission.</p> <p>- cette passerelle ne sera pas forcément accessible par les visiteurs du Guichet</p>	<p>Informier sur le(s) parcours de transmission possible(s) (démarches, carte d'identité de la ferme, ...)</p>	<p>Accompagnement administratif et orientation vers les structures compétentes</p>
	<p>Inviter à des rencontres d'information/formation entre cédants, à des Café-Transmission, ... (voir Axe Sensibilisation du dossier)</p>	<p>Réaliser une évaluation post séance d'information et de formation et compléter par des informations personnalisées</p>
	<p>Faire le point sur sa ferme pour construire son projet - Se poser les bonnes questions - Établir la carte d'identité de la ferme et de ses occupants, ainsi que du projet de transmission - Chiffrer le projet de retraite et de transmission - Prendre conscience de la position d'un repreneur potentiel - Evaluer et gérer le foncier - Anticiper les aspects sociaux, juridiques et fiscaux (et suivre, éventuellement, la formation proposée) - Etablir un plan (et un planning) des actions à réaliser</p>	<p>Accompagnement psychologique, juridique, financier et de gestion</p>
	<p>Affiner le projet de transmission et faire le bilan de l'avancement du plan d'action mis en place : éclaircissement et prises de décisions liées à la ferme, son environnement et aux personnes impliquées</p>	
<p>Coordonner et faciliter les échanges d'informations entre les différentes structures chargées de l'installation pour l'organisation d'évènements rassemblant cédants et repreneurs.</p>	<p>Rechercher, rencontrer, sélectionner un repreneur</p>	<p>Site de petites annonces + Organisation de café transmission et de farm-dating - Facilitation des rencontres individuelles avec le(s) repreneur(s) potentiels (sur la ferme à céder, par exemple)</p>
	<p>(Devenir ferme école pour permettre au cédant/repreneur de faire connaissance par le partage du travail - sorte de période d'essai⁴)</p>	<p>Accompagnement administratif, juridique, psychologique, financier et de gestion</p>
	<p>Décider d'une période de transition et d'accompagnement du</p>	

⁴ L'idée de prévoir un écolage, une période d'essai pourrait par ailleurs prendre des formes diverses qu'il convient d'approfondir : espaces tests, espaces en îlots, etc.

	repreneur, et des conditions de transmission (progressive, en une seule fois, morcelée, partagée, ...)	
	Transmettre le foncier (terres, bâtiments, matériel, ...)	Outil de diagnostic de transmission et d'(in)sécurité foncière
	Terminer la transmission	Suivi de l'évolution des projets du cédant et du repreneur, gestion des conflits (4 à 5 ans), ...
Partager les expériences		Sensibilisation toute l'année : cafés, farm-dating, semaine de la transmission, (in)formations des acteurs agricoles (laitier, techniciens, notaires, banquiers, sociétés de gestion, ...)

Moyens

Pour l'accompagnement transversal du cédant et du repreneur :

Le guichet disposera de ressources humaines permettant (une fois un projet commun identifié) l'accompagnement régulier du cédant et du repreneur lors d'entrevues périodiques, individuelles et collectives. Pour mener à bien ces entrevues, l'équipe d'encadrement dispensera un accompagnement :

- 1) Psychologique lié à la transmission : préparation de la fin de carrière, anticipation de la transmission, réflexion sur le lieu d'habitation futur, accompagnement au lâcher-prise, projection dans la retraite, dissociation du "faire" (les habitudes des pratiques) et de "l'avoir" (la propriété), transmission de savoir/savoir-faire/savoir-être, dialogue autour du projet du repreneur, ...
- 2) Financier et de gestion : évaluation du patrimoine, viabilité de la ferme, investissements potentiels, comptabilité de gestion pour les deux, aides publiques envisageables, ...
- 3) Administratif : proposition de documents expliquant les différentes étapes des deux parcours, les aides apportées par le guichet, soutien administratif dans les différentes démarches ainsi que la proposition de différents répertoires :
 - Répertoire des notaires agricoles par région
 - Répertoire des services comptables agricoles par région
 - Répertoire des syndicats
 - Répertoire des banques : ING, Crédit agricole - Crélan, CERA,
 - Répertoire des structures d'accompagnements (voir emploi.wallonie.be/home/création-demploi/saace.html mais séparer la liste entre les structures générales pour tous types d'entreprises VS les structures ciblées agricoles)
- 4) Juridique : définition du meilleur statut pour le repreneur en cas de période de transition dans la reprise, statut des structures de ferme-école ou d'espace-test et des différentes parties prenantes, aide juridique liée à l'acquisition de foncier (achat ou location), forme(s) juridique(s) de l'entreprise en cas de diversification des activités (transformation, vente, hébergement à la ferme, ...)

