

# TROUVER UNE TERRE POUR MON PROJET AGRICOLE



Guide pratique  
et méthodologique



<b>1. CONSTRUIRE SON PROJET AGRICOLE</b>	<b>p.07</b>	<b>3. REPÉRER UNE OFFRE DE FONCIER</b>	<b>P.21</b>
<b>1. LES ÉTAPES D'UN PROJET : DE L'ÉMERGENCE À L'INSTALLATION</b>	<b>p.09</b>	<b>1. IDENTIFIER UNE TERRE SUR UN CADASTRE</b>	<b>p.21</b>
<b>2. SE FORMER, ACQUÉRIR DE L'EXPÉRIENCE OU SE TESTER</b>	<b>p.11</b>	<b>2. QUELQUES SPÉCIFICITÉS EN ZONES DE DÉPRISES AGRICOLES</b>	<b>p.22</b>
– Formation initiale et continue	p.11	– Terres sans propriétaires, biens vacants, terres incultes	p.22
– Acquérir de l'expérience	p.11	– En zone de montagne : estives et communaux	p.22
<b>3. ILS PEUVENT VOUS ACCOMPAGNER, VOUS ORIENTER, VOUS RENSEIGNER...</b>	<b>p.12</b>	– Fiche outil : questionnements en vue de se lancer dans la recherche de terre...	p.23
<b>2. RECHERCHER UNE TERRE POUR ACCUEILLIR SON PROJET</b>	<b>P.13</b>	<b>4. VÉRIFIER L'ADÉQUATION ENTRE SON PROJET ET L'OFFRE REPÉRÉE</b>	<b>P.25</b>
<b>1. VERS UNE STRATÉGIE FONCIÈRE ?</b>	<b>p.13</b>	<b>1. PETIT PENSE-BÊTE POUR ANALYSER LES OFFRES</b>	<b>p.25</b>
– Connaître et comprendre son environnement	p.14	– Première visite	p.26
– « Donner envie que le projet se fasse ici plutôt qu'ailleurs »	p.14	– La question du prix de vente	p.27
– Se faire connaître, mobiliser des partenaires et développer le bouche à oreille	p.14	– Et l'intuition dans tout ça ?	p.27
– Patience et persévérance	p.15	<b>2. ESTIMER L'ÉTAT D'UN BÂTIMENT</b>	<b>p.28</b>
– Sang-froid et souplesse	p.16	– Première évaluation : l'état des lieux complet	p.28
<b>2. LES INTERLOCUTEURS DE LA RECHERCHE DE FONCIER</b>	<b>p.17</b>	– Évaluer le potentiel d'évolution d'un bâtiment	p.28
– La Safer	p.17	– Quelques points de vigilance	p.28
– Le service installation-transmission en Chambre d'Agriculture et le répertoire Départ-Installation	p.18	– Fiche outil : documents et ressources utiles pour analyser une ferme	p.29
– Les notaires	p.18	<b>3. CONSTRUCTIBILITÉ EN ZONE AGRICOLE</b>	<b>p.31</b>
– Les collectivités locales	p.18	– Savoir lire un Plan local d'urbanisme	p.31
– Les associations et réseaux de l'agriculture biologique et paysanne	p.19	– Comment savoir avant d'acheter si vous aurez le droit de construire ?	p.32
– Les journaux et sites d'annonces	p.20	<b>4. AUTORISATION D'EXPLOITER ET CONTRÔLE DES STRUCTURES</b>	<b>p.32</b>
		<b>5. LA QUESTION DE L'HABITATION : ENTRE PROJET DE VIE ET PROJET PROFESSIONNEL</b>	<b>p.33</b>
		– Achat ou location d'une maison située sur la ferme	p.33
		– Le cas de la cohabitation (ou proximité) avec le cédant	p.33
		– La construction d'une maison sur le lieu de travail	p.33
		– L'habitat léger, mobile et éphémère	p.33
		 <b>BIBLIOGRAPHIE SUCCINCTE ET RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES</b>	<b>p.34</b>

<b>1. LOUER UNE TERRE OU UNE FERME</b>	<b>P.37</b>	<b>3. LES FORMES DE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE</b>	<b>P.55</b>
1. LE STATUT DU FERMAGE	p.37	1. DÉFINITIONS PRÉALABLES : STATUTS, APPORTS, ASSOCIÉS...	p.56
2. LE BAIL RURAL	p.38	- Le choix et la rédaction des statuts	p.56
- 4 conditions à réunir...	p.38	- Les apports	p.57
- 7 principes constitutifs (forme, preuve, durée, renouvellement, cession, état des lieux, indemnité)	p.39	- La responsabilité des associés	p.57
- et quelques nouveautés (fonds agricole et bail cessible, les clauses environnementales)	p.40	- Les comptes courants d'associés	p.57
3. SPÉCIFICITÉS INDUITES PAR LE RÉGIME DE BAIL	p.41	2. LES PRINCIPALES FORMES SOCIÉTAIRES POUR ACQUÉRIR DU FONCIER AGRICOLE	p.58
- Baux ordinaires, régime de droit commun (durée, renouvellement, résiliation de bail)	p.41	- La Société civile immobilière (SCI)	p.58
- Baux à long terme (baux de 18 à 25 ans, bail de carrière)	p.42	- Le Groupement foncier agricole (GFA)	p.59
- Bail à métayage	p.43	- Le Groupement foncier rural (GFR)	p.59
- Tableau récapitulatif des baux entrant dans le statut du fermage	p.44	- L'association (association porteuse de foncier, association agréée « Protection de l'environnement »)	p.60
- État des lieux d'entrée et de sortie, un document à réaliser avec attention	p.45	3. D'AUTRES SOCIÉTÉS POUVANT ACQUÉRIR DU FONCIER	p.61
4. D'AUTRES BAUX À NE PAS OUBLIER	p.46	- La fondation reconnue d'utilité publique	p.61
- Le bail cessible hors du cadre familial	p.46	- Le fonds de dotation	p.61
- Le bail emphytéotique	p.47	- La Société en commandite par action	p.62
2. ACHETER UNE TERRE OU UNE FERME	P.49	4. COUPLAGE DES STATUTS	p.62
1. LES VALEURS D'UNE FERME	p.50	4. TERRE DE LIENS COMME PROPRIÉTAIRE	P.63
2. LA NÉGOCIATION ENTRE CÉDANT ET REPRENEUR	p.51	1. LE PROJET : UNE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE SUR LE TRÈS LONG TERME	p.63
3. LE COÛT TOTAL D'UNE ACQUISITION	p.51	- Deux propriétaires bailleurs potentiels (la Foncière, la Fondation)	p.63
4. LES DÉMARCHES LÉGALES ; PROMESSE DE VENTE ET COMPROMIS	p.52	2. DEVENIR LOCATAIRE D'UNE FERME TERRE DE LIENS	p.65
5. FINANCER SON PROJET D'ACHAT	p.53	- Du repérage à l'instruction	p.65
6. ET AUSSI...	p.53	- Les projets agricoles installés sur les fermes Terre de Liens	p.66
- Acheter en viager	p.53	- Extrait de la charte Terre de Liens	p.66
- Achat différé : location-vente, portage et stockage foncier	p.54	3. TABLEAU RÉCAPITULATIF FORMES DE SOCIÉTÉ	p.67

ANNEXE 01. PARCOURS AIDÉ ; FAIRE AVEC OU SANS LA DOTATION JEUNE AGRICULTEUR ?	P.73	ANNEXE 08. BAIL RURAL : DROITS ET DEVOIRS DU BAILLEUR ET DU PRENEUR	P.87
		1. OBLIGATIONS DU BAILLEUR	p.87
		- Obligations de délivrance et de garantie	p.87
		- Obligations d'entretien	p.87
		- Obligations aux charges	p.88
		2. OBLIGATIONS DU PRENEUR	p.88
		- Exploiter le bien	p.88
		- Exploiter « en bon père de famille »	p.88
		- Habiter sur le lieu ou à proximité	p.88
		- Payer le fermage au terme convenu	p.89
		- Réparations locatives et menus travaux d'entretiens	p.89
		3. DROITS DU PRENEUR	p.89
		- Généralités sur les travaux d'amélioration du fonds	p.89
		- Les travaux d'investissement	p.90
		- La question du bâti	p.90
		- Indemnisation des investissements	p.90
		ANNEXE 09. LES FRAIS LIÉS À UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE	P.91
		1. LES FRAIS DE NOTAIRE OU ÉMOLUMENTS	p.91
		2. FRAIS SAFER	p.91
		- En acquisition/rétrocession	p.91
		- En substitution	p.91
		3. COMMISSIONS D'AGENCE IMMOBILIÈRE	p.92
		ANNEXE 10. D'AUTRES FORMES DE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE	P.93
		1. LA COPROPRIÉTÉ	p.93
		2. LE LOT VOLUME	p.94
		3. L'INDIVISION	p.94
		ANNEXE 11. D'AUTRES SOCIÉTÉS POUVANT ACQUÉRIR DU FONCIER	P.95
		1. LA SAS	p.95
		2. LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE D'INTÉRÊT COLLECTIF	p.95
		ANNEXE 12. TVA, PLUS-VALUES ; QUELQUES ÉLÉMENTS SUR LA FISCALITÉ	P.97
		1. LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE	p.97
		2. LES PLUS-VALUES	p.97
		ANNEXE 13. CADRE D'INTERVENTION DE TERRE DE LIENS DANS LES PROJETS D'ACQUISITIONS	P.98
		1. ACHAT DE FONCIER ET BÂTI AGRI-RURAL OU PÉRIURBAIN	p.98
		2. LES CRITERES DE SELECTION DES PROJETS	p.98
		3. LES MODALITES ET DELAIS D'INSTRUCTION	p.98
		4. VERS DES CO-ACQUISITIONS MIXTES	p.99
		5. L'IMPLICATION DANS L'EFFORT DE COLLECTE	p.99
ANNEXE 02. ACTIVITÉ DE VENTE SUR LA FERME OU DE LOCATION SAISONNIÈRE	P.74		
1. DÉFINITION DE L'ACTIVITÉ AGRICOLE	p.74		
2. VENTE SUR LA FERME	p.74		
3. ACTIVITÉ DE LOCATION SAISONNIÈRE	p.74		
ANNEXE 03. LA MÉTHODOLOGIE DE PROJET APPLIQUÉE AU COLLECTIF	P.75		
1. QUESTIONNER SON PROJET DANS LE COLLECTIF	p.75		
2. LA COHÉRENCE DU PROJET COLLECTIF	p.76		
3. QUE FAIRE AVEC CES CONTRADICTIONS ?	p.76		
ANNEXE 04. PRINCIPE DU DROIT DE PRÉEMPTION, DEMANDER UN CERTIFICAT D'URBANISME ET UNE AUTORISATION D'EXPLOITER	P.77		
1. LE PRINCIPE DU DROIT DE PRÉEMPTION	p.77		
2. DEMANDER UN CERTIFICAT D'URBANISME	p.77		
3. DEMANDER UNE AUTORISATION D'EXPLOITER	p.78		
ANNEXE 05. TERRES SANS PROPRIÉTAIRES, BIENS VACANTS ET TERRES INCULTES	P.79		
1. LA REPRISE DES BIENS VACANTS OU SANS MAÎTRES	p.79		
2. LA MISE EN VALEUR DES TERRES INCULTES OU MANIFESTEMENT SOUS-EXPLOITÉES	p.79		
ANNEXE 06. LES COMMUNAUX, SECTIONAUX ET ASSOCIATIONS FONCIÈRES	P.81		
1. LES COMMUNAUX ET SECTIONAUX	p.81		
2. LES ASSOCIATIONS FONCIÈRES	p.82		
ANNEXE 07. AUTRES BAUX ET CONVENTIONS DE MISE À DISPOSITION	P.83		
1. LE COMMODAT	p.83		
2. LE BAIL À CONSTRUCTION	p.83		
3. LE BAIL COMMERCIAL	p.84		
4. LE BAIL D'HABITATION	p.85		
5. PETITES PARCELLES – BAUX À DURÉE LIBRE ET NON SOUMIS AU STATUT DU FERMAGE	p.85		
6. LES VENTES D'HERBE	p.86		
7. LES CONVENTIONS PLURIANNUELLES D'EXPLOITATION OU DE PÂTURAGE	p.86		

# PRÉFACE

S'installer en agriculture ou développer une activité rurale, cela passe d'abord par un lieu prêt à accueillir le projet. Aujourd'hui, la spéculation foncière rend les prix de la terre inaccessibles et la ressource elle-même se fait de plus en plus rare. Dans ces conditions, trouver une terre pour lancer son projet peut relever d'un parcours du combattant.

L'accès à la terre s'avère plus difficile encore pour ceux qui ont choisi le métier d'agriculteur sans être issus d'une famille d'agriculteurs, parce qu'ils ne bénéficient pas de l'appui d'un réseau professionnel ou familial, et que les financeurs potentiels accordent difficilement leur confiance de prime abord. Enfin, choisir de se lancer dans un projet à forte dimension écologique, diversifié et inscrit dans son territoire peut ajouter une difficulté dans certaines régions dédiées à une monoculture. Or, pour nombre des porteurs de projet que nous rencontrons, s'installer en agriculture n'est pas qu'un simple projet économique, c'est retrouver un métier qui a du sens, des valeurs humaines qui s'insèrent dans un équilibre avec notre écosystème et le tissu social alentour.

## Quelques chiffres clés



1300 hectares de terres agricoles disparaissent chaque semaine vers d'autres usages (loisirs, urbanisation...)



Le prix de la terre a bondi de 40% en 10 ans



À peine 6,5% des surfaces agricoles en bio, encore loin de l'objectif de 20% de la Surface Agricole Utile en 2020

## Alors, s'installer comme paysan ? Sans terre ? Est-ce bien raisonnable ?

Pour toutes ces raisons, Terre de Liens intervient pour faciliter l'accès au foncier et favoriser l'éclosion de projets qui redonnent vie aux territoires ruraux. Depuis 2003 ; date de sa constitution, Terre de Liens s'est attaché à développer des solutions permettant à tout un chacun de s'engager dans la préservation du foncier agricole pour permettre l'installation d'activités agro-écologiques. La création de la Foncière (entreprise reconnue d'utilité sociale) puis de la Fondation Terre de Liens (reconnue d'utilité publique) a permis à ce jour (2017) d'acquérir 140 fermes mises en valeur par près de 200 fermiers et fermières sur l'ensemble du territoire français. Terre de Liens, c'est également un réseau d'associations territoriales qui accompagnent chaque année plus de 800 candidats à l'installation sur le volet foncier de leur projet. Le mouvement Terre de Liens a ainsi développé une expertise reconnue sur les moyens de lever les problématiques foncières dans les projets de créations d'activités agricoles et agri-rurales.

Ce guide propose donc aux personnes qui souhaitent s'installer et à celles qui les accompagnent un ensemble de ressources, méthodologiques et juridiques, issues de l'expérience de Terre de Liens afin de faciliter l'accès au foncier pour le développement d'activités agricoles et agri-rurales.

Nous espérons qu'il vous sera utile et qu'il répondra à vos questions !

Mars 2018

Freddy Le Saux  
président de l'association  
Terre de Liens

Damien Roumet  
et Fabrice Ruffier  
Co-animateurs  
du groupe de travail  
installation-transmission

Sources chiffres clés :  
Teruti-Lucas  
Le prix des terres  
Agence Bio

# MODE D'EMPLOI

Cet outil a pour ambition d'être la référence sur les problématiques foncières pour les accompagnateurs à la création-reprise d'entreprises agricoles et rurales. Il repose sur les multiples expériences menées et accumulées depuis 15 ans par l'ensemble des composantes du mouvement Terre de Liens (accompagnement à la recherche de terre, médiation foncière, acquisition, gestion locative et patrimoniale, etc.).

Il est destiné tant aux personnes qui souhaitent développer un projet agricole qu'aux accompagnatrices et accompagnateurs de projets. Si nous n'avons pas opté pour une écriture inclusive pour la rédaction de ce guide nous affirmons ici notre volonté de représenter autant les femmes que les hommes.

## Plusieurs types de ressources

Vous rencontrerez tout au long de ce guide...

› Des « zoom » pour préciser une notion ou un élément de méthode



› Des conseils, trucs et astuces ou des points d'attention pour faciliter les démarches d'accès à la terre



› Des annexes techniques ou méthodologiques notamment pour appuyer les accompagnateurs dans leur quotidien



Pour de plus amples informations ou pour nous soumettre vos idées, envies et besoins n'hésitez pas à nous contacter à :

installation  
@terredeliens.org



Vous trouverez également :

- › Des éléments sur la fiscalité
- › Des références juridiques
- › Des ressources bibliographiques complémentaires

## Adaptabilité et évolutivité ; vers une ressource agile

Cet outil a vocation à être adaptable et facilement appropriable par chaque accompagnateur. Son format en classeur doit permettre à tout un chacun d'y associer des éléments spécifiques à son territoire (contextes fonciers ou agricoles, structures d'accompagnements...).

Il est également pensé pour être mis à jour facilement en fonction des évolutions législatives relatives aux cadres de l'installation et de la transmission agricole ou aux enjeux fonciers.

De même, il pourra être augmenté de ressources complémentaires en fonction des nouvelles expériences formalisées (fiches initiatives foncières) ou d'expertises développées par notre mouvement et ses partenaires (nouveaux outils et méthodes ; nouvelles ressources thématiques...).

# 01 PARTIE

## CONSTRUIRE SON PROJET AGRICOLE ET TROUVER LE FONCIER POUR L'ACCUEILLIR

L'installation agricole est un parcours long qui peut être semé d'embûches et la recherche d'une terre s'avère souvent centrale dans ce cheminement. Pour autant, il est essentiel de ne pas occulter les nombreuses dimensions que recouvre une installation agricole ; définition du projet agricole, techniques agronomiques, stratégies commerciales et d'investissements... qu'il peut être ardu d'explorer sans appui. C'est pourquoi il est essentiel de se rapprocher de différents acteurs, institutionnels, syndicaux ou associatifs afin d'appuyer les futur.e.s paysan.n.e.s dans la construction de leur projet et leur permettre de se lancer sereinement dans l'aventure.

Cette section s'attache donc à dresser les principales étapes d'une installation agricole et à donner quelques conseils méthodologiques pour la mener à bien. Nous présenterons succinctement les principales structures qui pourront aider dans la construction d'un projet d'installation sur une ou plusieurs problématiques. Elle n'a pas vocation à être exhaustive et beaucoup de particularités peuvent exister en fonction des territoires. Aussi, il sera nécessaire de se rapprocher de ces structures et institutions afin d'avoir une vision claire et précise de l'ensemble des appuis que le porteur de projet pourra mobiliser dans son parcours d'installation.



# 1. CONSTRUIRE SON PROJET AGRICOLE

## 1. LES ÉTAPES D'UN PROJET : DE L'ÉMERGENCE À L'INSTALLATION

### 1. Émergence



- **Échanger sur le projet** en mobilisant ses propres contacts et en créant un nouveau réseau (paysans, structures d'accompagnement...)
- **Définir les grandes lignes** du projet en clarifiant ses motivations et ses objectifs du projet en « vitesse de croisière » :
  - **Économiques** : en définissant ses besoins privés pour déterminer le revenu disponible attendu
  - **Sociaux** : en définissant son objectif de rythme de travail
  - **Techniques** : en identifiant la production et les pratiques agricoles
- *Passage au Point accueil installation (PAI) et remise de l'autodiagnostic du projet*

### 2. Conception



Identifier ses besoins et ses ressources

- **Se former** pour acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la mise en œuvre du projet (centres de formation, stages, espaces tests agricoles...)
  - Réaliser le *Plan de professionnalisation personnalisé* (parcours « PPP » : stage 21h, formations)
- **Choisir** son type d'installation (reprise d'exploitation, association ou création d'activité) et accéder à du foncier
  - *Demande d'autorisation d'exploiter* (délai de 4 à 6 mois)
- **Déterminer** produits et débouchés et dimensionner l'outil de production
  - *Étude de marché et obtention de promesses de vente*

### 3. Montage

Déterminer la stratégie d'installation à adopter pour atteindre l'objectif fixé

- **Identifier** les moyens à mettre en œuvre et choisir le rythme d'installation (« rapide » ou « par étapes »)
- **Clarifier** les démarches à réaliser et faire son échéancier
- **Chiffrer** le projet en « vitesse de croisière » et réaliser le prévisionnel économique année par année (chiffrer les productions, organiser l'outil de production, définir les investissements)



### 4. Réalisation



- *Passage en Commission départementale d'orientation agricole (CDOA)*
  - **Signer** les actes relatifs au foncier (baux ou achats)
  - **Déclarer** son activité par inscription au Centre de formalité des entreprises (CFE)
- < - Possibilité de s'installer dans les 12 mois - >
- **Finalisation** du dossier d'affiliation auprès de la Mutualité sociale agricole (MSA)
  - **Demande** de paiement de la Dotation jeune agriculteur (DJA) (délai de 3 mois)

### 5. Installation



### Suivi

- **Fiche de suivi** Jeune agriculteur remise chaque année pendant 5 ans
- **Suivi technico-économique**

En noir : étapes et démarches communes aux parcours aidés et non aidés

En gris : étapes et démarches propres au parcours aidé uniquement



## PARCOURS AIDÉ

Dans le cadre de sa politique de soutien à l'installation, l'État propose un « parcours aidé » à des futurs agriculteurs qui remplissent certaines conditions et prennent certains engagements.