- 5) D'information et de sensibilisation continue tout au long de l'année par l'intermédiaire de cafés transmission, de Farm-Dating, de la semaine de la transmission (en s'intégrant à celle organisée par la SOWACCESS), de (in)formation d'acteurs du monde agricole (vétérinaires, laitiers, conseillers techniques, ...) ou de visites de fermes venant de transmettre ou très avancée dans le processus, ...

Pour la mise en réseau des cédants & repreneurs :

- Idée de Fermes d'avenirs
- Donner les différents outils et répertoires existants, selon le projet de transmission
- Site d'annonces + cartes type agriaffaires : <https://www.agriaffaires.com/occasion/1/vente-ferme.html> - <https://odyssee-agri.com/>
- Ancrage territorial & Réseautage (Espaces tests & GAL, ADL, ...)
- Parcours de transmission-installation possible : fermes-écoles, fermes de stage, espaces-tests, ...
- Organiser le match entre cédant-repreneurs

Le staff d'accompagnement et les structures partenaires

L'accompagnement administratif, juridique, psychologique, financier et de gestion nécessite des profils à la fois spécialisés dans chacune de ces compétences et de manière plus transversale bien ancrés dans le monde agricole. Cette équipe pluridisciplinaire sera entourée et soutenue par des structures partenaires, actrices-relais sur les territoires (actions au local). Celles-ci seront également outillées de compétences propres afin de répondre aux questions agricoles locales spécifiques pour les cédants.

Les structures partenaires permettront de créer du lien local et favoriseront la mise en réseau (entre cédants, avec des conseillers techniques, notaires, banquiers, vétérinaires, ...), mettront à disposition des infrastructures et du matériel, organiseront des rencontres/formations, au local, en lien avec le staff d'accompagnement du Guichet-Transmission.

2.7. Outil d'intermédiation

Pourquoi

Les discussions engagées avec les participants aux cafés transmission ont confirmé le besoin d'un outil pour mettre en relation les cédants et les repreneurs. Celui-ci n'existe actuellement pas. Il s'agit bien d'un autre outil qu'un observatoire de la transmission qui lui est plutôt destiné à l'administration et aux acteurs de l'accompagnement en recherche d'information sur les fermes transmissibles. Les deux peuvent/devraient évidemment avoir des liens et notamment s'appuyer sur de la donnée commune mais on parle bien ici d'un outil destiné aux agriculteurs candidats cédants et candidats repreneurs.

Objectifs

Développer un outil numérique permettant :

- Du point de vue du cédant : d'identifier des repreneurs potentiels.
- Du point de vue du repreneur : d'identifier des cédants potentiels.
- De favoriser la rencontre, l'intermédiation, la prise de connaissance mutuelle des projets de chacun (cession ou de reprise).

Action

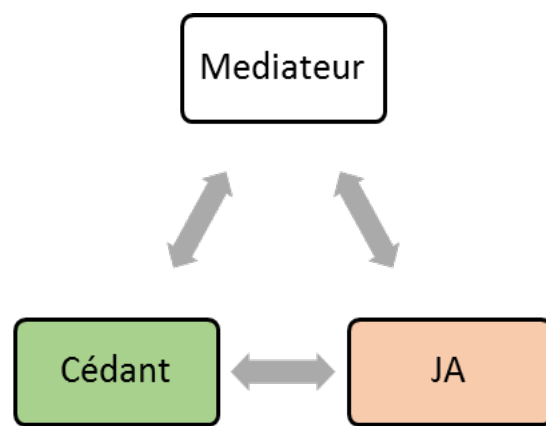
Il s'agit donc de structurer la mise en relation des cédants et des repreneurs. Cette intermédiation repose sur une fiche⁵ descriptive du projet ou de la ferme. Cette dernière reprend diverses informations qui correspondent à la fois aux informations du bien à céder et, d'autre part, au projet du Jeune Agriculteur (JA) ou repreneur. Elle reprend la cartographie, la valeur du foncier, la compatibilité des projets, ...

Ces différentes fiches seraient regroupées dans une base de données (BDD) pouvant être interrogée (ex : tableau croisé dynamique). La réalisation et l'utilisation de cette base de données devront faire l'objet d'une étude de définition fonctionnelle pour qu'un logiciel / une application / un site soient développés (FarmTinder, Immoferme ...) en vue de faciliter l'identification des couples cédants/repreneurs potentiels et afin de les mettre en relation.

Cette mise en relation devrait quant à elle être encadrée par un acteur (représentant une équipe pluridisciplinaire, cfr. Guichet Transmission) capable d'agir comme un médiateur entre les différentes parties, le but étant de faciliter et accélérer la transmission via transfert d'information, encadrement etc.

Outre l'aspect pratique (capital, potentiel productif,...) renseigné dans les fiches. L'aspect humain doit être soutenu afin de permettre une transmission familiale ou extra familiale saine. Le médiateur devrait avoir un rôle de filtre par rapport au type de JA/repreneur disponible en fonction de l'exploitation à reprendre, et un rôle de préparation à la transmission quant à différentes possibilités de la cession (reprise familiale, reprise hors cadre familiale, cession, reprise divisée, indivise/création, ...).

Cet intermédiaire doit faciliter le dialogue entre cédant et repreneur afin que chacun puisse comprendre les objectifs, le projet et les contraintes de l'autre et il doit trouver des pistes de solution quand un problème se pose.



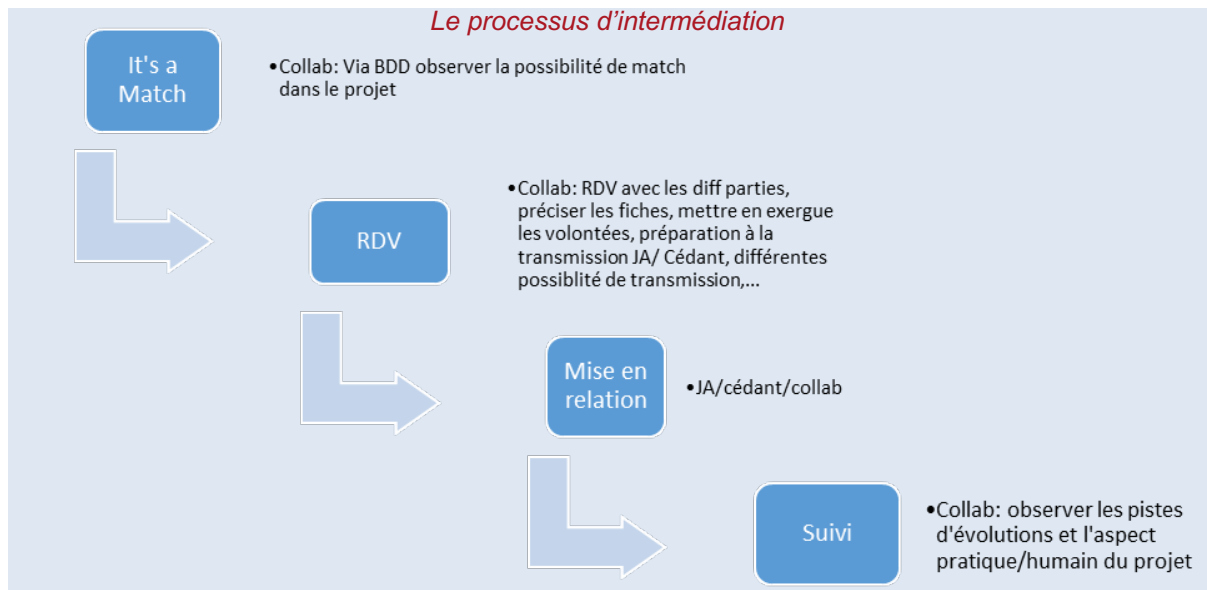
Les étapes du processus d'intermédiation

Ci-dessous une proposition pratique d'intermédiation en plusieurs rounds. La structure est quelque peu adaptée de la présentation du Moniteur belge⁶ à savoir :

- *Évaluation de votre affaire*
- *Mise en valeur des points forts de votre commerce ou de votre entreprise*
- *Mise en relation avec des acheteurs sérieux et solvables*
- *Constitution de votre dossier de présentation*
- *Communication de votre dossier aux acheteurs*

⁵ Le format proposé s'appuie sur les fiches « petites annonces » de Terre En Vue et sur un document réalisé par D. Dupuis (TEV) & A.Ayral (Fugea).

⁶https://www.lemoniteur.be/vendre-commerce.html?gclid=CjwKCAjw4ayUBhA4EiwATWyBrrZSq4ky7IRjVW02LwU80t59aWUiCyVSynTAITmng8R6JUB1Hx5VTBoCLroQAvD_BwE



Etape 1 : It's a Match!

Différents indicateurs⁷ devraient être mis en place afin d'identifier les données pertinentes à croiser pour les cédants et les repreneurs. L'estimation du bien productif agricole doit être étayée avant la mise en relation.

Indicateurs Cédant :

L'estimation de l'exploitation doit se faire sous différents aspects :

- **Les arriérés financiers** : La visibilité sur les arriérés financiers est importante dans le cas d'une reprise (le preneur est solidaire des dettes dans le cas d'une reprise).
- **Le chiffre d'affaires (CA)** : Est disponible avec une comptabilité en partie double (obligation comptable/fiscale). Si la transmission/reprise s'effectue dans le cadre d'une installation où le repreneur (JA) cherche à atteindre les conditions d'octrois des aides, une comptabilité de gestion⁸ sera demandée dès l'année 1 du plan d'installation. La comptabilité de gestion offre une bonne visibilité sur le CA (sommés des productions) ainsi que sur toutes une série d'éléments comptables (Marge brute, Revenu/UT, passif de l'exploitation, inventaire machine/cheptel,...)
- **Estimation de la valeur de l'exploitation** : Inventaire des biens, meubles et immeubles. Réalisé par le cédant lui-même et/ou avec des partenaires.