L'une d'entre elles concerne l'acquisition de la « capacité agricole » et correspond à l'obtention d'un diplôme agricole de niveau 4 (en présentiel, en formation à distance ou par validation des acquis de l'expérience).

Si vous ne demandez pas les aides nationales, aucune formation n'est exigée pour s'installer. Nous conseillons toutefois de choisir de suivre des formations, longues ou courtes, si vous désirez acquérir des connaissances et des compétences propres à votre future activité.

Notez que la progressivité est possible au sein de ce parcours.

 ANNEXE 01 Parcours aidé ; faire avec ou sans la « dotation jeune agriculteur » ?



## 2. SE FORMER, ACQUÉRIR DE L'EXPERIENCE OU SE TESTER

### FORMATION INITIALE ET CONTINUE

**La formation initiale** est proposée par des centres de formation publics et privés aux personnes de 16 à 26 ans, en parcours « classique » ou en alternance.

L'Enseignement Agricole offre une variété de parcours de formation allant de la classe de 4<sup>e</sup> jusqu'aux doctorats, en passant par les Cap et Bep Agricoles, les baccalauréats technologiques et professionnels, les Bts Agricoles et licences professionnelles, les masters et les diplômes d'ingénieurs, de vétérinaires et de paysagistes.

Les diplômes proposés par les établissements publics peuvent être préparés par voie scolaire, par apprentissage, en formation continue, à distance ainsi que par la validation des acquis de l'expérience.

Pour plus d'information  
[educagri.fr](http://educagri.fr) - enseignement public  
[cneap.fr](http://cneap.fr) - enseignement privé

**La formation continue** pour adultes est aussi possible. Par exemple, de nombreuses personnes en reconversion professionnelle choisissent de réaliser un Brevet professionnel responsable d'exploitation agricole (BPREA), sur une année qui permet d'acquérir la « capacité agricole ». De même, de nombreuses formations complémentaires sont proposées aux agriculteurs, installés ou non. Elles permettent de se familiariser avec certaines notions nécessaires au parcours et d'acquérir des compétences propres à votre projet.

Les porteurs de projets agricoles référencés auprès d'un Point accueil installation peuvent bénéficier de ces formations dispensées dans le cadre du fonds de formation des agriculteurs Vivea. L'éventail des formations proposées est large : elles peuvent concerner des formations techniques, la dimension commerciale ou proposer des parcours plus complets tels des formations « De l'idée au projet » mises en place dans plusieurs territoires.

### ACQUÉRIR DE L'EXPERIENCE

Une fois formé, nous ne pouvons que recommander au porteur de projet d'effectuer plusieurs mises en situation professionnelles afin d'acquérir de l'expérience, de voir différents systèmes agricoles, modes de productions ou d'organisations qui permettront d'affiner le projet d'installation. Des stages proposés dans les parcours de formations, au salariat agricole en passant par le Wwoofing ou les dispositifs d'Espaces-test agricoles, petite revue des différentes possibilités qui s'offrent aux porteurs de projet pour répondre à ces enjeux.

➤ Les **formations agricoles** proposent en général des stages en exploitation agricole (les CFPPA notamment). Les stages sont de très bons moyens de se rendre compte de la réalité du métier et d'acquérir de l'expérience dans la production envisagée.

➤ Travailler en tant que **salarié agricole** permet aussi de se tester sur le terrain. L'Anefa, l'Apecita et Pôle Emploi proposent des offres d'emplois qu'ils soient saisonniers ou à temps plein.

Pour plus d'information  
[anefa.org](http://anefa.org), [apecita.com](http://apecita.com) et [pole-emploi.fr](http://pole-emploi.fr)

➤ L'Accès des **Demandeurs d'emploi** aux métiers agricoles (Adema) permet à un demandeur d'emploi sans formation ni expérience agricole de se tester sur une activité agricole en effectuant un stage indemnisé de 3 semaines en immersion dans une entreprise agricole.

Pour plus d'information [fafsea.com](http://fafsea.com)

➤ **Des Espaces-tests agricoles** existent aujourd'hui dans de nombreux territoires. Ils permettent de mobiliser un ensemble de ressources et dispositifs pour l'accompagnement des porteurs de projet souhaitant s'installer dans un cadre sécurisé. Les Espaces tests agricoles assument plusieurs fonctions pour répondre à ces objectifs ; ils sont donc à la fois :

- couveuse : par la mise à disposition de moyens de production ; matériel, foncier, bâtiment
- pépinière : par l'hébergement social et juridique de l'activité agricole et du porteur de projet en phase de test
- accompagnateur : par la mobilisation d'un ensemble de partenaires du territoire pour répondre aux différentes problématiques des porteurs de projet accompagnés

Pour plus d'information [reneta.fr](http://reneta.fr)

➤ **Le « wwoofing »**, qui vient de Wwoof ou World wide opportunities on organic farms, consiste à travailler de façon bénévole dans une exploitation agricole en agriculture biologique, en échange du logement, de la nourriture, mais aussi de partage de connaissances et de compétences. S'étant développé dans de nombreuses régions du monde, le wwoofing est désormais connu mais ne possède actuellement pas de statut juridique légal.

Pour plus d'information  
[wwoof.fr](http://wwoof.fr) et [wwoofinternational.org](http://wwoofinternational.org)

### 3. ILS PEUVENT VOUS ACCOMPAGNER, VOUS ORIENTER, VOUS RENSEIGNER...



Petite revue non exhaustive des acteurs appartenant à des réseaux nationaux qui peuvent vous orienter, vous conseiller ou vous accompagner dans votre parcours.

#### □ Accueil paysan

Accueil Paysan est une association impliquée dans le tourisme rural et social. Il réunit des acteurs du milieu rural exerçant des activités de chambre d'hôtes, gîtes et campings à la ferme, auberges, fermes équestres, accueil d'enfants et accueil social, vente de produits agricoles à la ferme.

Plus d'informations  
[accueil-paysan.com/fr/](http://accueil-paysan.com/fr/)

#### □ Adear

Les Adear sont les Associations de développement de l'emploi agricole et rural. Fédérées au niveau national au sein de la Fadar et présentes dans une soixantaine de départements, les Adear ont mis en place un dispositif d'accompagnement des porteurs de projet qui souhaitent s'installer en agriculture ou transmettre leur ferme. Elles soutiennent les valeurs de l'agriculture paysanne et accompagnent une grande diversité de projets.

Plus d'informations  
[jeminstallepaysan.org](http://jeminstallepaysan.org) et [agriculturepaysanne.org](http://agriculturepaysanne.org)

#### □ Les Afocg

Les Afocg sont les Associations de formation collective à la gestion. Fédérées au niveau national au sein de l'Inter-Afocg, elles sont présentes dans 17 départements. Elles ont pour missions de rendre leurs adhérents (chefs d'entreprise tels qu'agriculteurs, artisans, commerçants et associations) autonomes dans leur comptabilité et dans leur gestion technique, économique ou stratégique, et de les accompagner dans les différentes étapes de développement de leur entreprise (création, évolution...).

Plus d'informations [interaafocg.org](http://interaafocg.org) et [afocg.fr](http://afocg.fr)

#### □ Chambre d'agriculture

Les Chambres d'Agriculture sont des établissements publics présents dans tous les départements et toutes les régions de France et qui sont pilotés par des élus professionnels au même titre que les autres chambres consulaires (chambre des métiers et de l'artisanat, du commerce et de l'industrie).

Aux côtés des collectivités et des pouvoirs publics, elles jouent un rôle essentiel dans les politiques agricoles de leur territoire et sont des interlocutrices centrales pour les porteurs de projets agricoles et les agriculteurs (gestion des démarches administratives, conseils techniques et économiques...).

La Chambre d'Agriculture possède des missions de services publics gratuits (pré-instruction des dossiers de demandes d'aides par exemple) et proposent des prestations payantes (conseil aux agriculteurs, appui à la réalisation du dossier de demandes d'aides...).

Plus d'information [chambres-agriculture.fr](http://chambres-agriculture.fr)

#### □ Réseau Civam

Les Civam sont les Centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural. Fédérées au niveau national au sein du « Réseau Civam » elles ont pour mission de rassembler agriculteurs et ruraux d'un même territoire pour développer de nouvelles initiatives, se former, échanger, expérimenter et innover. Plus de 140 groupes affiliés au réseau Civam existent sur l'ensemble du territoire.

Plus d'information [civam.org](http://civam.org)

#### □ Les Gab

Les Groupements d'agriculture biologique (Gab) sont présents au niveau départemental et sont fédérés au niveau national au sein la Fnab (Fédération nationale d'agriculture biologique des régions de France). Ils accueillent et accompagnent les porteurs de projet en agriculture biologique ou en conversion à la bio, organisent des formations et des temps d'échanges entre agriculteurs et consommateurs, etc.

Plus d'information [fnab.org](http://fnab.org) et sur les sites internet des Gab départementaux

#### □ Point accueil installation transmission

Dans chaque département, un Point accueil installation (PAI), présent sur un ou plusieurs sites, a été labellisé par le préfet pour accueillir les porteurs de projets agricoles. Le PAI accueille les porteurs de projets agricoles, les informe sur les aspects liés à l'installation agricole, les oriente vers des structures ou des professionnels selon l'avancée de leur projet et les aide à réaliser l'autodiagnostic de leur projet. Le PAI est le point d'entrée pour le parcours « aidé », mais peut aussi vous délivrer une attestation qui vous permet de bénéficier des formations proposées aux agriculteurs (financées par Vivea, fonds pour la formation des entrepreneurs du vivant).

#### □ Terre de Liens

Le réseau associatif Terre de Liens peut vous accueillir, vous orienter et vous accompagner sur le volet foncier de votre projet.

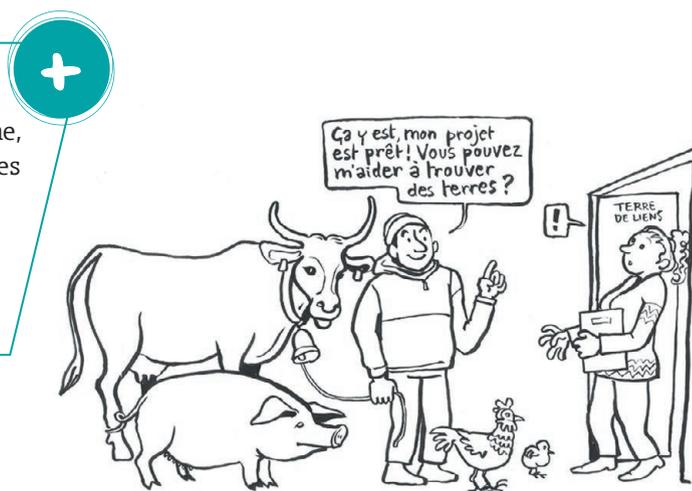
Plus d'information [terredeliens.org](http://terredeliens.org)

# 2. RECHERCHER UNE TERRE POUR ACCUEILLIR SON PROJET

En clarifiant son projet et en définissant précisément ses critères, le porteur de projet met toutes les chances de son côté pour entamer la phase de recherche de foncier. En effet, cette recherche implique de mobiliser des acteurs et outils différents, ces ressources pouvant varier d'un projet à l'autre, voire d'un territoire à l'autre pour un projet similaire. Il n'y a donc pas de recette miracle ou de stratégie toute faite 100% garantie.

## Chercher du foncier, c'est long !

Selon les régions, les contextes fonciers ou les critères de recherche, la période de recherche de foncier peut prendre quelques semaines à quelques mois, voir dépasser les 2-3 ans. Pendant cette période, il s'agit aussi de continuer à nourrir son projet par des rencontres et des expériences. La recherche de foncier n'a en cela rien de commun avec la recherche d'un appartement ou d'une maison.



## 1. VERS UNE STRATÉGIE FONCIÈRE ?

La définition d'une « stratégie » de recherche de terre peut paraître une approche excessivement rationaliste pour celui qui attend de trouver la ferme de ses rêves. Toutefois, la pratique d'accompagnement et les expériences connues de Terre de Liens tendent à montrer tout l'intérêt de cet exercice.

Par stratégie de recherche on entend :

- identifier les territoires de recherche, leurs particularismes, leurs contextes respectifs,
- identifier ses interlocuteurs et leur(s) rôle(s),
- définir des étapes clés auxquelles on peut questionner la méthode de recherche, les résultats ou l'absence de résultat,
- adapter ses moyens et ses outils aux particularités de sa recherche.

La phase de recherche de foncier peut être une étape difficile dans le parcours à la création d'une ferme, source de tensions, de frustrations, de découragement. En organisant sa recherche, le porteur de projet se dote d'outils pour trouver la ferme idéale avec patience et persévérance.

Deux approches existent aussi en matière de recherche de foncier, chacun pouvant trouver son compte dans l'une ou l'autre, chacune de ces méthodes étant défendue ardemment par ses pratiquants :

- **à partir de critères généraux** : trouver une ferme puis y construire le projet le plus adapté selon ce que les lieux permettent ;
- **commencer par définir des critères précis** à partir de ses attentes, besoins personnels, de son imaginaire, pour les traduire en critères factuels permettant de rechercher précisément un bien agricole répondant à ces critères spécifiques. Ceux-ci étant définis comme permettant le développement du projet souhaité.

L'une et l'autre de ces approches ont leurs atouts, et une fois encore, il n'y a pas une seule recette.

Toutefois, on soulignera que pour des « nouveaux paysans », venant à cette activité pour répondre à un socle de valeurs personnelles, une envie de changer de vie, la seconde approche donne davantage de place à ces fondements personnels. De même, par manque d'expériences ou de connaissances de pratiques agricoles, il peut y avoir un risque dans la première approche à prendre une ferme dont les marges d'évolutions seront réduites.

## CONNAÎTRE ET COMPRENDRE SON ENVIRONNEMENT

Le sentiment d'attachement à la propriété est généralement fort et perdure encore aujourd'hui pour de nombreux français et sur l'ensemble du territoire. Le Code civil napoléonien indique « La terre reste un patrimoine attaché à la propriété privée ». Pour un porteur de projet non issu d'une famille d'agriculteurs, ou qui n'a pas ses racines sur un territoire, le marché est assez largement défavorable. Le fait le plus marquant à ce sujet est la pratique de l'entre-soi et l'opacité du marché foncier agricole. Il faut donc avoir conscience au moment de démarrer sa recherche, que les offres et annonces « visibles » ne sont qu'une petite partie du marché foncier. Le paramètre financier n'est donc pas le seul obstacle que devra affronter le porteur de projet en recherche de terres.

D'autre part, des territoires voisins peuvent avoir des contextes fonciers, des histoires ou des réalités très différentes. Une recherche de foncier à l'échelle d'une ou plusieurs régions a de fortes chances d'aboutir à l'éparpillement des ressources et moyens du porteur de projet. Alors qu'en sélectionnant une ou plusieurs vallées, cantons, secteurs géographiques précis, il est plus facile d'en comprendre le contexte et d'identifier les bons interlocuteurs. Cette compréhension peut se nourrir de ressources bibliographiques, mais il semble assez évident que de passer du temps sur place, d'y rencontrer des personnes ressources est une solution qui sera souvent payante. En limitant le nombre de zones de recherches, il sera plus aisé d'aborder cette analyse à l'occasion de week-ends ou périodes passées sur place.



## « DONNER ENVIE QUE LE PROJET SE FASSE ICI PLUTÔT QU'AILLEURS »

La bonne compréhension du contexte local a deux vertus : s'assurer que le territoire est propice au projet d'installation tel qu'il est conçu d'une part (débouchés, disponibilités foncières, concurrence...) et, d'autre part développer son argumentaire pour que d'autres aient envie que le projet se fasse ici plutôt qu'ailleurs (offre atypique, développement local, découverte et animation pour la population locale). En cherchant du foncier en face-à-face (plutôt que derrière son écran d'ordinateur), le porteur de projet va être amené à confronter son imaginaire à la perception positive ou négative de son interlocuteur. Dans un contexte de forte concurrence sur l'accès au foncier, il est donc important d'apparaître crédible aux yeux des interlocuteurs locaux. Outre l'expérience et la formation, la clarté du projet, des critères précis pour sa réalisation sont autant de gages de sérieux face à des représentants de la profession ou des élus locaux. La cohérence du projet d'un point de vue technique et financier semble indispensable à cette étape. Toutefois, il ne s'agit pas d'arriver avec un projet figé. Bien au contraire, les rencontres et échanges doivent pouvoir nourrir la réflexion et permettre des rééquilibrages de certains paramètres, tout en respectant le socle des valeurs profondes portées par le porteur de projet.

## SE FAIRE CONNAÎTRE, MOBILISER DES PARTENAIRES ET DÉVELOPPER LE BOUCHE À OREILLE

Si les offres de foncier disponibles sur les sites d'annonces sont une ressource incontournable, il faut avoir conscience qu'elles ne peuvent constituer une ressource exclusive. Le bouche à oreille tourne à plein concernant les offres de foncier et il n'y a pas une information qui circule plus vite dans le monde agricole qu'une possibilité de récupérer une ferme ici ou un terrain là. Si une annonce est publiée, en utilisant exclusivement ce type de ressources, il est bien possible que le bien soit vendu de longue date lorsque l'annonce tombera dans les mains du chercheur de terre.

La clé réside donc dans le développement d'un réseau d'interlocuteurs et de partenaires constitués notamment :

- › de propriétaires fonciers privés et de collectivités qui sont susceptibles de fournir un terrain à acheter ou à louer ;
- › de « prescripteurs », des personnes ressources locales, intégrées dans le réseau des partenaires et qui pourront jouer le rôle de relais en faisant remonter des offres ou des potentialités.

Cette seconde catégorie est particulièrement vaste et regroupe aussi bien des réseaux agricoles (syndicats, associations, réseaux paysans, coopératives) que des partenaires issus de la société civile (associations locales, réseaux bio et alternatifs...). Selon le contexte territorial, selon le type de projet il sera utile de se rapprocher plus activement de l'un ou l'autre réseau.

## **PATIENCE ET PERSÉVÉRANCE**

Il peut être tentant de se jeter à corps perdu dans la recherche d'une ferme en écumant les territoires. Au contraire, on peut se sentir extrêmement frustré par le manque de temps à y consacrer si l'activité professionnelle est trop prenante et laisse juste le temps d'éplucher les sites d'annonces. La recherche de foncier doit prendre sa place dans un temps et un espace défini, au risque de créer des frustrations voire des tensions. Lorsque la recherche porte sur un secteur géographique éloigné, y passer régulièrement quelques jours en week-end peut être une façon utile de s'y consacrer pleinement sans abandonner son emploi ou ses occupations quotidiennes. L'antagonisme avec la recherche d'une maison ou d'un appartement est à rappeler encore ici : lorsqu'une maison ou un appartement peut se vendre en quelques semaines, il est plus courant que la préparation de la vente d'une ferme prenne plusieurs années. Tout particulièrement, la transmission de fermes par des agriculteurs à de jeunes installés non issus du milieu agricole est souvent le fruit d'un processus de plusieurs mois, voire années. Un partenariat avec une collectivité locale (commune, agglomération...) peut également prendre un temps conséquent entre les premiers contacts et la mise à bail effective. Ce temps peut être utilisé par le candidat pour planifier son installation, évaluer le bien (voir partie suivante), en multipliant les visites ou en effectuant une phase de test ou de parrainage.