⁷ Exemples de différents indicateurs d'ordre général :

- 1 – Chiffre d'affaires (CA) Définition chiffre d'affaires. ...
- 2 – Résultat net. Définition du résultat net. ...
- 3 – Le Monthly Recurring Revenue (MRR) ...
- 4 – La LifeTime Value (LTV) ...
- 5 – Coût par lead (CPL) ...
- 6 – Coût d'acquisition client (CAC) ...
- 7 – Nombre de clients. ...
- 8 – Retour sur investissement (ROI)

⁸ Comptabilité de gestion est un outil comptable simplifié, actuellement obligatoire dans le cadre des aides ADISA, quid prochaine PAC if PBS only?

Convention de reprise⁹:

Dans le cas d'une reprise : Le document de convention de reprise, est un document à réaliser chez le notaire, il permet d'estimer la valeur des actifs et du passif à reprendre, ainsi que les conditions liées à la propriété – jouissance et charges et le mode de rétribution. On y retrouve les points suivants : le montant de la reprise ; l'inventaire ; les quotas ; les contrats ; l'état du bien à reprendre ; la date d'effet ; les transferts de baux ; le contrôle effectif ; ...

L'estimation de l'actif est composée généralement du cheptel, du matériel, des arrières-engrais, les avances aux cultures et les stocks. Les différents postes précités peuvent être estimés via une comptabilité de gestion qui reprend les immobilisations, les variations d'inventaires, la valeur résiduelle du matériel et du bâti. Enfin, les différents postes estimés

Lors de la première reprise, la valeur du foncier n'est pas prise en compte. Si la cession se réalise via une création, l'estimation sera supérieure à celle via une reprise dès lors qu'on y ajoute les valeurs du bâti et du foncier. L'intérêt d'agir en tant que médiateur et de proposer différents modes d'installation (immersion/intégration sous statut d'aidant ou d'ouvrier agricole) pourrait "garantir" une relative souplesse au porteur de projet qui saurait par une reprise étaler dans le temps ses investissements (cf. différents témoignages du café transmission).

- **Maturité** : Est-ce que la transmission pourra se réaliser sans un soutien au développement personnel ? Comment estimer le degré de préparation d'un cédant à céder son outil de production ?

On rencontre différents types de cédants avec une maturité dans la réflexion à différents niveaux (estimation du capital, capacité à transmettre/laisser le JA développer son projet, ...) Outre la maturité sur différents points, la capacité d'intégrer un JA dans son outil de carrière avec ses propres choix et valeurs doit se travailler.

*"Nous observons une tendance à la hausse chez les nouveaux venus dans le métier qui aspirent à un autre mode de production et de commercialisation. Certains nouveaux agriculteurs veulent une petite entreprise qu'ils ont les moyens d'acquérir, recourir à un circuit d'approvisionnement court, exploiter leur ferme à temps partiel ou combiner des activités de production et de transformation. Or, les fermes disponibles à la reprise ne sont pas forcément adaptées à de tels projets. Les agriculteurs expérimentés proposent de grandes exploitations, très spécialisées et avec un important capital. Dans ces circonstances, il peut être difficile pour les deux parties de trouver un terrain d'entente."*¹⁰

Certains points sont des leviers qui pourraient être des freins chez d'autres, d'où l'intérêt d'un premier dialogue avec un intermédiaire afin de sensibiliser/tester l'état de la réflexion. avant une première mise en relation.

Pour se donner une idée, le collectif ImPAACT a réalisé une étude en 2017-2019 sur l'inadéquation entre les projets des JA et les fermes à céder.¹¹ Il y propose une vue sur "la

⁹ Exemple en annexes (PJ sur le Drive)

¹⁰ <https://ressources.terredeliens.org/les-ressources/la-transmission-des-fermes-outils-et-methodes-pour-une-transmission-reussie>

¹¹ http://www.interafocg.org/images/imagesFCK/file/publications/f15_livret-axe1-final-web.pdf

transmission-restructuration” qui est donc une des formes de transmissions possibles. Elle implique une réorientation (de façon cumulative ou non) :

- de la conduite de l'activité,
- de la production principale,
- de l'usage des terres et des bâtiments.

Indicateurs Repreneur :

Cette liste est non-exhaustive et pourrait être affinée lors des différentes rencontres et travaux du Collectif Transmission. Les différents indicateurs pour évaluer un JA/repreneur et la crédibilité d'un projet sont déjà plus ou moins clairs, il est ainsi possible de se baser sur la méthode du comité d'installation et/ou des différents possibilités pour le parcours d'installation (cf. centre de gestion/consultance/syndicat agricole/...)

- profil:
- âge
- qualification (aide)
- description du projet/valeurs
- capacité financière
- ...