## **UN CV POUR LE PROJET ?**

**À ce stade, il peut être utile de posséder un document synthétique de présentation de son projet.**

**Ce document, le « CV du projet », doit détailler :**

- › le détail de la recherche de foncier : présence de bâtiment, surfaces, conditions d'exploitations...
- › les projets de création d'activités agricoles et rurales en valorisant l'intérêt de chacune dans le contexte local.
- › les porteurs du projet : les coordonnées, le parcours, les expériences, les intentions ; cette partie visant notamment à rassurer sur la crédibilité des candidats.

**Il est conseillé de proposer un document synthétique mais attractif. Il n'est pas utile à ce stade de donner des prévisions économiques ou d'investissement, en revanche il est préférable d'être assez précis sur le type de foncier recherché.**

**Ce document peut être laissé à l'issue d'un entretien ou d'une rencontre. À défaut il peut être diffusé par courriel mais le contact personnel semble tout de même incontournable.**

En définissant clairement des étapes dans sa recherche, voire en se donnant des échéances, le porteur de projet peut cadrer à la fois le temps et l'énergie investis dans cette recherche. Il peut également être souhaitable, après une première période sans résultat de reprendre son projet et son organisation pour identifier ce qui a pu être facteur d'échec. Enfin, il faut garder conscience que la mobilisation d'un réseau et de partenaires doit s'entretenir par des contacts réguliers. C'est donc un équilibre subtil entre une recherche trop précise ou trop vague, une échelle de recherche restreinte à quelques communes ou à des territoires trop vastes, un investissement en temps important sur un territoire, et la chance qui existe toujours de tomber sur la ferme idéale dans une petite annonce. On ne peut que vous conseiller de vous armer de courage, de patience, de diplomatie et d'arguments de toutes sortes pour mettre toutes les chances de votre côté.

## ENTRE SANG-FROID ET SOUPLESSE

La recherche de terre peut être vécue comme une phase particulièrement enrichissante ou totalement frustrante. Cela peut aussi se caractériser par des périodes de grand vide : pas une offre, pas un contact pertinent, rien ne bouge. À ce moment-là, et alors qu'on recherche peut-être une terre depuis 2, 3 ans, existe le risque de se désespérer, voire d'acheter « la première terre venue ».

Quelle que soit l'offre, il s'agit de garder la tête froide et de bien vérifier l'adéquation du foncier en question avec le projet. Un outil de la recherche de foncier peut être par exemple une « check-list » constituée des éléments factuels essentiels à vérifier lors d'une première ou d'une deuxième visite, afin de ne pas se laisser impressionner par un propriétaire désagréable ou pressé de signer (son urgence peut ne pas être la vôtre). La multiplication des visites est également essentielle, à différents moments de la journée, voire à différentes saisons afin de comprendre plus finement l'environnement. La précipitation est toujours mauvaise conseillère lorsqu'il s'agit d'une ferme.

À l'inverse, on pourrait aussi souligner l'équilibre subtil entre « garder la tête froide » et « une certaine souplesse ». En effet, il est rare que la ferme idéale se présente sous la forme attendue. Vous rêvez d'élever un troupeau de chèvres et l'offre concerne une ferme en élevage bovin ? Si sur d'autres critères la ferme peut convenir, il s'agira alors de vérifier par exemple la possibilité de modifier le bâtiment d'élevage. Si le projet concerne un lieu de vie collectif et la création de nouveaux bâtiments, il peut être utile de ne pas se cantonner à des recherches dans le domaine agricole. Ou enfin, la parcelle idéale de maraîchage se cache peut-être derrière une prairie enfrichée ou un champ de grandes cultures céréalières mais doté d'une haie et d'une irrigation... Nous n'irons pas jusqu'à dire que le chemin est plus important que la destination, mais il est intéressant de garder à l'esprit que cette étape de la recherche de foncier peut constituer une étape constructive dans le parcours à l'installation.

Cf. Vérifier l'adéquation entre son projet et l'offre repérée p. 25



### LOUER OU ACHETER ?

Ce questionnement peut se reposer à l'occasion de découverte de pistes foncières intéressantes mais qui ne correspondent pas à l'idéal du porteur de projet.

Que révèle une envie d'être propriétaire ?  
Ou au contraire, l'envie d'être locataire est-elle la réponse à un problème de financement ou répond-elle à des questionnements sur la propriété privée d'un bien que certains défendent comme un bien commun ?

Les modalités d'accès à la terre sont différentes, qu'il s'agisse d'une acquisition ou d'une location. Pour autant, les cheminements de recherche et d'analyse d'une opportunité foncière restent proches.

Nous étudions plus spécifiquement les problématiques liées à l'achat et la location dans la seconde partie de ce guide.

## 2. LES INTERLOCUTEURS DE LA RECHERCHE DE FONCIER

### LA SAFER

Dans le secteur agricole et rural, le rôle de régulation du marché foncier relève des Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural). Leur mission est d'améliorer la structure foncière des exploitations agricoles et de faciliter l'accès au foncier des candidats à l'installation. Les Safer sont des sociétés anonymes créées par la Loi (1962), et ayant des prérogatives de puissance publique, dont le droit de préemption.

Tout notaire a obligation d'informer la Safer lors de la conclusion d'un acte de vente, dès lors qu'il touche à un bien agricole. Cette nécessité d'information est communément appelée la « notification Safer », et correspond à l'outil principal de régulation du marché foncier. Cette dernière dispose alors d'un délai de deux mois pour exercer son droit de préemption. Ce droit de préemption doit être motivé et généralement activé par un agriculteur local ou un porteur de projet à qui la vente est défavorable. La Safer bloque alors la vente, lance un appel à candidature pour permettre aux candidats en présence de faire valoir leurs arguments. Son comité technique peut alors attribuer le bien au projet le plus conforme. La Safer utilise théoriquement ce droit à des fins d'installation ou de confortation d'une exploitation existante. Ce droit de préemption peut également permettre de stocker des terres qui seront ensuite revendues à un acquéreur respectant les priorités définies par la Safer. Toutefois, ce type d'intervention par préemption reste très minoritaire dans l'activité des Safer.

La majorité des interventions de la Safer se font à l'amiable, soit en jouant un rôle de médiateur foncier, soit en acquérant le bien elle-même ou en le rétrocédant à un ou plusieurs acquéreurs ayant un statut d'agriculteur, en respectant des critères de priorité fixés par la loi française et appréciés par le comité technique et le conseil d'administration.

#### Où trouver les offres proposées par la Safer ?

La Safer diffuse les offres de foncier via deux canaux principaux qu'il est utile de consulter régulièrement :

- [www.proprietes-rurales.com](http://www.proprietes-rurales.com) pour les biens ruraux, domaines agricoles, voire maisons de caractère ;
- les publications légales (consultables par département sur les sites régionaux) pour la publicité des rétrocessions ouvertes à la candidature : cet outil peut être utile pour des recherches sur de faibles surfaces, les biens complets étant plutôt présentés sur [www.proprietes-rurales.com](http://www.proprietes-rurales.com)



Plus largement, l'intervention de la Safer pour un porteur de projet peut concerner :

- l'acquisition suite à préemption
- l'acquisition à l'amiable lors d'une rétrocession
- la location par convention de mise à disposition
- l'intervention pour révision de prix (rôle de régulation du marché foncier)
- le stockage du foncier sur une période déterminée
- la veille foncière sur un secteur précis (ce service étant payant et ne concernant que les ventes notifiées par les notaires).

Il semble donc incontournable d'interpeller la Safer pour tout projet d'installation agricole, tout en ayant conscience que la « culture locale » en matière d'installation de nouveaux paysans peut être très variable d'un territoire à l'autre, voire d'un conseiller à l'autre.



 ANNEXE 04 Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter

## LE SERVICE INSTALLATION- TRANSMISSION EN CHAMBRE D'AGRICULTURE ET LE RÉPERTOIRE DÉPART-INSTALLATION

Les Points accueil installation (PAI), souvent abrités au sein des Chambres d'agriculture, sont également associés au Répertoire départ installation (RDI) du département. Ce répertoire recense :

- › d'un côté, les exploitations et structures agricoles en recherche d'un repreneur ou d'un associé, les offres étant publiées sur le site [repertoireinstallation.com](http://repertoireinstallation.com) ;
- › de l'autre, les candidats à l'installation.

Le principe de fonctionnement de ce répertoire repose sur l'anonymat : les offres sont publiées par les conseillers locaux et doivent donner les informations essentielles pour un porteur de projet. Si celui-ci souhaite visiter et candidater, il doit écrire à l'attention de l'agriculteur, son courrier étant transmis par le PAI, et l'agriculteur concerné ayant la possibilité de donner suite s'il le souhaite. Les techniciens en charge de l'animation de ce répertoire ont également la possibilité de diffuser les offres prioritairement aux candidats inscrits sur le répertoire. Il est donc fortement conseillé de faire les démarches pour y être inscrit.

Néanmoins, et selon les régions et les départements, le Rdi peut sembler plus ou moins fourni. Il faut avoir conscience que son animation est fortement corrélée aux moyens affectés au service qui le gère, notamment pour répertorier les annonces. Les offres peuvent être transmises par des agriculteurs directement, mais également par une information de la MSA sur la situation d'un agriculteur proche de la retraite et n'ayant pas de repreneur identifié. Certains départements ont des politiques particulièrement proactives pour constituer un panel d'offres conséquent. Dans les régions à forte pression foncière, il est à noter a contrario, que les cédants rechignent à publier des offres sur ce site, l'anonymat étant difficile à garantir vu le faible nombre d'offres.

## LES NOTAIRES

Le notaire est un autre interlocuteur qu'il convient de considérer, car c'est l'un des mieux informés du contexte foncier local et il sera incontournable lorsque vous voudrez conclure un achat. Il est au fait des transmissions, successions et autres partages, il connaît bien son territoire et est donc un interlocuteur privilégié. Un site internet des notaires de France existe, mais est très différemment abondé selon les régions.

## LES COLLECTIVITÉS LOCALES

Les communes et communautés de communes, par leurs élus ou leurs agents de développement peuvent être un relais d'informations à consulter. S'ils sont soucieux de l'avenir de leur territoire, ils pourront vous être d'une aide précieuse. De même, étant animateurs de projets de développement local, ils peuvent être un relais précieux pour affiner un projet en l'adaptant aux circonstances locales. Au sein des mairies, les personnels et élus locaux peuvent également être de bons interlocuteurs du fait de leur connaissance du territoire et de son contexte foncier. Il est à rappeler aussi que dans de nombreuses régions, les collectivités locales sont elles-mêmes propriétaires de foncier agricole et parfois pour des surfaces importantes. Les mairies disposent également du cadastre qui leur donne une connaissance fine du maillage parcellaire. Toutefois, face à un porteur de projet non issu du territoire, on peut voir se faire jour des réflexes de protection du « local » défendant prioritairement l'accès au foncier aux agriculteurs locaux. L'intérêt du projet pour le territoire et la capacité à rassurer sur ses compétences et sa capacité peuvent aider le porteur de projet à passer outre cette première impression.

Les collectivités représentent donc un interlocuteur intéressant pour anticiper les départs à la retraite et les opportunités foncières qui en découlent. Par ailleurs, les communes sont régies par des documents d'urbanisme dont les collectivités ont la charge : carte communale, Plu.

L'élaboration de ces outils nécessite dans tous les cas la réalisation d'un diagnostic agricole et d'une concertation des agriculteurs du territoire. L'aménagement urbain proposé et la consommation des terres agricoles y sont débattus et contraints par les règlements d'urbanisme ou le cas échéant par les Schémas de Cohérence Territoriale. Les dernières évolutions législatives tendent à valoriser la préservation des terres agricoles en dotant ces outils de règles strictes de limitation de la consommation des espaces agricoles. Si en soi ces outils n'ont pas vocation à permettre des installations, ce sont des ressources pertinentes pour la compréhension d'un contexte local et l'élaboration d'un argumentaire portant un projet d'installation.

#### **Mobiliser son territoire.**

Avec de la volonté politique bien des choses sont possibles. Aussi, plus les citoyens se mobilisent autour d'installation de projets agricoles porteurs de sens pour leur territoire, plus il y a des chances que des réalisations se concrétisent.



## **LES ASSOCIATIONS ET RÉSEAUX DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET PAYSANNE**

Les structures locales mentionnées dans la partie « son projet et l'offre repérée » sont des interlocuteurs qui pourront également vous aider dans la recherche de foncier.

Certaines d'entre elles ont même développé leurs propres sites d'annonces d'offres et de recherches de foncier comme Terre de Liens. Sur ces plateformes, à la différence du RDI, il n'y a pas que les offres de foncier qui sont répertoriées : un porteur de projet peut diffuser une offre précisant son projet et l'objet de sa recherche. Il faut savoir que certains cédants consultent ces offres de façon préférentielle sans forcément déposer une annonce pour leur propre ferme. Il peut donc être utile de s'y faire connaître.

 **ANNEXE 04 Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter**



## LES JOURNAUX ET SITES D'ANNONCES

La publication de petites annonces sur les journaux locaux, journaux spécialisés, magazines et sur le web représente toujours un volume d'offres important. De publications nationales à des échelons régionaux ou plus locaux, ces journaux et magazines offrent généralement un service de petites annonces payant. Il en va ainsi des revues agricoles, des revues liées à la production bio, des revues syndicales.

On peut ici citer :

- › Campagnes solidaires, le mensuel de la Confédération paysanne nationale ;
- › FNAB infos ;
- › Nature É Progrès ;
- › le journal d'information agricole de votre département (à ne pas négliger !) ;
- › le magazine « Village » ;
- › le magazine « Les 4 saisons du Jardins Bio » ;
- › « Fermes d'Avenir » et son réseau social.

### Ressources

Terre de Liens  
a également développé  
une plate forme  
de petites annonces  
[terredeliens.org/  
-petites-annonces-](http://terredeliens.org/-petites-annonces-)



### Et le bouche à oreille ?

Ce canal d'information reste souvent le plus adapté pour la recherche d'un lieu. Se faire connaître dans les réseaux locaux, habiter et travailler et s'investir sur le territoire sont les meilleurs atouts... !

L'offre de foncier agricole et de reprise de ferme peut également relever du métier des agents immobiliers. On attribue souvent leur prestation à une recherche privée ou particulière. Ils peuvent néanmoins être relais pour les entreprises ou les installations agraires, même si cela n'est pas leur activité principale. Il conviendra à ce titre de s'assurer d'une forme d'expérience de l'agent dans cet exercice et notamment dans sa capacité à évaluer le prix du bien au regard du marché et du potentiel agricole. En effet, il est courant de constater une surévaluation de fermes comportant un intérêt comme résidence secondaire de charme.

Une autre source est représentée par le site « Le Bon Coin » qui recense aussi bien les offres immobilières que du matériel agricole d'occasion. Ce site mettant en lien des particuliers, le référencement d'un bien agricole peut être assez aléatoire. Il convient également sur ce type de site d'identifier le vendeur en tant que personne privée ou intermédiaire professionnel.

Pour l'ensemble des systèmes de petites annonces qu'ils soient en format papier ou web, il reste à rappeler quelques règles de bon sens et de connaissances de ces outils :

- › vérifier si les annonces font l'objet d'une modération et de quel type ?
- › est-ce que l'offre a fait l'objet d'une évaluation de prix par un professionnel ?
- › est-ce que l'offre donne des informations factuelles pertinentes pour un projet agricole ?

Pour l'ensemble de ces publications, il s'agit de conserver une certaine vigilance sur la qualité des offres et les prix proposés. Par ailleurs, il convient de garder à l'esprit que le marché du foncier agricole se joue assez peu dans cette catégorie.

Le choix des sites de références et de l'énergie passée sur ces outils doit donc se mesurer au regard du projet d'installation envisagé.

# 3. REPÉRER UNE OFFRE DE FONCIER

Outre les annonces et la recherche auprès d'interlocuteurs, propriétaires ou médiateurs fonciers, d'autres démarches peuvent être pertinentes pour le candidat à l'installation. La veille foncière sur un territoire peut notamment permettre d'identifier des terrains intéressants, du fait de leur non exploitation ou de leur état de friche. En l'absence d'interlocuteur identifié, l'analyse peut se concentrer sur des outils publics et s'appuyer sur des règles juridiques de reconnaissance de la disponibilité de la terre.

## 1. IDENTIFIER UNE TERRE SUR UN CADASTRE

À partir d'une localisation précise, des outils de géomatique existent sur internet pour effectuer une première analyse de la piste foncière.

**Sur le site Geoportail, [geoportail.gouv.fr](http://geoportail.gouv.fr),** les fonds de cartes sont mis à disposition et permettent des croisements de données. Pour des terres agricoles, le site permet notamment de visualiser des photos aériennes anciennes et récentes (utile pour évaluer l'usage des terres ou leur évolution), d'afficher le cadastre, le régime de déclaration à la PAC (RPG) : registre parcellaire graphique), l'hydrographie, les zones de protection de la biodiversité... L'outil permet également d'effectuer des mesures comme la superficie et la pente, et d'éditer des plans que vous pourrez vous-mêmes compléter et annoter.

### **Le cadastre est également disponible au plan national sur le site [cadastre.gouv.fr](http://cadastre.gouv.fr)**

La recherche sur ce site nécessite d'avoir à disposition les références cadastrales des parcelles concernées. Le site ne permet pas en revanche d'accéder directement aux coordonnées du ou des propriétaires concernés. Il peut en revanche vous donner les données surfaciques, l'adresse et les références cadastrales. L'information sur les propriétaires peut être retrouvée à la mairie de la commune correspondante. À noter que certaines d'entre elles peuvent demander une participation pour la délivrance de copies. Le site du cadastre est particulièrement pertinent pour une première analyse des offres de foncier dispensé par références cadastrales comme les publications légales de la Safer.



## 2. QUELQUES SPÉCIFICITÉS EN ZONES DE DÉPRISES AGRICOLES

### TERRES SANS PROPRIÉTAIRES, BIENS VACANTS, TERRES INCULTES

Alors que trouver du foncier relève de l'exploit, il existe encore des terres abandonnées, des « espaces improductifs », c'est-à-dire « des landes non productives, des friches, des terres incultes, des exploitations et des parcelles abandonnées », qui peuvent être « reconquises » aussi bien par les particuliers que par l'administration.

Le droit a défini un certain nombre de catégories pour les terres non cultivées, en friche, oubliées ou sous-exploitées ; et donc potentiellement libres.

Toutefois les règles permettant de reconnaître ces terres comme incultes nécessitent souvent des procédures longues qui peuvent être menées par les pouvoirs publics. Elles s'intègrent donc généralement dans des projets plus larges de veille foncière ou de réinvestissement de l'agriculture d'un territoire.

 **ANNEXE 05** Terres sans propriétaires, biens vacants et terres incultes

### EN ZONE DE MONTAGNE : ESTIVES, COMMUNAUX

En zone de montagne, il est courant que les communes soient propriétaires de vastes espaces de pâturages appelés dans certaines régions les « communaux ». Historiquement, ces espaces correspondent à des zones mises en valeur collectivement par les paysans, ou par des ouvriers paysans qui regroupaient leurs bêtes qui étaient alors gardées par un berger ou vacher communal.

Il existe également des associations foncières qui regroupent des propriétaires afin de faciliter la réalisation de travaux communs (comme pour l'irrigation par exemple) ou pour mettre en valeur les terres. Les Associations foncières pastorales favorisent un remembrement de l'usage pastoral de propriétés morcellées et assoient durablement la sécurité foncière.