Etape 2 : Rendez-vous

Suite à la mise en place de la Base de données, une rencontre pourrait être proposée afin d'affiner le projet des points de vue repreneur et cédant dès réception de la fiche et ainsi, dès le “matching”, proposer un rendez-vous avec un collaborateur (l'intermédiaire-médiateur) afin d'affiner au maximum la description du bien et d'estimer le degré de maturité quant à la cession, la place du repreneur, ...

Etape 3 : Mise en relation

Via l'analyse des fiches de la BDD et la connaissance des dossiers (et également via des outils numériques d'analyse qui seraient développés, des algorithmes, etc.) des propositions de mise en relation des repreneurs et cédants peuvent être faites.

Le rendez-vous de mise en relation peut se faire avec un collaborateur (médiateur/facilitateur) afin de faciliter l'échange et de veiller à ce qu'une liste de points soit abordée : réflexion sur le type d'installation et possibilités, échange sur les valeurs, place de chacun sur l'exploitation, valeur du bien, disponibilité d'un bâti d'habitation, mode de production,

Etape 4 : Suivi

Il s'agit du suivi de la cession/transmission, intégration du repreneur dans son projet, du suivi avec différents outils (compta, gestion,...), de l'observation de la position du cédant. Il s'agit aussi de laisser la main aux consultants des différents centre de gestion dans l'optique d'un projet d'installation avec aides.

Tous les postes de la proposition pratique d'intermédiation ne sont peut-être pas nécessaires. Néanmoins l'intégration du repreneur dans l'outil de production via transmission doit potentiellement être encadrée afin de faciliter celle-ci. Le cédant « doit » laisser sa place après la transmission, de

l'exploitation, du partage de savoir-faire, etc... Il faut une période d'intégration afin de permettre au repreneur de se révéler et de prendre part pleinement à son projet.

Publication d'annonces

La base de données devrait également permettre de pouvoir publier des annonces. Elles peuvent s'inspirer de différents modes de communication/publications existants (Terre de liens, Odyssee Agri).

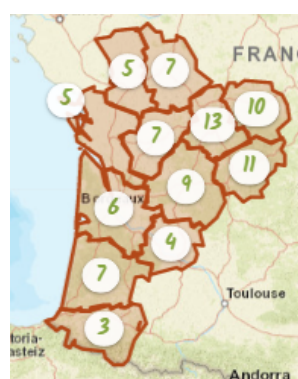
*“Une politique nationale sur la transmission des fermes a même été mise en place en France et offre des instruments facilitant la transmission, tels qu'un diagnostic de l'exploitation, **une plateforme de mise en relation** et des aides au conseil.”¹²*

La création d'un outil pour la Belgique (Wallonie) « *je propose ma ferme/ je propose mon projet* » serait nécessaire pour compléter le processus de mise en relation des cédants/repreneurs. En se basant sur ce qui existe en France dans le cas précis de la transmission agricole et du site de TEV, voici une approche synthétique des différents éléments essentiels.

Exemple côté cédant

Cfr : <https://www.objectif-terres.org/>

- Première étape : recherche via Géoloc du projet au niveau national



- Annonces filtrées par Région/province
- Petites annonces synthétiques - infos :
 - Photo
 - type de cession: location/vente/reprise;
 - Géoloc;
 - Prix;
 - Dimensions;
 - date de publications;
 - annonce certifiée¹³;
 - brève description;

¹² <https://ressources.terredeliens.org/les-ressources/la-transmission-des-fermes-outils-et-methodes-pour-une-transmission-reussie>

¹³ cette mention pourrait servir “d'épingle” aux annonces lorsque la ferme a été visitée/estimée par le collaborateur afin d'évaluer différents points : maturité, valeur du bien demandé, description des modalités de cession,...

LOCATION

AMBAZAC

PRIX NON RENSEIGNÉ

2 HA

Publié il y a 1 jour

Installation maraicher

La commune souhaite faciliter l'installation d'un maraicher pour alimenter son restaurant scolaire en légumes de saison. Une étude de faisabilité a été réalisée par la chambre d'agriculture. un bail...



VENTE

AZERABLES

165 000 €

1 HA

Publié il y a 1 jour

Grande maison (ancien gîte)+ terrain pour projet maraichage ou autre

Située dans un hameau très calme à proximité d'un grand plan d'eau (pêche, bar/restaurant, aire de jeux...), elle est très facile d'accès depuis les grands axes (3km de TA20, 3h de Paris intra-muros...



FERME À VENDRE IDÉALE PROJET MICRO FERME



Profil cédant:

- Date de publication
- publié par: (pseudo ou pas)
- code postal
- SAU disponible
- mode de cession
- prix
- contact :(mail/tel privé et/ou collaborateur)
- ...