 **ANNEXE 06** Les communaux, sectionaux et associations foncières

### Ressources

« Agir sur le foncier agricole, un rôle essentiel pour les collectivités locales » ; Terre de Liens - 2015

Téléchargeable sur [www.terredeliens.org/guide-collectivites-telechargeable](http://www.terredeliens.org/guide-collectivites-telechargeable)

## QUESTIONNEMENTS EN VUE DE SE LANCER DANS LA RECHERCHE DE TERRE...

### 1.

#### Cadrer l'objet de la recherche

**On peut s'inspirer de questions suivantes pour définir les critères factuels permettant une première analyse.**

Ces critères peuvent être classés en deux catégories : les conditions réhibitoires et les conditions souhaitables.

■ Quelle surface de terres agricoles pour quelles activités ?

Concernant l'élevage, quelles sont les proportions des prairies de fauches / pâtures ?

Quelles sont les caractéristiques de sols à vérifier pour les rendements envisagés ?

■ Quelle est la surface minimale pour que le projet soit viable ?

■ Quels sont les bâtiments nécessaires à la réalisation de l'activité ?

Est-ce que je souhaite construire ?

Suis-je prêt à me lancer dans un chantier de rénovation important ?

Quelles sont les caractéristiques minimales pour un bâtiment existant pour y développer mon activité (surface, eau, électricité, vétusté, isolation...) ?

■ Est-ce qu'il est important pour moi d'avoir mon habitation sur place ?

Quelle surface ?

Puis-je gérer des travaux de rénovation important en même temps que mon installation ?

Quel est le niveau de confort dont j'ai besoin pour vivre ?

### 2.

#### S'interroger sur les zones de recherche

Il n'y a rien de commun à s'installer en montagne si l'on parle d'une vallée isolée dans les Alpes ou d'un secteur de moyenne montagne à proximité d'une agglomération.

■ Quel environnement pour mon projet ?

Quelle importance a le paysage environnant pour vivre bien sur la ferme ?

Est-ce que je suis à l'aise à l'idée de m'installer en zone périurbaine ?

Quelles sont les perturbations auxquelles je suis sensible (bruit, route passante, infrastructures...) ?

Au contraire, quelles sont les contraintes de l'isolement que je suis apte à gérer ?

Quelles sont celles qui peuvent avoir un impact sur mon activité ?

■ Quels sont les autres besoins de mes partenaires / conjoints / enfants ?

À quelle distance maximale d'un village / école / commerce / bassin d'emploi... pouvons-nous nous installer sans nous mettre en difficulté ?



#### Et si nous sommes plusieurs ?

Au sein d'un collectif, ce travail préalable de confrontation des conditions de chacun et l'accord sur un cahier des charges commun pourra permettre aux membres du collectif de se répartir la recherche et de maximiser leurs chances de trouver un lieu correspondant à tous.

 ANNEXE 3 La méthodologie de projet appliquée au collectif

### Exploration des différentes zones et validation des premières impressions

---

Dans certains secteurs où existent des politiques d'accueil des nouvelles populations, des associations offrent des hébergements et un accompagnement à la découverte du potentiel d'installation de leur territoire.

À partir des territoires retenus, et d'une liste de critères factuels pour sélectionner les offres, l'enjeu est d'identifier les pistes méritant de donner une suite. À ce stade, les questions à se poser devant chaque offre seront :

- Le lieu réunit-il tous mes critères obligatoires ?

Possède-t-il des caractéristiques rédhibitoires ?

- Le lieu correspond-t-il à l'objet de ma recherche ?

Si ce n'est pas le cas, a-t-il le potentiel pour évoluer vers mon projet ?

- Le lieu correspond-t-il à mon budget ?

Possède-t-il des ressources qui peuvent faciliter son financement (gîte, photovoltaïque par exemple) ?

#### **Visiter tous azimuts ?**

Aller voir tout type d'offre sans pré-sélection peut sembler utile d'un premier abord, car il peut permettre d'apprécier la typologie des offres sur un territoire. Cependant, on déconseillera cette pratique qui peut générer frustrations et déceptions, si ce n'est une idée tronquée de la réalité du marché local. Pour les propriétaires fonciers, particulièrement les collectivités et cédants, la multiplication des visites faites par des personnes non investies dans le projet attendu, donnent une mauvaise image des « nouveaux paysans » et peuvent décourager certains acteurs à poursuivre la recherche d'un repreneur ou d'un candidat à l'installation.



# 4. VÉRIFIER L'ADÉQUATION ENTRE SON PROJET ET L'OFFRE REPÉRÉE

L'analyse d'un bien agricole ne peut s'envisager comme on visiterait une maison en vue de l'acheter. Exit le schéma « visite – contre visite » !

Un bien agricole doit s'apprécier dans son environnement propre, se définir par des conditions agro-environnementales et surtout selon les critères propres du projet et de celui qui le porte. L'achat impulsif en situation d'urgence (avec un vendeur pressé, par exemple) peut avoir des conséquences lourdes pour la suite du projet agricole.

Cette étape de l'analyse va donc vous conduire à visiter la ferme en long, en large et en travers ; ainsi qu'à constituer un corpus de connaissances sur le lieu (d'autant plus essentiel si aucun temps de parrainage n'est prévu avec le prédécesseur).

Il va falloir chercher anguille sous roche, traquer les moindres détails : ne laissez rien passer qui vous semble étrange. La méfiance est de mise devant des vendeurs qui ne vous laisseraient pas faire... Toute information est bonne à demander si elle l'est avec respect et politesse.

## Un conseil qui vient de l'antiquité.

Une citation résume en quelques mots l'état d'esprit dans lequel il faut envisager cette étape du processus d'installation « Si vous songez à prendre une ferme, mettez vous bien dans l'esprit de ne pas l'acheter les yeux fermés, ni épargner vos peines pour ce qui est de la bien examiner. Et ne croyez pas qu'il suffise d'en faire le tour. Plus souvent vous vous y rendrez, plus elle vous plaira, si elle en vaut la peine ». Caton l'ancien - In Libri De re rustica



## 1. PETIT PENSE-BÊTE POUR ANALYSER LES OFFRES

L'exercice d'analyse représentant un enjeu important dans le processus de toute personne qui s'installe, a fortiori dans les régions où les offres sont rares, un peu de méthode s'impose.

**Trois facteurs vont entrer en ligne de compte :**

- › **l'existant**, de la ferme en elle-même, du territoire ;
- › **les potentialités** et les développements possibles pour le projet ;
- › **le ressenti**, le cadre de vie, le paysage et tous ces facteurs non factuels auxquels votre intuition peut être sensible.

## PREMIÈRE VISITE

Devant la masse d'informations à collecter lors d'une première visite il peut être utile d'établir une « check-list » des éléments essentiels pour la réalisation du projet :

- › surface et état des terrains,
- › surface et état des bâtiments,
- › présence ou constructibilité d'un lieu de vie,
- › présence d'eau, d'électricité,
- › accès, déneigement en zone de montagne,
- › ...

Là encore, la liste des critères à réunir sera spécifique pour tout projet. Lors d'une première visite, on peut se donner l'objectif de s'attacher aux conditions indispensables pour que le projet agricole puisse se faire, puis dans un second temps, affiner pour toutes les questions de travaux, d'aménagements, d'évolutions.

Il n'est pas indispensable de rappeler ici qu'une analyse même sommaire du foncier est indispensable ! Comment sont répartis les terrains ? sont-ils tous en propriété du vendeur ? comment peut se prévoir la transmission des baux ? Il n'est pas inutile de demander au vendeur un relevé MSA (exploitant ou propriétaire) qui permettra notamment de vérifier que les terrains ne sont pas occupés ou déclarés par d'autres agriculteurs. Ces démarches perçues comme inquisitrices peuvent apparaître comme lourdes ou fastidieuses mais l'implication personnelle et financière dans un projet agricole est suffisamment importante pour que toutes les précautions soient prises.

La seconde visite et les suivantes doivent permettre d'affiner la connaissance du terrain. Il faut pouvoir s'y rendre à différentes heures du jour, avec des conditions météo variables pour apprécier par exemple la nature hydromorphe du sol...

Il est également conseillé de pouvoir faire un ou plusieurs profils de sol, ainsi que de reconstituer l'histoire des terrains, notamment en vous entretenant avec l'exploitant précédent (qu'il soit le vendeur ou non). Il est indispensable de bénéficier de l'autorisation du vendeur pour vous rendre seul sur la parcelle, et de l'informer de votre souhait d'y faire venir d'autres personnes qui peuvent vous conseiller. Soyez attentif au degré d'attachement du vendeur au lieu en question, et n'hésitez pas à l'associer à certaines de vos démarches. Il peut s'agir d'un bien familial où la personne a de nombreux souvenirs d'enfance : même s'il n'est pas l'agriculteur en place, le vendeur peut avoir besoin de se rassurer pour signer sereinement une vente.

Enfin, si vous ne connaissez pas le territoire d'implantation des terrains visités, il peut être utile de prendre le temps d'aller à la découverte de ce territoire :

- › rencontrer le maire, un élu local, un secrétaire de mairie, ou un chargé de développement de la communauté de communes concernée ;
- › rencontrer le responsable de l'association agricole du coin, un président d'Amap, un animateur de réseau local ;
- › visiter les musées du patrimoine local ou les écomusées du secteur qui pourront vous en apprendre plus sur les savoir-faire et les pratiques ancestrales spécifiques de la région ;
- › ...

### Être sur place ou visiter « à distance » ?

Lors de cette étape, surtout si vos démarches durent, il peut être utile de louer un logement ou une chambre sur place pour faciliter les échanges en vous permettant d'être présent localement. Malgré tous les outils disponibles sur le web qui pourront vous aider dans votre analyse, rien ne peut remplacer la présence physique sur les lieux.



## LA QUESTION DU PRIX DE VENTE

Pour toute vente, et dans la perspective d'une éventuelle négociation, une règle doit s'imposer pour les porteurs de projet en démarche d'installation : un prix ne vaut que parce qu'il résulte d'un calcul détaillé donnant une valeur à chaque composante de la ferme, ces composantes donnant le prix final de l'offre. N'évacuez pas une offre sur le seul critère du prix lorsque celui-ci est donné pour un ensemble sans détail : l'offre peut comprendre du matériel qui ne vous intéresse pas et que le vendeur pourra valoriser par ailleurs.

De plus, le marché du foncier agricole est régulé par des règles et des valeurs dont les barèmes ont un caractère légal. Appuyez-vous sur ces règles pour tous les éléments de négociation : prix des terres, tarif des baux, diagnostic... Ce n'est pas une exigence abusive de la part de l'acheteur, mais un devoir du vendeur que de fournir ces informations et de se conformer aux obligations légales. Les vendeurs « exploitants agricoles » connaissent généralement bien ces règles qui régissent le marché foncier. Il vous faudra parfois faire preuve de pédagogie et de patience avec des vendeurs « privés » qui souvent méconnaissent très largement ces règles.

## ET L'INTUITION DANS TOUT ÇA !

L'intuition est un des paramètres à ne pas négliger pour aborder un lieu, sans toutefois lui donner trop d'importance.

Sachez écouter votre intuition quand elle vous dit « je me sens bien / je ne me sens pas bien ici ». Essayez de comprendre ce qui provoque cette émotion. Soyez également attentif aux réactions de votre entourage !

## 2. ESTIMER L'ÉTAT D'UN BÂTIMENT

Les bâtiments agricoles demandent souvent une approche et une vigilance complémentaire. La problématique première est souvent que l'usage ou les pratiques seront différents entre l'exploitant actuel et le futur jeune installé. Les bâtiments devront donc faire l'objet d'une évaluation précise permettant de valider leur capacité à recevoir de nouvelles activités ou des modifications de leur organisation.

### PREMIÈRE ÉVALUATION : L'ÉTAT DES LIEUX COMPLET

Le bâti agricole, utilisé ou abandonné, demande généralement un gros effort de projection à tout porteur de projet qui devra faire abstraction de l'état du bâti, de son encombrement, des activités qui s'y déroulent, afin de se projeter dans les travaux à prévoir pour y développer ses propres ateliers. Lors d'une première approche, il peut être utile de demander à faire un état des lieux complet, pièce par pièce, ou zone par zone, afin d'établir le détail de la construction, de l'état d'usure, et des réseaux disponibles. À cette étape, on relèvera précisément la taille de chaque pièce ou zone, si possible grâce à un outil de mesure précis (ne pas se fier aux plans ou surfaces données par l'agriculteur ; ni à une taille « à vue de nez »). Le niveau d'encombrement dans certaines fermes peut conduire à complètement sous-estimer la taille des bâtiments.

Il n'est pas anodin non plus d'interroger l'agriculteur en place ou le vendeur sur les méthodes de construction, les étapes, les éventuels travaux postérieurs à la construction, et les éventuels sinistres qui ont pu advenir et modifier la structure ou l'usage du bâtiment. Le recours à l'autoconstruction doit également alerter lors de l'analyse du lieu : il peut conduire à l'usage de matériaux non adaptés, ou au non respect de règles de construction qui pourront être préjudiciables par la suite pour réaliser des travaux ou des aménagements. Dans tous les cas, à moins d'être un spécialiste de la construction, le porteur de projet ne doit pas hésiter à faire appel à une personne qualifiée pour l'accompagner dans son analyse (spécialiste des bâtiments de la chambre d'agriculture, ou du département, architecte de CAUE, etc.).

### ÉVALUER LE POTENTIEL D'ÉVOLUTION D'UN BÂTIMENT

Avant d'acheter, il est pertinent d'avancer assez précisément sur les possibilités et le coût de mise aux normes, ou d'aménagement d'un bâtiment. L'accompagnement par un architecte du CAUE ou d'une personne expérimentée doit permettre d'établir les plans et les devis nécessaires à l'évaluation du chantier. S'il est difficile de faire toutes ces démarches en amont de la vente, l'acte notarié peut contenir une clause suspensive à l'obtention d'un permis de construire, ce qui peut permettre de poursuivre la réflexion sans reporter les délais de la transaction.

### QUELQUES POINTS DE VIGILANCE

L'évaluation du bâti est généralement plus ardue que celle des terrains car elle fait appel à des compétences spécifiques d'urbanisme et de construction. Toutefois, quelques règles de bases peuvent permettre de ne pas passer à côté de conditions rédhibitoires au projet :

- ▶ s'assurer de la légalité des constructions pré-existantes (reportées au cadastre) et des méthodes et matériaux employés ;
- ▶ connaître la situation des terrains par rapport à l'urbanisme ;
- ▶ se renseigner sur des classements spécifiques qui pourraient entraver ou bloquer les travaux comme les périmètres des bâtiments historiques ;
- ▶ demander à accéder suffisamment tôt dans un processus de vente aux documents obligatoires qui seront à fournir par le propriétaire pour la vente comme les certificats amiante, assainissement, mérules et termites...

## DOCUMENTS ET RESSOURCES UTILES POUR ANALYSER UNE FERME

	Éléments à vérifier	Auprès de	Ressources complémentaires
Prix des terres	<ul style="list-style-type: none"> <li>› vérifier la cohérence avec le prix à l'hectare moyen pour la petite région agricole concernée</li> </ul>	La Safer relève et fait les moyennes des prix de vente des terres	Accès documentaire sur Internet : <a href="http://www.le-prix-des-terres.fr">www.le-prix-des-terres.fr</a> et <a href="http://www.agreste.agriculture.gouv.fr">www.agreste.agriculture.gouv.fr</a>
Nature du bien	<ul style="list-style-type: none"> <li>› vérifier l'organisation parcellaire (accès aux parcelles, isolement, éclatement...)</li> <li>› avoir une vision globale du bien</li> </ul>	Le vendeur peut vous fournir un relevé MSA (propriétaire ou exploitant) ou un relevé de propriété détaillant les parcelles concernées.	Établir des cartes des lieux sur : <a href="http://www.cadastre.gouv.fr">www.cadastre.gouv.fr</a> ou <a href="http://www.geoportail.fr">www.geoportail.fr</a>
Règlement d'urbanisme	<ul style="list-style-type: none"> <li>› l'affectation des parcelles est-elle compatible avec l'activité ou les activités projetées (habitat, agricole, accueil/tourisme, activité commerciale)</li> </ul>	La commune dispose d'un Plu(i) (Plan local d'urbanisme (intercommunal)), d'un Pos (Plan d'occupation des sols) ou d'une carte communale.	Certaines communes et départements mettent les Plu(i) en consultation sur Internet. À défaut, il faudra se rendre en mairie.
Tarifs des fermages départementaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>› vérifier la cohérence avec les arrêtés préfectoraux</li> </ul>	Les tarifs sont définis par arrêté préfectoral et diffusés par les Chambres d'agriculture et les DDT.	Parfois les sites de la Chambre et de la DDT ne donnent que l'évolution du barème : il faut alors contacter le service juridique de la Chambre ou d'un syndicat. Variable selon les régions.
État des biens bâtis	<ul style="list-style-type: none"> <li>› vérifier la légalité des constructions</li> <li>› vérifier leur état</li> <li>› vérifier la constructibilité</li> </ul>	Le vendeur doit pouvoir fournir des copies des permis de construire, des plans des réseaux, des factures de la construction... L'acheteur peut conditionner la vente à l'obtention d'un permis de construire.	Consulter le cadastre, la mairie ou la DDT selon les cas. Attention au bâtiment autoconstruit (pas toujours dans les règles de l'art) : l'avis d'une personne extérieure peut être pertinent. Constructibilité : dépôt d'un permis de construire ou demande d'un certificat d'urbanisme.
Réseaux, installations techniques, eau, électricité, assainissement, téléphone et internet	<ul style="list-style-type: none"> <li>› vérifier la légalité et l'état des installations</li> <li>› connaître précisément leur emplacement</li> <li>› valider leur cohérence avec le projet souhaité (débit d'eau si irrigation, débit internet si projet de vente par le web...)</li> </ul>	Propriétaire, EDF, réseau eau et assainissement (association syndicale agréée d'irrigation) Spanc (Syndicat d'assainissement non collectif), la commune...	Consulter les plans, factures... Pour les assainissements autonomes, demander le compte-rendu de visite du Spanc (obligatoire pour toute vente, l'acheteur pouvant avoir l'obligation d'une mise en conformité dans l'année).
Évaluation des risques et nuisances	Risques d'inondations ou naturels, plans de gestions spécifiques.	Propriétaire ou en mairie	Plan de prévention des risques inondations, naturels, etc. Ces documents sont fournis avec l'acte de vente mais il peut être utile de les consulter en amont dans les zones à risques.

## FICHE OUTIL

Éléments à vérifier	Auprès de	Ressources complémentaires
<b>Historique et situation des parcelles agricoles</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; classement en zone Natura 2000</li> <li>&gt; classement en zones ouvrant à Mesures Agro Environnementales</li> <li>&gt; zones de protection d'aires d'alimentation de captage</li> <li>&gt; certification biologique ou label rattaché à la production</li> </ul>	L'exploitant en place ou le propriétaire	Natura 2000 : les organismes gestionnaires sont très variables selon les régions MAET : en DDT Aire de protection de captage : syndicat des eaux, commune Certification AB : <a href="http://www.annuaire.agencebio.org">www.annuaire.agencebio.org</a>
<b>Habitation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>documents à demander :               <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; diagnostic énergie</li> <li>&gt; diagnostic amiante</li> <li>&gt; diagnostic plomb</li> <li>&gt; diagnostic assainissement si non collectif</li> </ul> </li> </ul>	Le propriétaire a l'obligation de les fournir à tout acheteur potentiel.	
<b>Situation des terrains au regard du droit de chasse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; les usages locaux de la chasse, les pratiques, les éventuels conflits d'usage connus</li> <li>&gt; connaître les chasseurs locaux (dimension sociale et connaissance du territoire)</li> <li>&gt; les modalités de remboursements des dégâts de gibier</li> </ul>	Propriétaire, exploitant, voisin... Attention, en Alsace-Moselle, c'est la commune qui est gestionnaire des droits de chasse.	
<b>Présence de servitude</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; vérifier la possibilité pour un propriétaire voisin d'accéder à votre parcelle pour un usage précis (accès à une source, chemin d'accès, réserve incendie...)</li> </ul>	Cadastre Actes de ventes précédents	

### Et le facteur humain ?

Cet outil reste à manier avec prudence et ne doit pas faire oublier certains facteurs qui peuvent entrer en ligne de compte : il faisait beau / mauvais temps lors de la visite ; le vendeur vous a accueilli froidement / chaleureusement ; il était pressé / ou il a pris le temps de vous faire visiter. Là encore, la multiplication des visites permettra d'infirmier ou de confirmer une première impression.



### 3. CONSTRUCTIBILITÉ EN ZONE AGRICOLE

La règle générale est qu'une zone agricole est une zone de production, protégée en raison de son potentiel agronomique, biologique ou économique. Elle est donc par nature inconstructible.

Par dérogation à cette règle, des « constructions et installations nécessaires à l'exploitation agricole » (bâtiments techniques ou fonctionnels) peuvent être autorisées en zone agricole. Ces dérogations, dénommées Stecal (Secteur à taille et capacité limitées), dans les documents d'urbanismes, sont communément appelées « pastilles ».



#### SAVOIR LIRE UN PLAN LOCAL D'URBANISME OU TOUT AUTRE RÈGLEMENT URBAIN

Les Plans locaux d'urbanisme comprennent deux outils principaux : un règlement et un plan de zonage. Le règlement établit les règles applicables à chaque zone, que le plan va détailler à la parcelle.

Les zonages se découpent en plusieurs classes principales, celles-ci étant ensuite subdivisées et codées par un jeu de lettres majuscules et minuscules. Attention à la lecture de ces documents : si les zonages principaux font l'objet d'un codage commun (zone U, AU, A, N), les subdivisions peuvent être spécifiques à chaque Plu(i) : la consultation d'un plan de zonage est donc totalement insuffisante pour interpréter un classement d'urbanisme mais devra toujours se référer au règlement dans le détail des applications à la zone et sa subdivision.

- **les zones urbaines - dites zones U**  
secteurs déjà urbanisés ou suffisamment desservis par les réseaux. Constructibles immédiatement pour des logements, mais pas forcément pour des bâtiments agricoles.
- **les zones à urbaniser - dites AU**  
zones à caractère naturel destinées à être ouvertes à l'urbanisation (mais non obligatoire)
- **les zones agricoles - dites zones A**  
zones à protéger de l'urbanisation. Constructibles dans certaines mesures si jugées nécessaires à l'exploitation agricole. Mais attention, certaines règles internes à la zone A de la commune peuvent introduire des secteurs systématiquement interdits à la construction ou apportant un certain nombre de contraintes particulières.

#### ➤ **Les zones naturelles ou forestières - dites zones N**

zones à protéger en raison de leur caractère naturel, de la qualité des milieux naturels, des paysages... certaines constructions à usage agricole ou forestier peuvent y être autorisées, uniquement dans des secteurs délimités.



#### DEMANDER UN PERMIS DE CONSTRUIRE

Certains sites internet de préfectures mettent en ligne les Plu(i) et Pos du département.

L'autorisation d'une construction en zone A (zone agricole) ou N (zone naturelle), qu'il s'agisse d'un bâtiment d'exploitation ou d'une habitation (considérée alors comme un logement de fonction) est donc soumise à l'étude préalable d'une demande de permis de construire qui doit permettre de vérifier certaines conditions, dont les suivantes :

- justifier l'existence d'une activité agricole
- justifier la viabilité économique de l'exploitation
- justifier que le projet de construction est nécessaire à l'exploitation
- dans le cas d'un logement nouveau : démontrer la nécessité pour l'occupant d'être logé sur l'exploitation agricole afin d'assurer une présence humaine permanente et rapprochée pour la surveillance d'animaux, de cultures sensibles ou de matériel particulier.



## QU'EST-CE QU'UNE ACTIVITÉ AGRICOLE ?

La notion d'activité agricole peut concerner (article L. 311.1 du Code rural) :

- › La maîtrise d'un cycle de production animale ou végétale
- › Des activités dans le prolongement de l'acte de production
- › Des activités ayant pour support l'exploitation au sens géographique et économique ; en lien avec l'activité agricole

 ANNEXE 02 Activité de vente sur la ferme ou de location saisonnière

Le permis de construire est nécessaire pour toute construction, qu'il s'agisse d'un bâtiment d'exploitation ou d'une maison d'habitation.

Les services instructeurs des permis de construire sont :

- › les mairies lorsqu'il existe un Plu, un Pos ou une carte communale
- › les intercommunalités lorsque la compétence urbanisme est de leur ressort (existence d'un Plu intercommunal)
- › la DDT (État) lorsqu'il n'existe pas de document d'urbanisme communal.

## COMMENT SAVOIR AVANT D'ACHETER SI VOUS AUREZ LE DROIT DE CONSTRUIRE ?

Conditionner une vente à l'obtention d'un permis de construire est une situation idéale mais pas toujours possible.

En cas d'impossibilité, vous pouvez prendre un maximum de précautions :

- › en vérifiant que rien n'est impossible de par le règlement ou document d'urbanisme,
- › en demandant un certificat d'urbanisme qui sera aussi proche que possible de la demande de permis de construire ultérieure.

**Attention, en l'absence d'autorisation, vous prenez de gros risques pour le développement de votre activité future (voies d'accès, réseaux d'adduction d'eau...).**

 ANNEXE 04 Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter

## 4. AUTORISATION D'EXPLOITER ET CONTRÔLE DES STRUCTURES

Avant de signer un bail ou un acte d'acquisition d'une parcelle ou d'une exploitation agricole, vous devez savoir si vous êtes soumis au « contrôle des structures ». Si vous y êtes soumis, il vous faut faire une déclaration et demander une autorisation d'exploiter auprès de la DDT de votre département. Les documents de demande pour connaître votre situation sont téléchargeables sur le site internet de la DDT.

 ANNEXE 04 Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter

## 5. LA QUESTION DE L'HABITATION : ENTRE PROJET DE VIE ET PROJET PROFESSIONNEL

L'habitation agricole : lieu de vie ou « bâtiment de fonction » ? Bien souvent ces deux fonctions se croisent et s'enchevêtrent ce qui place la question de l'habitation au centre des problématiques d'installation. Nous proposons ici de dresser quelques clés de lectures et points d'attention à ne pas oublier dans la visite d'une opportunité foncière.



**Ressources**  
sur la question  
de l'habitat en milieu  
rural et la construction  
en zone agricole :

Réseau Relier  
[relie-toits.org](http://relie-toits.org)

HALEM  
[halemfrance.org](http://halemfrance.org)

### ACHAT OU LOCATION D'UNE MAISON SITUÉE SUR LA FERME

L'achat d'une maison sur la ferme peut permettre de constituer ou de renforcer une unité entre lieu de vie et de travail ce qui facilitera la vivabilité du métier. Dans ce cas, la question du prix du bâti sera centrale car il est courant que le bien soit également proposé sur des marchés non exclusivement agricoles. La concurrence avec d'autres usages, tel l'habitat secondaire, augmentera de fait le prix de vente de l'habitation.

Dans le cas d'une location, l'habitation est alors intégrée dans le bail rural et le loyer est encadré par les statuts du fermage ce qui permet de bénéficier d'un loyer (très) modéré.

Dans ce cas, une attention particulière devra être apportée aux questions de prise en charge de l'entretien et de l'amélioration de la qualité du bâtiment (en dehors des travaux prévus et programmés dans le bail).

### LE CAS DE LA COHABITATION (OU PROXIMITÉ) AVEC LE CÉDANT

On observe que la cohabitation entre deux générations de paysans, n'est pas toujours bien vécue. Si elle est envisagée, la cohabitation, ses conséquences et le mode de règlement lors de conflits ou mésentente doivent être sérieusement réfléchies et si possible matérialisées dans un document du type « contrat ou règlement de cohabitation ».

Dans tous les cas, habiter sur deux parties distinctes de la ferme est une bonne idée ! Il peut également être utile que le cédant n'ait pas une vue directe sur l'exploitation et les activités du jeune agriculteur, le mettant ainsi en situation d'observer voire de juger le moindre des faits et gestes de son successeur. Des aménagements simples (haies, modification des circulations d'engins et d'animaux sur la ferme) peuvent être anticipés dans ce cas précis.

### LA CONSTRUCTION D'UNE MAISON SUR LE LIEU DE TRAVAIL

Assurez-vous avant tout de la possibilité de construire (voir plus haut). Si votre projet fait une large place à l'autoconstruction soyez vigilant au temps, aux compétences et à l'énergie dont vous, votre famille et votre entourage disposez !

### L'HABITAT LÉGER, MOBILE ET ÉPHÉMÈRE

Pour des raisons évidentes de facilité, d'adaptabilité et de capacité financière, de nombreux nouveaux agriculteurs choisissent une solution d'habitat léger ou provisoire. Ce type d'habitat peut être mal vu par les élus locaux ou les représentants de l'État. Là encore, renseignez-vous avant et sachez expliquer votre projet !

**Bien lire les droits et devoirs du bailleur et du preneur** dans l'entretien des bâtiments, faire un état des lieux sérieux et prévoir les travaux à venir autant que possible dès la signature du contrat !

 ANNEXE 08 Bail rural : droits et devoirs du bailleur et du preneur





## BIBLIOGRAPHIE SUCCINCTE ET RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

### Sites internet

- > [sinstallerenagriculture.fr](http://sinstallerenagriculture.fr)
- > [jeminstallepaysan.org](http://jeminstallepaysan.org)
- > [agricultures-alternatives.org](http://agricultures-alternatives.org)
- > [terredeliens.org](http://terredeliens.org)
- > [jeunes-agriculteurs.fr](http://jeunes-agriculteurs.fr)
- > [chambres-agriculture.fr](http://chambres-agriculture.fr)

### Publications du pôle InPact et de ses membres

- > « Des idées pour transmettre sa ferme » ; InPact - 2013
- > « S'installer et après ? Réflexions paysannes pour durer » ; InPact - 2015
- > « Diversification agricole ; guide juridique pour les porteurs de projet » ; Réseau Civam - 2017
- > « Agir sur le foncier agricole, un rôle essentiel pour les collectivités locales » ; Terre de Liens - 2015

### D'autres publications

- > « Guide de l'installation des jeunes agriculteurs » ; 5<sup>e</sup> édition, Éditions France Agricole - 2016
- > « Néo paysan : le guide (très) pratique » ; Éditions France Agricole - 2017
- > « Voudrais-tu planter des choux ? Petit guide de l'installation à la mode de chez nous », Champs des luttes éditions - 2016
- > « S'installer en agriculture - Pour un véritable accompagnement des paysans de demain », Diane Giorgis, Michel Pech ; Éditions Charles Léopold Meyer - 2017

# 02 PARTIE

## LOUER OU ACHETER ; LES DIFFÉRENTES MODALITÉS D'ACCÈS AU FONCIER

Lorsque l'on souhaite s'installer, deux principales options s'offrent aux porteurs de projet pour accéder au foncier : la location ou l'acquisition. Les réalités et la structure du marché foncier du territoire d'implantation orienteront de fait les recherches vers l'une ou l'autre de ces solutions. Ainsi, dans les zones où le fermage est le mode de faire valoir majoritaire, les opportunités foncières concerneront avant tout des locations. Pour autant, il est souvent nécessaire de coupler à la fois location et acquisition pour disposer d'une ferme qui soit cohérente avec la mesure du projet.

Nous proposons donc d'étudier ces deux grandes modalités d'accès à la terre dans les parties suivantes en balayant à la fois les différents baux permettant la location de terres agricoles (fermage, métayage, emphytéose...) et différentes sociétés qui peuvent être constituées pour les acquérir (SCI, GFA, association...).



# 1 LOUER UNE TERRE OU UNE FERME

## 1. LE STATUT DU FERMAGE

En France, la relation entre propriétaires de biens agricoles et fermiers-locataires de ces biens est régie par le très progressiste statut du fermage adopté en 1946.

La pièce maîtresse du statut du fermage est le bail rural, contrat par lequel le propriétaire (« le bailleur ») confie l'usage de ses terres au fermier (« le preneur »). En échange, le fermier paie un loyer (« le fermage »), dont le prix est encadré par arrêté préfectoral et différent pour chaque « petite région agricole ». La durée d'un bail rural est d'au moins 9 ans. Il est renouvelable automatiquement et cessible au conjoint, au partenaire de Pacs et aux descendants. Le fermier est alors libre d'utiliser le bien mis à bail à sa convenance, sous réserve de ne pas le dégrader.

La loi sur le statut du fermage, sécurise donc l'accès des fermiers à leur « outil de production » et à leur lieu de vie, en leur fournissant un accès aux biens agricoles sur le long terme, à un prix raisonnable, et sans intrusion excessive des propriétaires dans la conduite des activités agricoles. En s'écartant du droit classique des contrats, il consacre et protège les droits des fermiers face aux propriétaires. Comme dans le contrat de travail, le statut du fermage entérine ainsi qu'il y a une partie forte et une partie faible au contrat, cette dernière devant être protégée.

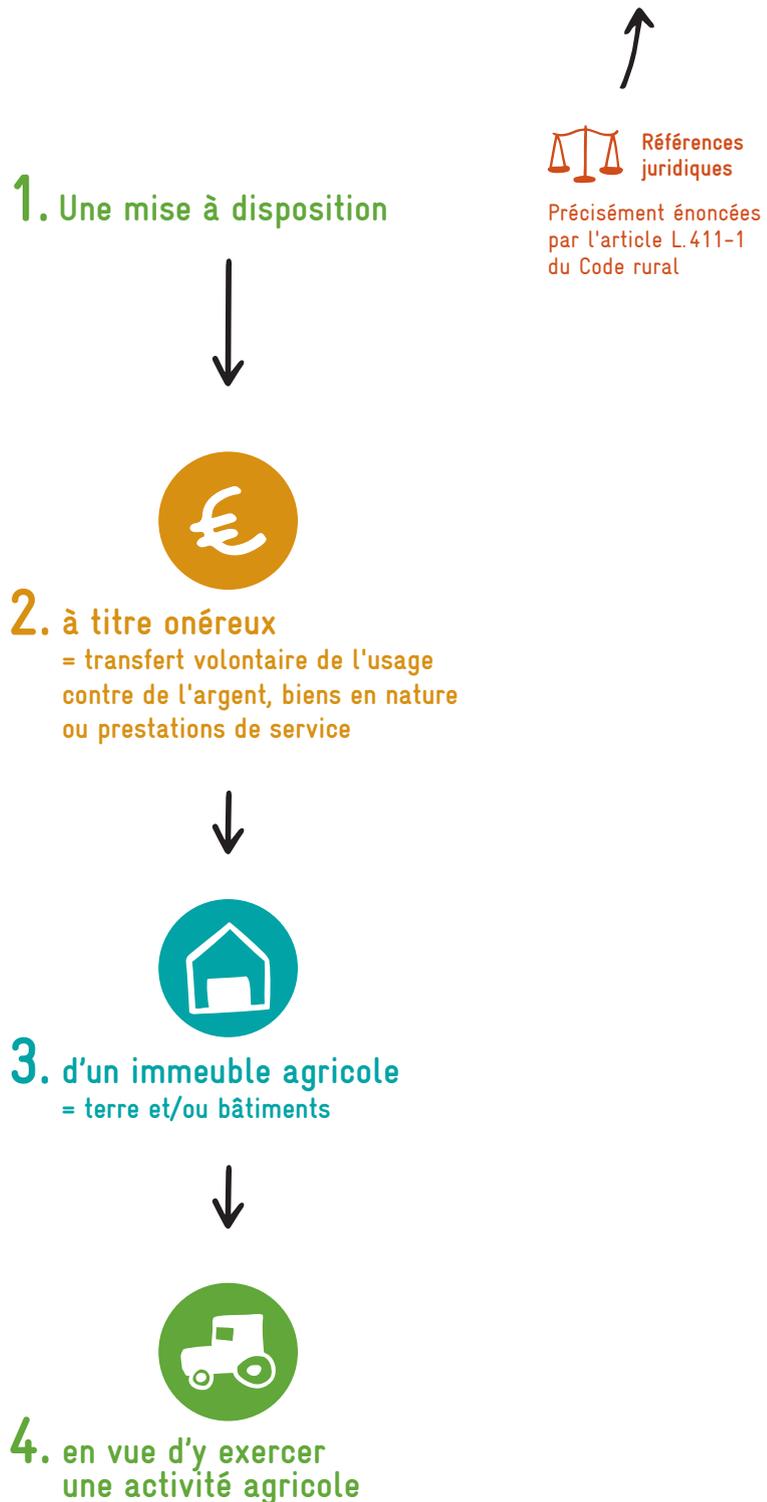
Dans l'esprit du législateur, le statut du fermage vise à la fois à protéger les conditions de travail et de vie des fermiers et à favoriser les investissements des fermiers dans leur activité, afin d'accélérer la modernisation de l'agriculture française. Il est l'aboutissement des aspirations et des luttes des syndicats de paysans depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle. Également relayées par les militants socialistes et communistes, leurs demandes ont notamment trouvé un écho favorable à l'occasion du Front Populaire et dans le cadre du Conseil national de la Résistance.

Le statut du fermage fait aujourd'hui figure d'exception en Europe. Hormis la Belgique, où existe un statut similaire (mais fréquemment contourné), la relation propriétaires-fermiers est largement favorable aux propriétaires, dans presque tous les pays d'Europe : baux de courte durée et souvent oraux ; baux faciles à résilier et sans renouvellement automatique ; fermages élevés et sans encadrement des prix et des augmentations ; absence de droit de préemption et de transmissibilité aux enfants ; traitement des litiges par le juge de droit commun ; etc. Aujourd'hui, de nombreuses voix s'élèvent aussi en France pour faire évoluer, et souvent remettre en cause, les principes clés du statut du fermage.

## 2. LE BAIL RURAL

### 4 CONDITIONS À RÉUNIR...

Le bail rural suppose d'abord l'existence d'un accord des parties sur le principe d'une location. Si les parties n'ont pas choisi clairement de soumettre leur convention au statut du fermage, le louage sera qualifié de bail à ferme dès qu'il réunit quatre conditions.



## 7 PRINCIPES CONSTITUTIFS

### 1. La forme : bail écrit et bail oral

Un bail rural peut être écrit mais il peut également être conclu de manière orale. Il prendra alors les caractéristiques d'un bail de 9 ans (cf tableau récapitulatif). Dans ce cadre, les questions de preuves (notamment concernant le paiement d'un fermage) sont essentielles pour faire valoir les droits associés au statut du fermage. Toutefois, nous vous recommandons de réaliser un écrit afin de se prémunir d'éventuels conflits qui peuvent survenir dans la vie du bail.

### 2. La preuve : le loyer

Au-delà du bail signé, le paiement d'un loyer est considéré comme une preuve de l'existence d'une convention de mise à disposition à titre onéreux.

Le montant du fermage est encadré par arrêté préfectoral qui définit les montants plancher et plafond dans lequel le loyer doit se situer. Ces arrêtés sont consultables sur les sites de chaque Direction départementale des territoires.

Les loyers doivent être exprimés en argent (sauf cultures pérennes, qui peuvent être exprimées en denrées) et sont obligatoirement rattachés à une indexation nationale pour leur évolution dans le temps.

Lorsque le bail concerne à la fois de la terre et des bâtiments il est nécessaire de distinguer 2 loyers : habitation d'un côté, terres et bâtiments agricoles de l'autre. Cette distinction est nécessaire car les indices de référence diffèrent selon qu'il s'agisse d'habitation (Indice de Référence du Loyer) ou d'immeubles agricoles (indice des fermages).

Ce dernier doit également faire apparaître distinctement le loyer dû au titre des terres et celui dû au titre des bâtiments agricoles.

### 3. La durée

9 ans minimum pour un bail à ferme ; des baux de plus long terme existent également (18, 25 ans, de carrière) ; (se reporter à la section correspondante pour voir les spécificités de ces baux).

La durée d'un bail est incompressible. Un changement de propriétaire n'engendre pas de rupture du bail. Le nouveau propriétaire devient donc le nouveau bailleur sans pouvoir modifier les clauses du contrat.