[Répondre à l'annonce](#)

DESCRIPTION GÉNÉRALE DU BIEN

Description générale du bien et aperçu Géoloc:

- Système de production
- Production possible
- Certification
- Altitude
- Accès à l'eau
- ...

DESCRIPTION DU FONCIER

Description Foncier:

- Petite description de l'exploitation, dimension, situation,
- ferme à vendre +SAU
- type de projet possible
- Maison d'habitation possible? + description
- alentour (cour, grange,...)
- Bâtiment agricole disponible matériel? cheptel?
- ...

Description du parcellaire:

- **vision cartographique**

La réalisation des fiches¹⁴ s'articule autour de deux points : une fiche descriptive cédant afin de décrire l'exploitation à transmettre et le potentiel productif d'une part et d'autre part une fiche descriptive axée repreneur/JA pour mettre en valeur les différents points du projet.

Certaines questions se posent quant aux contenus visibles qui seront proposés : RGPD, anonymisation/pseudonymisation, lisibilité, crédibilité du projet, ... Elles seront traitées lors de l'analyse fonctionnelle du projet.

Exemples :

- Il est possible de proposer une fiche de résumé à remplir où les champs ne sont pas obligatoires (et où on le signale) => niveau de remplissage = le choix de chacun.
- On peut aussi envisager cocher une case disant s'ils autorisent la publication tout public de leurs données, si oui tout s'affiche, sinon juste un minimum qui ne permet pas d'identifier la ferme sans passer par l'intermédiaire.
- Le choix doit être libre à l'utilisateur de choisir une certaine visibilité de ses données.
- RGPD : se limiter au strict nécessaire si les infos se trouvent sur le net, code postale, profil anonymisé, potentielle photo,
- nécessaire de prévoir la politique de confidentialité en exprimant ce qu'on compte faire des datas, nécessité de lister et définir utilisation des données, soumis à acceptation du "client" : "je confirme avoir lu la politique de confidentialité"...
- Réflexion sur l'utilisation des Cookies (+mention libre d'utilisation) qui permettrait de générer stats et perspective de l'utilisation du site/plateforme de mise en relation.
- Etc.

¹⁴ Quid du RGPD ?

1. Annexes

Fiche Cédant



Fiche cédant		
Informations générales :		Publié le : ___/___/202__
		Publié par :
Code postal :		Photo aérienne/vue d'ensemble/ carte ?
Surface :		
Mode de cession :		
Prix :		
Descriptions générales du bien : <i>descriptions</i>		
Système de production en place :		
Productions possibles :		
Certification des terres : (Oui/Non)		
Accès à l'eau : (Oui/Non)		
Descriptions du foncier : <i>descriptions</i>		
Terres agricoles :		
Bâtiment(s) agricole(s) :		
Habitation(s) :		

2. Ressources bibliographiques

Outils

FUGEA – [Transmettre mon exploitation](#). Tout ce qu'il faut savoir pour transmettre son exploitation agricole

Le Guichet agricole de la FUGEA

https://www.guichet-agricole.be/fr_FR/transmission

[Transmiferme](#)

TransmiFERME: vous accompagner pour transmettre, reprendre, créer une exploitation agricole. **TransmiFERME**, c'est un point de contact unique et central qui réalise avec vous le bilan de votre projet et vous dirige vers les spécialistes de la FWA et de ses services, qui pourront vous accompagner vers une transmission, une reprise ou une création réussie. Les services collaborent, entre eux et avec vous, pour assurer un accompagnement complet de votre projet de transmission, de reprise, d'installation, de création.

https://www.fwa.be/fwa/transmiferme-vous-accompagner-pour-transmettre-reprendre-creer-une-exploitation-agricole?fbclid=IwAR1IF3FYFXwEGyYGvIQrqkVFLOUhU5_4-0Gwopxb4HLiRsQ4H_CWskDwigk

Les [CIVAM](#) (Centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural) sont des groupes d'agriculteurs et de ruraux qui travaillent de manière collective à la transition agro-écologique. Les CIVAM constituent un réseau de près de 130 associations, qui emploient 250 animateurs-accompagnateurs en 2019 et qui œuvrent depuis 60 ans pour des campagnes vivantes.

<https://www.civam.org/>

[ARDEAR de Normandie](#)

Différentes activités mises en place selon les départements pour permettre un accompagnement individuel et collectif des projets d'agriculture paysanne. L'agriculture paysanne permet à un maximum de paysannes et de paysans ré-partis sur tout le territoire de vivre décemment de leur métier, en produisant sur une exploitation à taille humaine une alimentation saine et de qualité, accessible à tous et toutes, sans remettre en cause les ressources naturelles de demain. Elle participe avec les citoyennes et les citoyens à rendre le milieu rural vivant et à préserver un cadre de vie apprécié par toutes et tous.