Cf. **Spécificités induites par le régime de bail** p. 41 à 44

### 4. Le renouvellement

Automatique et tacite par périodes successives de 9 ans. À l'issue de la période de 9 ans une renégociation des conditions du bail est possible, d'un commun accord entre bailleur et preneur.



#### Références juridiques

Sauf dénonciation pour les raisons prévues dans les articles L 411-58 et suivants du Code rural

### 5. La cession du bail

Le bail rural est par nature non cessible. Pour autant, des exceptions ont été ouvertes par le législateur notamment pour une cession auprès des conjoints, pacés et descendants du preneur. L'autorisation du bailleur ou, à défaut, celle du Tribunal paritaire des baux ruraux est requise d'une société : lorsqu'un preneur adhère à une société à objet principalement agricole, la mise à disposition de tout ou partie des parcelles données à bail est possible sous réserve d'en informer le bailleur par lettre recommandée avec avis de réception.

Le preneur doit continuer à se consacrer à l'exploitation au sein de cette société.

### 6. L'état des lieux

Lors de la conclusion d'un bail rural, un état des lieux doit être établi, de façon contradictoire par le bailleur et le locataire et à frais communs, pour constater avec précision l'état des bâtiments et des terres objets du contrat de bail, ainsi que le degré d'entretien des terres et leurs rendements moyens au cours des 5 dernières années. L'état des lieux ne doit pas être négligé, car il a pour objet de permettre de déterminer, le moment venu, les améliorations apportées par le preneur, qui servent de base au calcul à l'indemnité du preneur sortant, ou les dégradations subies par les constructions, le fonds et les cultures.

Cf. **État des lieux d'entrée et de sortie, un document à réaliser avec attention** p.45

### 7. L'indemnité

Le preneur à bail qui, par son travail ou par ses investissements, apporte des améliorations au bien loué, a droit, à l'expiration du bail, à une indemnité due par le bailleur.

L'amélioration se définit comme une réparation nécessaire à la conservation du fonds. Elle est déterminée grâce à l'état des lieux qui a été réalisé lors de l'entrée en jouissance des biens immobiliers par le preneur. En revanche, si le bien a été dégradé, notamment faute d'entretien, le bailleur a droit, à l'expiration du bail, à une indemnité égale au montant du préjudice subi.

Attention, dans certaines régions, la reprise du bail peut-être monnayée par un « pas de porte » supérieur à l'indemnité légale.



#### ANNEXE 08 Bail rural : droits et devoirs du bailleur et du preneur



#### Références juridiques

Durée, prix, conclusion, résiliation L.411-1 à L.411-78 du Code rural

Conversion en bail à long terme art. L.416-2

Droit de préemption du preneur L.412-2 à L.412-13

## ET QUELQUES NOUVEAUTÉS

La Loi d'orientation de l'Agriculture de 2006 a inscrit quelques évolutions au statut du bail rural :

- des outils des entreprises et du commerce sont transposés au secteur agricole : le fonds agricole et le bail cessible naissent pour faciliter la transmission des entreprises ;
- la possibilité d'inscrire des clauses environnementales au bail rural est actée. Cette disposition sera renforcée et élargie successivement dans les lois agricoles suivantes.

### Fonds agricole et bail cessible

Afin de faciliter la transmission des exploitations, un nouveau bail rural ; dit « cessible en dehors du cadre familial » a été introduit dans le code rural. Les conséquences induites par ce nouveau régime sont étudiées dans la section baux dérogatoire au statut du fermage.

### Les clauses environnementales

Créé en 2006, le bail rural environnemental (BRE) permet d'intégrer des clauses limitatives visant à protéger l'environnement et les infrastructures agroécologiques, et opposables juridiquement lors de la conclusion ou du renouvellement du bail (cf. liste des clauses ci-contre). Jusqu'en 2014, le BRE était seulement réservé à certains propriétaires (publics ou privés d'intérêt général et agréés protection environnement) ou à certaines zones protégées. La Loi d'avenir agricole de 2014 autorise désormais tout bailleur à insérer des clauses environnementales dans le but d'assurer le maintien sur les parcelles louées de pratiques ou d'infrastructures de nature à préserver « l'eau, la biodiversité, les paysages et la qualité des produits, des sols ou de l'air... », ou à prévenir « les risques naturels et la lutte contre l'érosion ». Ainsi, un propriétaire de terres exploitées en agriculture biologique a désormais la possibilité d'inscrire le maintien de ce mode de production dans un bail avec le nouveau fermier.

Les différents types de clauses environnementales qui peuvent être introduites dans un bail rural :

*Non retournement des prairies*

*Création, maintien, et modalités de gestion des surfaces en herbe*

*Modalités de récolte*

*Ouverture d'un milieu embroussaillé ou maintien de l'ouverture d'un milieu menacé*

*Mise en défens de parcelles ou de parties de parcelles*

*Limitation ou interdiction des apports en fertilisants*

*Limitation ou interdiction des produits*

*phytosanitaires*

*Couverture du sol périodique ou permanente pour les cultures annuelles ou pérennes*

*Implantation, maintien et modalités d'entretien de couverts spécifiques à vocation environnementale*

*Interdiction de l'irrigation, du drainage et de toute forme d'assainissement*

*Modalités de submersion des parcelles*

*et de gestion des niveaux d'eau*

*Diversification de l'assolement*

*Création, maintien, entretien de haies, talus, bosquets, arbres isolés, arbres alignés, mares, fossés, terrasses, murets, bandes enherbées*

*Techniques de travail du sol*

*Conduite de culture ou d'élevage selon le cahier des charges de l'agriculture biologique*

*Les pratiques associant agriculture et forêt, notamment l'agroforesterie*



Références juridiques

Code rural  
article L.411-27  
article R.411-9-11-1  
à R.411-9-11-4



Ressources

Le bail rural en  
10 questions-réponses  
Cerema cerema.fr



Références juridiques

Code rural  
article R.411-9-11-1



### 3. SPÉCIFICITÉS INDUITES PAR LE RÉGIME DE BAIL

#### BAUX ORDINAIRES

#### RÉGIME DE DROIT COMMUN

##### Durée

9 ans

##### Renouvellement

Automatique par périodes successives de 9 ans.

##### Résiliation de Bail

###### Principe général

La résiliation avant la fin n'est pas possible.

###### Causes de résiliation du bail par le preneur

- I. Pour tout contrat : résiliable en cas de force majeure (imprévisible et irrésistible).
- II. Pour le preneur, le départ à la retraite peut être cause de résiliation du bail : en prévenant un an à l'avance, il peut partir à la fin de chaque année.



##### Possibilités de résiliation à l'initiative du bailleur

- › **Droit de reprise** : pour exploitation personnelle ou pour faire exploiter par un membre proche de sa famille (conjoint, pacsé, descendants = enfants/petits-enfants).
- › **Si les terres passent du statut agricole à constructible**, sur la foi du document d'urbanisme : préavis d'un an, indemnisation du fermier évincé.

##### Conditions à remplir pour le droit de reprise :

- › s'engager à participer de manière effective et permanente à l'activité pendant 9 ans
- › habiter sur les lieux ou à proximité
- › avoir les moyens de ses ambitions ou les moyens de les acquérir
- › être en règle avec le contrôle des structures
- › congé doit être donné au preneur par exploit d'huissier

## BAUX À LONG TERME



Références  
juridiques

Code rural  
durée renouvellement  
L. 416-1 à L. 416-4



### Les baux de 18 à 25 ans

Ce type de baux sont soumis au statut du fermage et répondent donc aux mêmes conditions d'exécution que le bail rural de 9 ans (idem aussi pour l'état des lieux, conditions de résiliation, prix, apport/cession, droit chasse/pêche..). Ces baux doivent obligatoirement faire l'objet d'un acte notarié, et être enregistrés au bureau des hypothèques pour être valables.

Le bail rural à long terme est conclu pour une durée comprise entre 18 et 25 ans, et renouvelable par période de 9 ans, cela correspond à l'établissement d'un nouveau bail rural de 9 ans reprenant les conditions du bail à long terme.

Si le bail est conclu pour une durée égale ou supérieure à 25 ans, il y a deux cas de figure pour ce qui est du renouvellement :

- **soit le contrat comprend une clause de tacite reconduction**, alors le bail se renouvelle par un contrat où chaque partie peut décider de donner congé sans motif, le bail est alors résilié à l'expiration de la quatrième année suivant le congé,
- **soit le bail ne comprend pas de clause de tacite reconduction**, le bail est alors résilié à l'arrivée de la date convenue.

### Fiscalement

Les biens loués sous forme de bail à long terme, bien que soumis à enregistrement, sont exonérés de taxe de publicité foncière. Ils sont également exonérés de droits de mutation à titre gratuit sur 75% de leurs valeurs, et 50% sur la part supérieure à 100 000 € (à condition que le donataire / légataire / héritier garde le bien pendant une durée minimale de 5 ans). Cet avantage ne s'appliquant pas si le bien est loué depuis moins de 2 ans, ou loué au donataire de la transmission, à son conjoint, descendant, ou à une société contrôlée par une ou plusieurs de ces personnes.

%

### Le bail de carrière

Le bail de carrière est une dénomination particulière de bail à long terme qui correspond à la location d'une exploitation agricole (bâtiment et/ou terre) ou d'un lot de terre d'une superficie supérieure à la Surface minimale d'assujettissement (ex Surface minimale d'installation) définie pour chaque département par arrêté préfectoral. Ce bail est conclu pour une durée supérieure à 25 ans et prend fin à l'expiration de l'année culturale de départ en retraite du preneur (âge retenu en matière d'assurance vieillesse agricole).

Particularité du bail de carrière sur le bail à long terme, celui-ci a un loyer de bail de 9 ans qui peut être majoré au maximum de 1% par année de validité (exemple : un bail de 27 ans, le loyer peut varier entre 100% et 127% du prix moyen). Le bail de carrière peut également contenir des clauses dérogatoires interdisant au preneur de céder son bail, ou supprimant le droit des membres de la famille de renouveler le bail en cas de décès du preneur.



Références  
juridiques

Durée et caractéristiques  
Code rural L. L. 416-5  
à L. 416-9

Exonération de droits  
de mutation

Code général des impôts  
793-2-3°



## LE BAIL À MÉTAYAGE

Le bail à métayage est régi par le Code rural, il porte sur la location de terre, de bâtiment ou d'une exploitation agricole, il porte le nom de métairie. Le bail à métayage parfois appelé « vigneronnage » ou encore « bail à portion de fruits » est soumis au statut du fermage. Il a pour principe le fait que le preneur partage avec son bailleur les fruits de la récolte (en nature ou en argent). Il répond à un grand nombre des caractéristiques du bail rural de 9 ans soit : la forme, la preuve, la durée, le renouvellement, l'état des lieux, le droit à indemnité du preneur pour amélioration du fond, et la cession du bail.

Ce bail particulier répond à deux caractéristiques qui sont :

1. la direction de l'exploitation par le preneur
2. le partage des produits ainsi que la participation aux charges du bailleur, et ce, selon un pourcentage ne pouvant être supérieur à un 1/3 (règle dite « du tiercement »). Le bailleur participe aux frais d'exploitation (semence, engrais, produits vétérinaires, assurances, frais de récolte...), garde à sa charge les impôts fonciers, les réparations non locatives, l'assurance des bâtiments. Le preneur dirige l'exploitation, et assure la remise des fruits au propriétaire.

Le bail à métayage peut être converti en bail rural de 9 ans sur demande du preneur ou du bailleur à partir de la troisième année, cette demande pouvant être contestée devant le tribunal paritaire des baux ruraux. Une telle demande faite par un métayer en place depuis huit ans et plus ne peut être refusée par le bailleur sauf clause contraire inscrite dans le bail.

En cours de bail, le preneur a la capacité de résilier le bail tous les trois ans en respectant un préavis conforme aux usages locaux. Les causes de résiliation du bail par le bailleur sont les mêmes que celles du bail de 9 ans, hormis la demande en résiliation par le métayer ou le bailleur en raison de destructions compromettant gravement l'équilibre de l'exploitation.



Références juridiques

Code rural L. 417-1 à L. 417-15

Art. 77 et 63  
Ann. II 260 D  
Code général des impôts

### Fiscalement

Le bailleur à métayage est considéré comme un exploitant agricole, il est donc imposé au titre des bénéfices agricoles sur ses revenus perçus de la métairie, il peut aussi exercer l'option pour la TVA indépendamment de son fermier. Le fermier est imposé sur la fraction de résultat qu'il perçoit.



DROITS ET OBLIGATIONS  
DU BAILLEUR ET DU PRENEUR

La signature d'un bail rural ouvre certains droits et devoirs tant pour le propriétaire bailleur (obligation de délivrance, de garantie...) que pour le fermier locataire (obligation d'exploitation et d'entretien, droit à l'indemnité en sortie de bail ou à la préemption...).



ANNEXE 08 Bail rural : droits et devoirs  
du bailleur et du preneur

## TABLEAU RÉCAPITULATIF DES BAUX ENTRANT DANS LE STATUT DU FERMAGE

	Bail rural de 9 ans	Bail à long terme 18 à 24 ans	Bail à long terme de 25 ans et plus	Bail de carrière	Bail à métayage
<b>Objet</b>	Location de terre, bâtiments et habitations à usage agricole				
<b>Durée</b>	9 ans	18 à 24 ans	25 ans et plus	Variable, selon l'année de départ en retraite du preneur	9 ans
<b>Renouvellement</b>	Tacite, en bail de 9 ans		À préciser dans le bail ; sinon, par période d'1 an avec préavis de 4 ans.	Non	Tacite reconduction
<b>Forme</b>	Écrit ou oral	Écrit			Écrit ou oral
<b>Enregistrement</b>	Facultatif (sous seing privé)	Obligatoire (bail notarié)			Facultatif (sous seing privé)
<b>Prix</b>	Limites (seuil et plafond) fixées par arrêté préfectoral			Limites fixées par arrêté préfectoral, majoration possible et encadrée (1% par année de validité)	Pourcentage de la récolte en nature ou numéraire
<b>Reprise et Résiliation</b>	Reprise par le bailleur possible : > pour exploiter pendant au moins 9 ans > si faute du preneur > si changement de destination		Idem bail de 9 ans en cours de bail. Après renouvellement : résiliation libre (après préavis de 4 ans)	Pour faute ou à l'issue de l'année culturale de l'âge légal de départ en retraite	Idem bail de 9 ans, sauf destructions compromettant gravement l'équilibre de l'exploitation
<b>Surface minimum</b>	Aucune			Surface supérieure à une SMA	Aucune
<b>Transmission au conjoint ou descendants</b>	Possible (Sauf clause contraire prévue)				
<b>Particularités</b>	Possibilité d'insérer des clauses environnementales pour certaines parcelles (zones classées, espaces naturels sensibles...) pour certains bailleurs (personnes morales de droit public, associations agréées protection de l'environnement, fondations...) ou pour le maintien de pratiques agricoles pré-existantes. Le fermage associé à un Bail Rural à clauses Environnementales n'est pas soumis au minimum fixé par arrêté préfectoral.				Le bailleur est considéré comme un exploitant agricole, il participe aux charges de l'exploitation. Inscription de clauses environnementales possible

## ÉTAT DES LIEUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE, UN DOCUMENT À RÉALISER AVEC ATTENTION

L'étendue de l'obligation du preneur doit s'apprécier par rapport à l'état dans lequel se trouvent les biens loués au moment de l'entrée du preneur : l'état des lieux rédigé contradictoirement revêt ici une importance toute particulière. « S'il n'a pas été fait d'état des lieux, le preneur est présumé les avoir reçus en bon état de réparations locatives et doit le rendre tels », article 1731 du Code civil. Conformément aux dispositions de l'article L. 411-4 du Code rural, à la conclusion du bail, un état des lieux doit être réalisé contradictoirement et à frais communs, dans le mois qui précède l'entrée en jouissance ou dans le mois suivant celle-ci. À défaut, l'une des parties établit un état des lieux qu'elle notifie à l'autre partie par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Son objet est de permettre de déterminer, le moment venu, les améliorations apportées par le preneur ou les dégradations subies par les constructions, les terres et les cultures. Il constate avec précision l'état des bâtiments et des terres ainsi que le degré d'entretien des terres et leurs rendements moyens au cours des cinq dernières années.

L'intérêt de l'état des lieux est majeur pour chacune des parties, tout particulièrement du fait de la durée prolongée du bail rural et de l'existence d'une activité économique qui suppose différents investissements de nature à modifier le fonds.

Dès l'entrée en jouissance sur le fonds, l'état des lieux permet de déterminer quels travaux sont à la charge du propriétaire. À la sortie du preneur la détermination des améliorations de nature à ouvrir droit à indemnisation sera rendue possible par la comparaison entre l'état du fond au moment de la conclusion du bail et l'état des lieux de sortie. Soulignons qu'en ce qui concerne les améliorations culturales, elles ne peuvent donner lieu à indemnisation que si leurs effets sont susceptibles de se prolonger après le départ du fermier.

A contrario, cette même comparaison permet de déterminer les éventuelles dégradations subies par les constructions, le fonds et les cultures. Enfin, l'état des lieux permet d'établir le bien fondé ou non de la démarche dans l'hypothèse d'une demande de résiliation pour dégradation du fonds par le bailleur.

En l'absence d'état des lieux d'entrée, il appartient au preneur d'apporter la preuve de l'enrichissement apporté au sol, la loi l'autorisant à fournir cette preuve par tous moyens :

- analyses de terres régulières en cours de bail avec bilan organique et minéral ;
- comparaison des 5 premières et des 5 dernières années d'exploitation sur les rendements et la qualité des sols ;
- utilisation de techniques de production permettant une meilleure productivité...



### À ne pas oublier

Sur les terres : porter une attention particulière aux diverses installations (drainage, pieux et fil de fer dans les vignes...), aux plantations pérennes, à l'état des haies vives, fossés et mares, etc.



### Et s'il y a un problème ?

Tout litige entre un bailleur et un preneur peut se régler devant une juridiction spécifique : le tribunal paritaire des baux ruraux.

## 4. D'AUTRES BAUX À NE PAS OUBLIER

De nombreux autres types de baux peuvent être proposés à un agriculteur qui ne rentrent pas automatiquement dans le régime du bail rural (hormis le bail cessible). Qu'il s'agisse du bail emphytéotique ou des commodats, des baux à construction, mises à dispositions ou des conventions de vente d'herbe, ces modalités de mise à disposition de foncier peuvent être mobilisées. Nous étudions ici deux de ces baux plus spécifiquement : le bail cessible en dehors du cadre familial et le bail emphytéotique.



Les autres modes de faire-valoir sont étudiés en annexe.

### LE BAIL CESSIBLE

#### HORS DU CADRE FAMILIAL

Le bail cessible hors du cadre familial est régi par le Code rural, c'est un bail portant sur la location de biens à usage agricole, il est caractérisé par l'obligation d'un acte écrit authentique (rédigé par un notaire et enregistré), qui contient une clause spécifique, faisant expressément référence à l'article L418-1 du Code rural, et qui permet au locataire de céder son bail hors du cadre familial.

C'est un bail obligatoirement conclu pour une durée minimale de 18 ans.

Le prix du loyer est fixé entre les maxima et minima des arrêtés préfectoraux, majorés de 50% (fixé par l'autorité administrative pour les baux à ferme). À l'issue de cette période, le bailleur peut résilier le bail en invoquant un motif de résiliation du bail rural de 9 ans à l'exception qu'un seul défaut de paiement de fermage suffit à demander la résiliation d'un bail cessible. Si le bailleur demande la résiliation sans invoquer de motif, il devra verser une indemnité au preneur correspondant au préjudice (frais de déménagement, réinstallation, frais d'accession à un nouveau bail). En cas de renouvellement du bail, celui-ci l'est pour une période minimale de 5 ans dans les conditions du bail précédent (sauf accord des parties ou décision de justice).

La caractéristique importante de ce bail est la possibilité offerte au preneur de céder son bail. Pour cela le preneur doit notifier la cession à son bailleur qui ne peut s'y opposer qu'en invoquant un motif légitime. À la différence d'un bail rural classique, le bail cessible peut faire l'objet d'une cession monnayée.