<https://www.agriculturepaysanne.org/ardear-normandie>

[Des fermes partagées en plusieurs entités](#)

La société Eloi est un nouvel acteur dans la transmission des exploitations. Son activité est originale puisqu'elle propose aux cédants que leurs exploitations soient reprises par plusieurs porteurs de projets.

<https://www.entraid.com/articles/transmission-d-exploitation-des-fermes-partagees-a-plusieurs>

[Réseau Transmission en agriculture – Bretagne](#)

En 2014, la Chambre d'agriculture de Bretagne, déjà en charge d'une mission de service public sur la Transmission des exploitations, a réuni, à la demande de l'Etat et de la Région, l'ensemble des partenaires pour trouver de nouvelles synergies et réussir le défi du renouvellement des générations en agriculture.

C'est ainsi que la Charte d'engagement pour la transmission est signée le 17 septembre 2014, lors du Space, par 23 partenaires. Une charte donnant naissance au nouveau **Réseau Transmission**.

<https://www.transmission-en-agriculture.com/synagri/transmission-en-agriculture-qui-somme-nous-00032867>

Publications

[Transmission des fermes: trois générations pour raconter l'urgence.](#)

Tchak ! Numéro 5 – 2021

<https://tchak.be/index.php/2021/03/25/tchak-transmission-fermes-wallonie/>

Réseau Civam – [Réussir sa transmission en agriculture, le guide.](#)

https://www.civam-normands.org/images/transmission/Guide_transmission-09-2020.pdf

Awe – [Reprise d'exploitation. Quelques clés pour la réussir](#)

La journée d'étude consacrée à la reprise d'exploitation organisée début d'année à Attert par le Comice de Arlon a donné lieu à une série d'exposés relatifs aux différents aspects de cette étape importante. L'importance de bien préparer sa reprise, en concertation avec un ou plusieurs conseillers spécialisés a été mise en avant. Nous revenons sur les exposés relatifs aux aides à la première installation, aux possibilités de transmission par donation et à certains pièges liés à la taxation des plus-values et à la TVA. Luc Servais

<https://www.awenet.be/awe/userfiles/file/we/articles/PDF%20610%2005%202016.pdf>

Réseau Civam et autres - [La transmission des fermes – Outils et méthode pour une transmission réussie](#)

https://terre-en-vue.be/IMG/pdf/la_transmission_des_fermes_outils_et_methodes.pdf

GAL Entre-Sambre-et-Meuse - [Retour sur notre premier Café Transmission de Walcourt](#)

Ce jeudi 10 mars 2022, le GAL et CADI (Chaîne Alimentaire Durable Intégré) organisaient leur premier café transmission à Walcourt. Ce café a été mis en place dans la lignée de deux autres qui ont déjà eu lieu sur le territoire wallon, un à Bourdon (Hotton) et un autre à Gibecq (Ath). C'était l'occasion de toucher notre public de l'Entre-Sambre-et-Meuse et de la Botte du Hainaut.

<https://www.entre-sambre-et-meuse.be/retour-sur-notre-premier-cafe?lang=fr>

[Transmission en agriculture](#) – 4 scénarios prospectifs à 2025

Ministère français de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt

https://agriculture.gouv.fr/sites/default/files/cgaaer_14035_2016_rapport.pdf

Terres de Liens - [Transmission, entre urgence et anticipation](#)

Dans les dix prochaines années, près de la moitié des agriculteurs partira à la retraite, impliquant la libération de plusieurs millions d'hectares de terres agricoles. Aujourd'hui, un tiers d'entre eux seulement déclare avoir une visibilité sur la transmission de leur ferme. Que deviendront ces terres ? Quels sont les freins à la transmission ?

<https://terredeliens.org/transmission-urgence-anticipation.html>

[Le bonheur dans la modernité : conseillers agricoles et agriculteurs](#)

Pas de technique agricole ici mais une brillante explication de l'évolution sociologique de l'agriculture. Evolution que l'on peut certainement critiquer mais qui répondait, à l'époque, à des questions qui étaient jugées prioritaires.

Aujourd'hui ces questions ont changé. On peut toutefois se poser une question : Est-ce que les moyens politiques à mettre en œuvre sont différents pour faire évoluer l'agriculture et répondre aux nouveaux enjeux ?

Arnaud Farinelle – Ingénieur agronome.

À partir de l'étude du groupe professionnel des conseillers agricoles, ce livre propose de renouveler l'histoire sociale et politique de la modernisation de l'agriculture française durant les Trente Glorieuses. Il décrit les conditions d'émergence du métier de conseiller et examine les ressorts utilisés pour obtenir l'adhésion des agriculteurs aux politiques de modernisation. L'ouvrage montre que les conseillers agricoles sont les véritables chevilles ouvrières de ces politiques, qui entendent concilier l'intensification des modes de production avec le maintien, et même la promotion, des exploitations familiales. Il éclaire ainsi la spécificité de la séquence historique de l'après-guerre et la mise en crise de ce projet modernisateur, à partir des années 1970. L'ouvrage s'adresse non seulement aux spécialistes de sociologie et d'histoire rurale mais aussi à l'ensemble de celles et ceux qui souhaitent comprendre dans quelles dynamiques sociales et historiques s'inscrivent les transformations sans précédent du monde agricole au xx^e siècle.