La conclusion d'un bail cessible hors du cadre familial autorise également l'insertion de certaines clauses non autorisées dans le bail rural, notamment la limitation des pratiques culturales autorisées (en accord avec la commission consultative des baux ruraux) et autorise la répartition entre preneur et bailleur du paiement des primes d'assurance incendie des bâtiments.

En cas de vente du bien, le preneur a le droit de préemption mais, contrairement au bail rural, n'a pas le droit de demander en justice une révision du prix.



Références juridiques

Code rural  
L.418-1 à L.418-5

Code général  
des impôts  
793-2-3° exonération  
de droits de mutation

%

#### Fiscalement

Le bail cessible est soumis aux mêmes règles qu'un bail à long terme.

Les biens loués sont exonérés de droits de mutation à titre gratuit sur 75% de leurs valeurs, et 50% sur la part supérieure à 100 000 € (à condition que le donataire / légataire / héritier garde le bien pendant une durée minimale de 5 ans). Cet avantage ne s'appliquant pas si le bien est loué depuis moins de 2 ans, ou loué au donataire de la transmission, à son conjoint, descendant, ou à une société contrôlée par une ou plusieurs de ces personnes.

## LE BAIL EMPHYTÉOTIQUE

Le bail emphytéotique est un bail régi par le Code civil et le Code rural, il peut porter sur la location de terres, de bâtiments agricoles et de maisons d'habitation. C'est un contrat de location conclu pour une durée de 18 à 99 ans non renouvelable. Celui-ci doit faire l'objet d'un acte notarié et est soumis à des droits d'enregistrement et à la taxe publicitaire foncière. Il confère un droit réel immobilier (pouvant faire l'objet d'hypothèque) au preneur.

Le preneur est appelé emphytéote et la location emphytéose. Durant toute la durée de ce bail particulier, l'emphytéote a le droit de céder son bail, de sous-louer le fond, et dispose des droits de chasse et pêche, comme de celui d'exploiter les carrières, mines ou tourbières. Il ne dispose pourtant pas du droit de préemption.

L'emphytéote a aussi à sa charge le paiement de tout les impôts et taxes afférents au bien, et plus largement le propriétaire n'est soumis à aucune charge, y compris du paiement d'indemnités pour amélioration du fonds au preneur en fin de bail. Le bail peut également prévoir à la charge de l'emphytéote la réalisation de travaux.

Le prix du bail est modique, et l'emphytéote est tenu de le payer quels que soient les événements (calamité, catastrophe naturelle...) qu'il peut subir, à noter que deux défauts de paiement peuvent entraîner la résiliation du bail sur demande du propriétaire.

Le bail emphytéotique dans sa rédaction ne doit comprendre aucune clause non-conforme avec les règles qui encadrent ce type de bail, en cas contraire le bail pourra être requalifié (bail rural, bail d'habitation...) ou invalidé. Le tribunal paritaire des baux ruraux est compétent pour les litiges relatifs aux baux emphytéotiques.



### Références juridiques

Code rural article L451-1 à L 451-14

Code civil art. 1101 à 1111

Code général des impôts art. 689 1400 (taxe foncière) 1378 bis



# 2. ACHETER UNE TERRE OU UNE FERME

## Quelques éléments de contexte sur le marché foncier.

Le prix moyen d'un hectare de terres labourables en France métropolitaine augmente tous les ans depuis la fin des années 90. Les disparités de prix sont très grandes en fonction des régions, mais en dehors de quelques zones de montagne en déprise, le marché est à la hausse partout.

Cette augmentation du coût du foncier crée une situation souvent concurrentielle et inégalitaire entre les candidats à l'installation et d'autres acteurs, mus par des logiques patrimoniales et/ou financières.

Cette augmentation des prix est alimentée par plusieurs facteurs : raréfaction de la ressource elle-même, phénomènes d'agrandissement ou de spéculation foncière, concurrence avec d'autres usages des terres et du bâti agricole.

Pour toutes ces raisons, le marché foncier est très concurrentiel.

Pour autant, l'acquisition de foncier en vue d'installer une activité agricole reste une modalité centrale pour l'accès à la terre des candidats à l'installation.

Nous proposons ici de balayer quelques notions financières et légales centrales dans les logiques d'acquisition, qu'il s'agisse des méthodes de calcul du prix d'une ferme, des modalités de financement ou des démarches légales à prévoir.



### PAC ET AGRANDISSEMENT

La fin des années 90 marque un tournant majeur dans la politique agricole commune européenne.

Les soutiens indifférenciés aux marchés sont remplacés par des paiements directs, alloués à chaque exploitant sur la base de ses références historiques. Ces paiements forfaitaires sont calculés en prenant en compte les surfaces détenues et le rendement moyen départemental.

De nombreux secteurs en sont exclus, tels le maraîchage ou l'arboriculture, ce qui crée des distorsions de traitement entre exploitations.

De plus, les paiements sont découplés de l'acte de production ; c'est-à-dire que l'on peut les percevoir sans exploiter la parcelle concernée, sous réserve toutefois de la maintenir dans de bonnes conditions agricoles et environnementales.

Les terres auxquelles sont attachés les droits à prime font ainsi l'objet d'un renchérissement et l'on assiste à une course à l'agrandissement et souvent au détriment de personnes souhaitant s'installer.

## 1. LES VALEURS D'UNE FERME

La définition d'un prix juste, à la fois pour le cédant et le repreneur, est devenue un enjeu essentiel dans la transmission des fermes. Pourtant, nombre de transmissions n'aboutissent pas car la négociation peut être « faussée », en effet :

- la surcapitalisation des fermes oblige le repreneur à racheter en quelques années ce que le cédant a mis des dizaines d'années à construire ;
- le faible montant des retraites contraint le cédant à vendre sa ferme au plus offrant ;
- la pression familiale pousse à maximiser le profit ;
- la pression sociale de voisins agriculteurs peut pousser à la surenchère ;
- les prix du marché sont déconnectés du potentiel (rentabilité) de la ferme et de la situation financière des candidats à l'installation (fonds propres et capacité d'endettement limités).

La notion de la valeur d'une ferme est complexe car elle touche à la fois aux **représentations et besoins** des différentes personnes concernées :

**pour le cédant** : c'est une ressource pour sa retraite qui comprend une forte dimension affective et sentimentale pour lui ou des membres de sa famille (fin d'un projet de vie, temps passé à mettre en place l'outil de production). Ce point est d'autant plus crucial si l'habitat est situé sur l'exploitation et que la ferme est un lieu de vie.

**pour le repreneur** : c'est un bien qui doit permettre de générer un revenu ; il doit être en capacité de rembourser les annuités sans remettre en cause l'équilibre de son exploitation ; l'outil de production (terre et bâtis) doit pouvoir s'adapter à son projet professionnel ; tandis qu'il cherche souvent à tout prix à faire sa place sur le territoire.

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

Source : Inter-Afocg

## 2. LA NÉGOCIATION ENTRE CÉDANT ET REPRENEUR

Dans le contexte actuel sur le marché du foncier, le cédant est pris entre deux feux. Faut-il se baser sur le prix du marché, au risque de demander un prix trop élevé pour un jeune installé ?

Ou faut-il considérer prioritairement les réalités de l'activité du repreneur au risque de ne pas pouvoir compléter suffisamment sa retraite ou de décevoir les attentes financières de sa famille ? Ainsi, le cédant peut ne pas être totalement libre de ses choix dans le sens où sa décision dépend et interfère avec d'autres personnes qui portent chacune leurs enjeux propres.

Les transmissions réussies ont souvent lieu sur des fermes où le **cédant est très ouvert** pour pouvoir s'ajuster avec le repreneur. Il n'a pas d'a priori et **toutes les options sont envisagées avec le repreneur** : vente ou location ; pour tout ou partie des terres ; avec ou sans la maison d'habitation... Le recours à des experts (foncier, matériel) peut donner des repères mais peut aussi enfermer cédant et repreneur dans des chiffres déconnectés de leur situation.

De même, l'appui d'un médiateur peut faciliter certaines négociations, à condition qu'il reste neutre. Ce qui semble important, c'est que cédant et repreneur aient déjà mûri leurs projets respectifs, seul ou avec un accompagnateur, sans avoir tout arrêté.

En conclusion, on peut dire que les différentes valeurs d'une ferme amènent des éléments de discussion. Et que **le prix définitif sera le fruit d'une négociation**, entre valeur patrimoniale et de repreneabilité ; entre besoins futurs du cédant et capacité financière du repreneur ; entre objectifs et valeurs du cédant et projet du repreneur.



## 3. LE COÛT TOTAL D'UNE ACQUISITION

Le montant réel de l'achat doit inclure les frais qui vont s'ajouter au prix que vous avez négocié :

- Frais de notaire : ils comprennent les émoluments du notaires (honoraires dont la tarification est fixée par la loi) et les droits et taxes à payer au Trésor public (droits de mutation ou d'enregistrement)
- Frais de géomètre (bornage), éventuellement
- Rémunération d'intermédiaires (agents immobiliers ou Safer). Dans le cadre des Safer, les taux varient selon les régions et le type d'intervention (substitution amiable ou rétrocession)

Enfin, on peut dire qu'en cas d'emprunt, le coût du crédit est à incorporer dans le coût total de l'achat.

 ANNEXE 09 Les frais liés à une transaction immobilière



### Y A-T-IL D'AUTRES INVESTISSEMENTS À PRÉVOIR ?

Il sera peut-être nécessaire de réaliser quelques travaux de réparation et/ou d'aménagement pour rendre cet endroit plus fonctionnel par rapport à votre projet. Il faut donc demander des devis pour estimer au mieux les investissements totaux. Attention aux réglementations pour les constructions et modifications de bâtiments. Cf. Constructibilité en zone agricole, p. 31

Les normes sanitaires ou de sécurité peuvent parfois nécessiter des travaux importants.

## 4. LES DÉMARCHES LÉGALES ; PROMESSE DE VENTE ET COMPROMIS

Dans la **promesse de vente** (appelée aussi « promesse unilatérale de vente »), le propriétaire s'engage auprès du candidat acheteur à lui vendre son bien à un prix déterminé. Il lui donne ainsi en exclusivité une « option » pour un temps limité (généralement deux à trois mois). Durant cette période, il lui est interdit de renoncer à la vente ou de proposer le bien à un autre acquéreur.

Le candidat acheteur bénéficie, lui, de la promesse pour décider s'il souhaite acheter ou non. En contrepartie, il verse au vendeur une indemnité d'immobilisation en principe égale à 10 % du prix de vente (montant qui peut être négocié). S'il se décide à acquérir, cette indemnité s'imputera sur la somme à régler. Mais s'il renonce à acheter ou s'il ne manifeste pas son acceptation dans le délai d'option, l'indemnité restera acquise au propriétaire à titre de dédommagement.

Pour être valable, la promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts (pas de mention des hypothèques), dans les dix jours qui suivent la signature s'il s'agit d'un acte sous seing privé, ou bien dans le mois si c'est un acte notarié. Il y a des droits d'enregistrement à payer. Souvent pressés de conclure, acheteur et vendeur s'imaginent parfois que la signature de l'avant-contrat n'engage pas à grand-chose.

C'est faux : malgré son nom, cet accord préliminaire constitue un véritable "contrat", qui entraîne des obligations importantes pour les deux parties. Il leur permet de préciser les conditions de la future vente et marque leur accord. Bien qu'il ne soit pas légalement obligatoire, ce document se révèle donc indispensable.

Dans le **compromis de vente** (ou « promesse synallagmatique de vente »), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

Si l'une des parties renonce à la transaction, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant de surcroît des dommages et intérêts. La signature du compromis s'accompagne du versement par l'acquéreur d'une somme d'environ entre 5 % et 10 % du prix de vente. Appelée dépôt de garantie, elle s'imputera sur le prix lors de la signature de l'acte de vente notarié.

Contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux.



### LES CLAUSES SUSPENSIVES : DES EXCEPTIONS À L'ENGAGEMENT

Qu'il s'agisse d'une promesse de vente ou d'un compromis, acheteur et vendeur peuvent décider d'un commun accord d'y insérer des clauses suspensives. Celles-ci permettent de prévoir la nullité de l'avant-contrat si certains événements surviennent avant la vente définitive. Il peut s'agir, par exemple, d'un refus de prêt de la part de la banque de l'acquéreur, de la découverte d'une servitude d'urbanisme grave. Dans ce cas, les sommes qui avaient été versées par l'acquéreur lui sont restituées.

## 5. FINANCER SON PROJET D'ACHAT

Plusieurs types de ressources existent :

- l'apport personnel ;
- l'emprunt bancaire ;
- l'apport par des amis et/ou de la famille ;
- l'appel à l'épargne de proximité ;
- les subventions et autres aides des collectivités locales.

Il y a parfois des aides à l'investissement ou à la réhabilitation de maisons, de bâtiments, etc.

Renseignez-vous auprès des collectivités territoriales, chambres d'agriculture, structures d'aide à l'installation agricole, etc.

Il existe, dans chaque département, des opérateurs délégués de l'Anah (Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat) tels le réseau Habitat et Développement, qui peut subventionner, dans certains cas, des rénovations de logements. Certains Conseils départementaux accordent aussi une aide aux jeunes agriculteurs pour faciliter la rénovation de leur habitat.

### Attention

Il est parfois difficile de financer du foncier avec des emprunts bancaires. Les dépenses concernant le foncier sont vite plafonnées dans les emprunts Jeunes Agriculteurs (JA) par exemple, ou non éligibles dans le cadre de certaines garanties.



## 6. ET AUSSI...

### ACHETER EN VIAGER

Cette vente peut être un moyen de transmission du foncier. 1% environ des ventes sont réalisées en viager car l'outil n'a pas bonne presse.

Le viager s'apparente à une vente classique, seule la méthode de paiement est différente puisque le prix est converti en une rente :

le vendeur (crédirentier) y trouve un complément de retraite, l'acheteur (débirentier) s'installe sans mise de fonds initiale importante. Attention toutefois, la plupart des transactions en viagers sont des viagers occupés, notamment en ce qui concerne le logement.

Au-delà de l'aspect financier de la transaction, le caractère affectif est important. Aussi la vente en viager est-elle généralement utilisée dans le cadre familial. Le vendeur et l'acquéreur se mettent d'accord sur un prix de vente à charge pour le notaire de le transposer suivant un barème pour fixer le montant de la rente.



## ACHAT DIFFÉRÉ : LOCATION-VENTE, PORTAGE ET STOCKAGE FONCIER

**La notion de portage foncier** peut recouvrir de très nombreuses formes ; qu'il soit organisé par la Safer, par un organisation professionnelle agricole (notamment par des coopératives) ou par des citoyens via la création d'une société. Voici quelques formes de « portages » qu'un agriculteur peut rencontrer.

**Le portage foncier ou portage relais** peut être une très bonne solution d'acquisition progressive si vous avez peu d'apport initial et que vous souhaitez être propriétaire à terme. Le principe est simple ; des personnes et/ou une structure (association, société d'investissement, SCI ou GFA) investissent dans un bien foncier sur quelques années, en attendant que l'agriculteur le rachète à son compte.

Cf. **Les formes de propriété collective**  
p. 55 à 59

**La location-vente** nécessite a priori un bail de 25 ans qui sera dans tous les cas notarié. Il s'agit d'une promesse de vente à échéance et prix fixés selon une estimation qui tient compte du nombre d'années de fermages.

**Le stockage**, quant à lui, est utilisé par les Safer ou les collectivités locales, qui peuvent acheter un bien agricole, en attendant d'identifier un agriculteur bénéficiaire, à qui elle va revendre (rétrocéder) le bien.

Avant de s'engager dans un achat, la Safer va s'appuyer sur 3 conditions :

- un porteur de projet identifié, qui s'engage à racheter le bien à une échéance fixée ;
- une collectivité locale qui va payer les frais financiers générés par l'achat et le stockage du bien ;
- une garantie de bonne fin, qui peut être apportée par la collectivité en cas de carence du bénéficiaire.

En attendant la vente, le bien agricole stocké peut être mis à bail à un agriculteur via une convention d'occupation précaire.



### LA PROTECTION DU PATRIMOINE

On n'y pense pas toujours quand on est concentré sur la création de son activité. Il est cependant préférable de bien étudier les interactions entre le patrimoine et l'activité, pour se protéger, protéger sa famille ou protéger son outil de travail.

À ne pas négliger :

- > régime matrimonial (communauté ou séparation de biens ?)
- > régime social et fiscal de l'activité
- > régime de la propriété : individuel ou collectif ?

# 3. LES FORMES DE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE

Qu'il s'agisse de Groupements fonciers agricoles familiaux ou mutuels, de Sociétés civiles immobilières ou d'associations, des formes d'organisation collective pour l'acquisition et la gestion de foncier existent depuis de nombreuses années.

Leur principe est simple : mobiliser des citoyens qui souhaitent soutenir le développement d'un projet agricole sur leur territoire afin d'acquérir le foncier pour le mettre à disposition de fermiers.

Pour autant, la constitution de ces sociétés doit être pensée et réfléchie posément afin qu'elle corresponde au mieux au projet agricole et au patrimoine concerné et qu'elle puisse durer dans le temps sans encombre.

Nous étudierons dans cette partie quelques principes constitutifs généraux (apports, comptes courants, statuts...) et points d'attentions méthodologiques avant de nous pencher sur les avantages et inconvénients des principaux types de société mobilisables pour le portage collectif de foncier.



## Principe Général

La démarche collective, c'est mobiliser des personnes autour de son projet, en leur proposant un moyen d'action concret : investir pour faciliter l'accès au foncier. Mobiliser des personnes autour de son projet implique qu'elles puissent le comprendre et le partager.

Mais attention, vous portez VOTRE projet agricole, et la personne morale qui sera créée va gérer du foncier, les deux étant (en règle générale) deux entités juridiques séparées. Dans une démarche collective d'acquisition de foncier, les porteurs de projet ne sont pas les seuls propriétaires.

Le « propriétaire » aura sa vie propre, avec un objet, des membres (les sociétaires), un fonctionnement, des perspectives....



CITOYENS

investissement

PERSONNE MORALE

achète et gère

FONCIER ET/OU BÂTI

loue



PORTEUR(S)  
DE PROJET(S)

### De l'idée au projet...

Il est essentiel que le projet guide le choix du statut juridique (SCI, GFA, Association, SAS...), et non l'inverse. C'est pourquoi il faut prendre le temps nécessaire pour chacune de ces phases.



### Processus avec l'outil « personne morale » :

1. Mise en place d'une dynamique collective autour du projet
2. Définition du projet global
3. **Choix d'un modèle juridique cohérent**
4. **Création d'une structure**
5. Mobilisation de partenaires - collecte de fonds (dons, épargne...)
6. Achat du lieu
7. Location au(x) porteur(s) de projets
8. Gestion de la structure

## 1. DÉFINITIONS PRÉALABLES : STATUTS, APPORTS, ASSOCIÉS...

### LE CHOIX ET LA RÉDACTION DES STATUTS

Les statuts d'un GFA ou SCI définissent l'ensemble du fonctionnement de la société (objet, apports, capital social, droits et responsabilités des membres, cessions et transmission de parts, administration, règles des Assemblées générales...).