<https://books.openedition.org/enseditions/8642?lang=fr>

[SPW - La transmission de l'entreprise agricole en droit fiscal wallon](#)

Le droit fiscal wallon établit que toute transmission d'entreprise à titre gratuit, y compris l'entreprise agricole, par voie de donation ou par voie de succession, est soumise au taux de 0% si elle respecte certaines conditions. La transmission d'entreprise par voie de donation est régie par les articles 140bis à 140octies du code wallon des droits d'enregistrement, d'hypothèque et de greffe tandis que la transmission d'entreprise par voie de succession est régie, quant à elle, par l'article 60bis du code wallon des droits de succession. Ces deux codes ont été modifiés pour la dernière fois par le décret d'équité fiscale du 10 décembre 2009. Toutefois, ce taux réduit comprend certaines spécificités pour les entreprises agricoles.

https://forms6.wallonie.be/formulaires/DGO7_brochure_transmission_entreprise_agricole_fr.pdf

Témoignages

Séminaire sur la transmission des fermes – Février 2022 - organisé conjointement par le CREPA-CARAH et par Hainaut Développement.

Quels outils pour accompagner la transmission des fermes hainuyères ?

Intervenants :

Bérengère Delbecq - Service d'Economie Rurale du CREPA-CARAH : constat de la situation de l'agriculture en Hainaut et de son évolution durant les vingt dernières années.

Maitre Van Malleghem : la transmission au regard de la loi sur le bail à ferme

Lison Demunck – CIVAM Normandie : L'approche de la transmission

Olivier Collignon - FJA : Cap Installation reprend les conseils et accompagnements proposés aux porteurs d'installation.

https://www.hainaut-developpement.be/quels-outils-pour-accompagner-la-transmission-des-fermes-hainuyeres/?utm_source=sendinblue&utm_campaign=Newsletter_Agri_8_suite&utm_medium=email

Le Sillon belge - [Hainaut occidental : profession, conseiller de gestion](#)

Gradué en agronomie et en comptabilité, Étienne Trifin gère un peu plus de 80 dossiers sur le Hainaut occidental depuis 1984, d'abord à l'Alliance agricole belge puis au Centre de Gestion Technique agricole (Cgta) à Gembloux. Une véritable passion pour le monde agricole qui l'a également amené à s'impliquer au niveau du Comice agricole de Lessines en qualité de secrétaire.

<https://www.sillonbelge.be/9069/article/2022-04-22/hainaut-occidental-profession-conseiller-de-gestion>

[Transmission : « Tout va bien, pourquoi changer ? Oui... mais non en fait ! »](#)

En Haute-Loire, Christine Vazeille est en train de passer, à son fils Jean-Baptiste, les rênes de l'élevage laitier où elle a travaillé toute sa carrière avec son mari. Selon elle, pour que

cela se passe bien, il faut laisser ses enfants « apporter leur touche » et ne pas se dire « pourquoi changer ? ». Un « choc générationnel » nécessaire.

<https://www.web-agri.fr/installation-transmission/article/208094/video-youtube-transmission-en-elevage-laitier-accepter-des-changements-de-pratiques-agricoles>

Reprendre une ferme ? Quasiment impossible pour un jeune agriculteur, les montants sont colossaux. [Interview de David Dupuis](#).

<https://www.rtf.be/article/repandre-une-ferme-quasiment-impossible-pour-un-jeune-agriculteur-les-montants-sont-colossaux-10878869>

[Farm-Dating : Rencontre en générations](#)

Dans les Hauts-de-France, c'est près de 30% des exploitations qui seront transmissibles d'ici cinq ans. Pour faciliter la rencontre entre les cédants et les repreneurs, la Chambre d'agriculture du Nord-Pas de Calais a organisé un farm dating. On s'est basé sur le concept du speed dating qu'on connaît bien. Donc c'est des personnes qui se rencontrent sur une courte durée pour échanger sur leur projet et leurs motivations. Et puis, si ça matche, elles peuvent donner des suites après l'événement.

https://www.youtube.com/watch?v=8_7faW2f7XI

[Accompagnement à l'installation et à la transmission d'exploitation](#). Exposé de Lison Demunck, membre du CIVAM de Normandie.

https://www.youtube.com/watch?v=SX_gs-p1mAg

Petites annonces

[La bonne pioche](#) : La plateforme de petites annonces agroécologiques de [Fermes d'Avenir](#)

[Agriaffaires](#) est le 1er site d'annonces dédié à l'achat et à la vente de matériel agricole, vitivinicole, forestier et de motoculture, neuf et d'occasion.