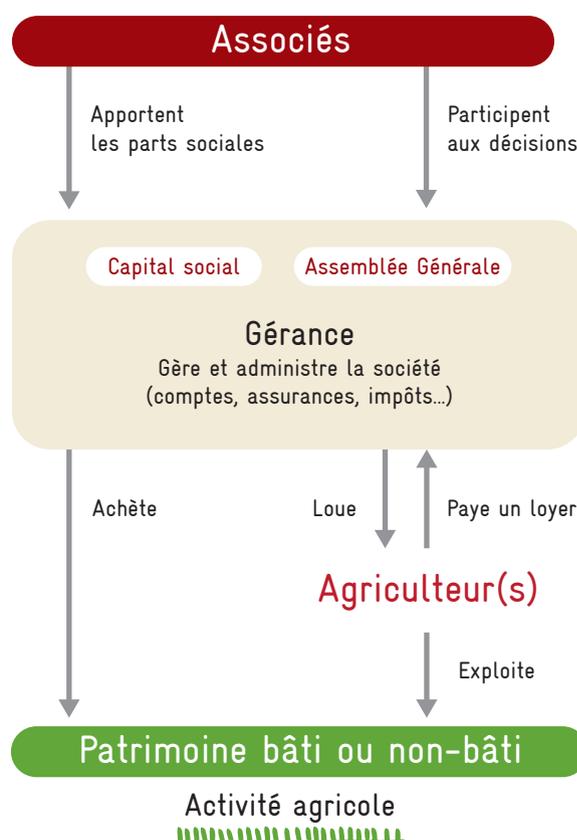
Les différents statuts juridiques permettant une acquisition collective sont à étudier avec la plus grande attention afin de faire un choix pertinent. Le choix de s'investir dans une acquisition ou la réalisation d'une activité commune, doit signifier une série de réflexions personnelles et collectives sur l'ensemble des conséquences à court, moyen et très long terme de l'engagement, et ce, quelle que soit la forme juridique sur laquelle elle s'appuie. Un collectif qu'il soit fixe et restreint ou tendant à une ouverture à de nouveaux arrivants, doit avant tout définir son projet vis-à-vis des attentes communes de ces membres, que ces dernières soient personnelles et/ou professionnelles, ainsi que la durée prévisible ou voulue du projet. Les statuts juridiques doivent s'adapter aux personnes, en aucun cas l'inverse. Le choix du ou des statuts juridiques doit être compris comme la mise en place des bornes, du cadre du projet, en quelque sorte l'écriture du code de la route personnel des porteurs de projet. Des règles qui devront permettre à ces acteurs d'aller le plus loin possible (pérennité du projet, réalisation des attentes personnelles...) en toute sécurité (financière, résolution des conflits humains...). La complexité et les conséquences du choix d'un statut et de la rédaction de ces derniers, doivent être pris avec la plus grande attention, ces derniers lient humainement, juridiquement et financièrement des personnes, et font naître des responsabilités et obligations communes. Suivant le choix du statut, les associés ou membres s'engagent

à différents degrés, sur le temps à consacrer au fonctionnement de la structure, sur les implications financières et le coût (travaux, acquisitions...), sur la durée de l'engagement personnel et éventuellement les conséquences sur ses enfants.

Tous ces points doivent être anticipés et faire l'objet d'une réflexion collective. Une démarche de choix et de rédaction de statut, bien que souvent rébarbative car faisant appel à des notions juridiques et fiscales précises, sont les fondations du projet, les prendre avec patience et méthode seront un gage de réussite pour le collectif.

 **ANNEXE 03**  
La méthodologie  
de projet appliquée  
au collectif

### Fonctionnement d'un GFA ou d'une SCI



Le choix et la rédaction des statuts est donc un point de grande importance car ce sont eux qui donneront les bases d'évolutions comme de résolution des éventuels conflits résultant de l'avancement d'un projet dans le temps.

## LES APPORTS

La création d'une société nécessite de lui donner des moyens, sous forme de biens ou de main d'oeuvre. La mise à disposition de ces moyens est définie par le terme « apports ».

Les apports sont pour les associés d'une société, le fait d'apporter à la société de l'argent (apport en numéraire), des biens fonciers, du bâti ou du matériel (apport en nature) ou du temps de travail (apport en industrie). À savoir que certaines structures n'autorisent que certains types d'apports. Les apports en numéraire ou nature, donnent droit en contrepartie à l'attribution de parts sociales ou actions émises par la société. Ces dernières sont des droits de propriétés sur la société, qui donnent droit à une part sur le résultat et à un droit de vote aux assemblées. L'apport en industrie, ne donne pas lieu à la création de parts sociales (c'est un apport immatériel), mais oblige l'apporteur en industrie à travailler ou apporter son savoir faire à la société. Il lui donne droit à une rémunération sous la forme d'une part de résultat ainsi qu'un droit de vote aux assemblées, mais l'oblige aussi à répondre des dettes de la société (au minimum au niveau du plus petit apporteur en nature ou numéraire).

Les apports en nature ou numéraires entraînent la création de parts sociales, ces dernières étant des biens marchands, leurs détenteurs peuvent les revendre dans la limite des règles définies dans les statuts. Les apports en industrie, quant à eux, ne donnent pas lieu à la création de parts sociales. Ce sont des droits personnels de l'apporteur qui ne sont pas cessibles. Ils peuvent toutefois être crédités en compte courant d'associé.



Suivant les statuts juridiques, les apports peuvent prendre différentes formes, par exemple dans une association, il est possible de réaliser des apports (nature ou numéraire) au fonds associatif avec ou sans droit de reprise.

## LA RESPONSABILITÉ DES ASSOCIÉS

Un critère important dans le choix d'un statut juridique, est la responsabilité des associés vis-à-vis des dettes de cette dernière. Concrètement si la société n'est pas en mesure de rembourser ses dettes, les créanciers peuvent exiger le remboursement de ces dernières directement aux associés, qui selon la forme sociétaire choisie seront plus ou moins tenus de rembourser. C'est donc un critère important pour la protection des biens personnels des associés en cas de faillite de la société.

Il faut cependant garder à l'esprit, que bien qu'une structure soit très protectrice des biens de ses associés (responsabilité limitée aux apports par exemple), une banque ne consentira un prêt à une société comme à un particulier que si elle obtient des garanties. Il est donc fréquent que des associés doivent se porter garant personnellement auprès de la banque afin de se voir accorder un prêt, les biens propres de la société ne suffisant pas toujours à garantir les emprunts.

## LES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

Les comptes courants d'associés sont un outil de financement de la société. Concrètement, ils matérialisent les dettes que la société a sur ces associés.

La société pour financer ses investissements ou son fonctionnement peut recourir à l'emprunt auprès de ces associés. Les comptes courants sont les outils qui permettent aux associés de mettre à disposition de la société de l'argent. Ils peuvent fonctionner de deux manières, soit par le non retrait de parts de bénéfice ou de résultat, soit par la remise d'un chèque ou d'un virement sur le compte de la société. L'utilisation des comptes courants peut suivre des règles définies collectivement quant à sa durée, au versement d'intérêt associés ou à ses modalités de reprise. Ces règles peuvent être définies dans les statuts ou dans une convention d'apport en compte courant.



## L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

constitutive est un moment fort dans le parcours d'un GFA ou d'une SCI : elle rassemble l'ensemble des associés qui votent et signent les statuts de leur société, nomment le(s) gérant(s), votent l'achat du bien et sa mise à disposition à un agriculteur.

L'assemblée générale se réunit au minimum une fois par an. Le rapport de la gérance sur l'exercice social écoulé et les comptes y sont présentés. Les associés discutent, approuvent ou non et décident de l'affectation des bénéfices.

### Les démarches constitutives légales

3 étapes administratives permettent de finaliser et d'officialiser l'existence de la société :

- Annonce de la création dans le journal d'annonces légales (coût indicatif 200 €) ;
- Enregistrement des statuts au centre des impôts ;
- Inscription de la société au Registre du commerce et des sociétés (RCS) auprès du Centre de formalité des entreprises (CFE), qui est généralement le greffe du tribunal de commerce (environ 80 €).

La société est alors constituée et peut acheter le bien envisagé !



## 2. LES PRINCIPALES FORMES SOCIÉTAIRES POUR ACQUÉRIR DU FONCIER AGRICOLE

### LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

La société civile immobilière a pour objet l'achat et la gestion de foncier et de bâti. Elle accepte des associés tels que des personnes morales ou physiques, de 2 à l'infini. Ceux-ci à la création de la société pourront apporter du numéraire, des biens en nature ou leur industrie (parts donnant droit au partage des bénéfices et pertes).

Le capital social (au minimum 1 €) est divisé en parts égales, les associés ont un droit de vote proportionnel à leurs parts et une responsabilité illimitée au prorata des parts détenues (10% des parts = 10% du total des dettes). Les droits de vote, bien que proportionnels aux parts détenues, peuvent être pondérés.

Le capital peut être fixe (modifiable en Assemblée générale extraordinaire et soumis à enregistrement), ou variable (émission/rachat de parts libres dans le respect d'un minimum plancher de 10% du montant de capital social souscrit au départ). La SCI n'a pas le droit de faire appel public à l'épargne.

La rédaction des statuts, dont certains éléments comme les modalités de nomination/révocation du/des gérants, les pouvoirs qui lui sont donnés, les possibilités de revente/achat de parts sociales, (clauses d'agrément) et le quorum obligatoire pour la prise de certaines décisions sont ajustables selon la volonté des associés.

De même, les modalités de fonctionnement des comptes courants d'associés (modalités d'apport/reprise des fonds) sont modifiables afin de faire correspondre les statuts au projet.

Cette grande liberté statutaire permet ainsi, à titre d'exemple :

- De nommer plusieurs gérants qui seront obligés de prendre certaines décisions graves à l'unanimité, mais pourront chacun agir seuls pour les décisions de moindre importance et de gestion courante.
- De convenir que la revente de parts sociales à une personne étrangère à la société, ou même au sein de la société ne pourra se faire qu'avec l'agrément de l'unanimité des associés (règle de majorité librement déterminée) réunis valablement avec 100% du quorum atteint (quorum librement déterminé).

**Le statut fiscal de la SCI** est déterminé par les associés à la création, ils ont le choix d'opter pour la TVA, et de choisir le mode d'imposition du résultat de la société :

- Soit l'impôt sur les sociétés, la société paye alors les impôts relatifs à son activité et reverse des dividendes aux associés.
- Soit l'impôt sur les revenus, les associés déclarent personnellement leur part de résultat (selon les parts détenues ou selon leur choix de répartition déterminé en Assemblée générale ordinaire) et ce qu'ils le perçoivent réellement ou non.



Références juridiques

Statuts, création, apports, gérance, décisions collectives

Code civil article 1845 et suivants, décret du 3 juillet 1978 article 30 et suivants

La dissolution d'une SCI peut intervenir à l'expiration du temps pour lequel elle a été constituée, la réalisation de son objet, l'annulation du contrat de société, par décision des associés ou par décision du tribunal. La dissolution entraîne la liquidation de la société, c'est-à-dire que toutes les dettes de la société sont réglées, et que les associés se retrouvent en indivision possédant chacun une part d'indivision au prorata des parts sociales qu'ils détenaient, libre à eux par la suite de se partager les biens ou de demeurer en indivision.

La société civile immobilière est la forme sociétaire la plus simple, mais également la plus complète dans le cas d'une acquisition collective. Sa souplesse de statuts, son fonctionnement grandement adaptable au projet ainsi que son suivi comptable et fiscal peu contraignant, font de cette société le choix idéal pour beaucoup d'acquisitions collectives.

## LE GROUPEMENT FONCIER AGRICOLE (GFA)

Le GFA est une société civile immobilière particulière créée dans le but spécifique de l'acquisition et de la conservation de biens à usage agricole, il reprend les règles générales de fonctionnement d'une SCI, mais dispose de certaines caractéristiques propres.

Le GFA autorise uniquement des associés personnes physiques à l'exception des Safer (dans la limite de 30% du capital, pour une durée maximale de 5 ans) et des sociétés civiles autorisées à faire appel public à l'épargne (sous condition d'avoir l'intégralité des biens du GFA donné à bail à long terme à un ou plusieurs membre du GFA). Les associés peuvent apporter à la création de la société du numéraire, des immeubles ou droits immobiliers à usage agricole. Il est à noter qu'un GFA est dans l'obligation de donner à bail lorsque son capital est composé à plus de 30% de numéraire.

Le GFA ne peut pas posséder plus de 15 fois la surface minimale d'activité déterminée par arrêté préfectoral, ce qui ne le limite pas en ce qui concerne la superficie de bâtiments.

Le capital social est fixé au montant réel des apports et divisé en parts égales, les associés ont un droit de vote proportionnel à celles-ci. Les associés personnes morales ont quant à eux leurs droits de vote divisés par 2 vis-à-vis des associés personne physique. La responsabilité des associés est illimitée au prorata des parts détenues.

Le GFA n'a pas le droit de faire appel public à l'épargne mais bénéficie d'une fiscalité avantageuse. En effet les apports ainsi que les cessions de parts et droits de mutation à titre gratuit (en cas de donation ou legs) sont réduits ou en partie exonérés si le GFA répond à certaines conditions (liens de parenté, mise à bail rural de longue durée).

Le groupement foncier agricole bénéficie des mêmes avantages que la société civile immobilière. Porter son choix sur cette forme sociétaire dans le cadre d'un projet d'acquisition collective, doit dépendre de l'orientation purement agricole et entre personnes physiques du projet. Le GFA est à privilégier principalement pour la transmission familiale d'une ferme (avantages fiscaux) ou encore l'acquisition collective de biens uniquement agricoles.

## LE GROUPEMENT FONCIER RURAL (GFR)

Le GFR est un GFA particulier qui permet de regrouper du foncier à usage agricole et/ou du foncier à usage forestier. C'est en ce sens un GFA et/ou un Groupement forestier ce qui permet d'éviter la constitution de 2 structures dans le cas d'une acquisition d'un bien comprenant foncier agricole et forestier. L'ensemble des dispositions du GFA lui sont applicables.



Références juridiques

Associé personne morale, apports, avantages fiscaux.

Code rural article L322-1 à L322-21

GFR les articles L. 241-3 et L. 241-7 lui sont applicables en tant que groupement forestier



## L'ASSOCIATION

### L'association porteuse de foncier

L'association est un organisme sans but lucratif ayant la personnalité morale. Cette structure est créée par deux ou plusieurs personnes physiques, pour un objet qu'elles seules détermineront. Cette structure aura donc le droit d'acquérir tous types de biens (dont foncier et bâti) si ceux-ci sont strictement nécessaires à la réalisation de son objet statutaire.

L'association est composée des membres, appelés adhérents, qui sont réunis dans un but autre que celui de partager des bénéfices. La création d'une association n'autorise, ni ne permet aucune création de capital social. Les adhérents n'ont aucun droit de propriété sur l'association et donc aucune responsabilité vis-à-vis des dettes éventuelles de cette dernière. La législation prévoit néanmoins la possibilité pour les adhérents de faire des apports de biens ou de numéraire à l'association, ces apports peuvent être réalisés avec ou sans droit de reprise, c'est-à-dire qu'une personne peut mettre à disposition des biens ou de l'argent en prévoyant de les récupérer suivant une échéance librement définie, ou les mettre à disposition de manière définitive.

L'association est juridiquement indépendante, elle peut recevoir des dons manuels, acquérir à titre onéreux, et administrer ces biens. D'une façon générale l'association a une action qui n'est limitée que par ses statuts. Elle peut donc employer des salariés et avoir tous types d'activités commerciales ou de services, à ce titre elle sera soumise à l'impôt sur les sociétés si son chiffre d'affaire dépasse les seuils exonérés.

Chaque membre dispose d'une voix, et les statuts définissent entièrement et librement son fonctionnement (répartition des pouvoirs entre son bureau et son Assemblée générale, durée des mandats, etc.).

En cas de dissolution de l'association qui peut être volontaire, statutaire ou prononcée par la justice, celle-ci est suivie d'une liquidation qui correspond au règlement des dettes et à l'attribution des biens de l'association conformément aux statuts, ou suivant les règles déterminées en assemblée générale. Les membres de l'association ne peuvent en aucun cas bénéficier du produit de liquidation, celui-ci doit être attribué à un organisme à but non lucratif, à défaut, à l'État.

Le choix de la forme associative doit être mûrement réfléchi, en effet ses conséquences sont fortes.

La non redistribution des biens et bénéfices, propre au statut associatif, peut interroger la notion de propriété privée de certains des membres.

De plus, bien qu'une association ait la possibilité d'exercer tout type d'activité et d'acquérir tout type de biens, la création d'une structure associative complexe (acquisition gestion de biens/exercice de différentes activités) demande un montage précis et un suivi comptable et fiscal strict.

La forme associative ne doit donc être choisie que si tous les membres du collectif sont clairement informés et prêts à s'impliquer complètement dans le projet.

### L'association agréée « Protection de l'environnement »

Une association peut obtenir l'agrément « protection de l'environnement » si elle exerce une activité statutairement définie dans le domaine de la protection de l'environnement au sens large (protection de la nature, de l'eau, des sols, lutte contre la pollution...). L'agrément est délivré par le préfet et permet, entre autres, aux associations agréées de participer à l'action des organismes publics concernant l'environnement, de se porter partie civile, d'être consultées pour des projets d'aménagement du territoire et de conclure des baux ruraux environnementaux.

Cet agrément oblige en contrepartie l'association à avoir une activité principale effective conforme aux statuts dans le domaine de la protection de l'environnement et d'envoyer annuellement un rapport moral et financier au préfet.



 **Références juridiques**

Objet, agrément, action en justice

L. 141-1 à L. 142-3 du Code de l'environnement

 **Références juridiques**

Objet, apports, statuts, gérance,

Loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901

### 3. D'AUTRES SOCIÉTÉS POUVANT ACQUÉRIR DU FONCIER

Au-delà de ces principales formes sociétaires, d'autres statuts peuvent être mobilisés pour le portage collectif de foncier (fondation, fonds de dotation, Société en commandite par action). De même, il se peut qu'un statut unique ne permette pas de répondre à l'ensemble des problématiques du projet (autonomie du fermier pour le bâti, mobilisation d'une diversité de parties prenantes, distinction claire entre argent et pouvoirs...). Dans ces cas, le couplage de différents statuts peut être une solution à explorer. Nous étudions donc dans cette section ces différents points avant de présenter les outils financiers constitués par le mouvement Terre de Liens.

#### LA FONDATION RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE

Une fondation est une personne morale à laquelle est affectée de façon irrévocable des biens, droits, ou ressources dans le but de la réalisation d'une œuvre d'intérêt général à but non lucratif.

Une fondation est créée par une ou plusieurs personnes physiques ou morales qui rédigent un acte de fondation dans lequel ils définissent les objectifs et les éléments affectés à ladite fondation. L'acte de fondation donne la personnalité morale à la fondation, il faut cependant un décret en conseil d'état pour lui accorder la reconnaissance d'utilité publique, à la date de publication de ce décret, elle acquiert le statut de fondation reconnue d'utilité publique. À savoir que cette reconnaissance d'utilité publique peut être retirée dans les mêmes conditions, et lui donne la possibilité de faire une demande d'appel à la générosité publique.

La fondation reconnue d'utilité publique, pour la réalisation de son oeuvre d'intérêt général, dispose de ressources que sont les dons et legs, que peuvent lui faire les personnes physiques ou morales, ainsi que les revenus générés par ces biens ou activités (dividendes d'actions, location d'immeubles...). La législation fiscale française favorise l'action des fondations reconnues d'utilité publique en accordant des réductions d'impôts aux personnes ou aux entreprises faisant des dons. Elle accorde également une exonération de droits de successions sur les legs perçus par la fondation, ainsi que des impôts commerciaux sur ses revenus. Il est également possible pour les fondations reconnues d'utilité publique de percevoir des subventions publiques.

#### LE FONDS DE DOTATION

Un fonds de dotation a pour but la réalisation d'une mission d'intérêt général. C'est une personne morale de droit privé à but non lucratif qui reçoit et gère, en les capitalisant, des biens et droits de toute nature qui lui sont apportés à titre gratuit et irrévocable. Ainsi un fonds de dotation peut bénéficier de dons, donations et legs dans des conditions identiques à celles d'une association reconnue d'utilité publique. L'ensemble constitue sa dotation en capital qui doit être d'un montant minimum de 15 000 € à sa création. Un fonds de dotation, à la différence d'une association ou d'une fondation, ne peut pas percevoir de cotisation ou de subvention (sauf autorisation exceptionnelle explicite des ministres chargés de l'économie et du budget).

En principe, un fonds de dotation ne peut pas disposer de sa dotation en capital. Il peut seulement utiliser les revenus qu'il en retire (par exemple, les intérêts). Toutefois, si ses statuts le prévoient, il peut dépenser sa dotation en capital (par exemple, création d'un fonds de dotation pour la restauration d'un monument).

En dehors de Terre de Liens, qui a créé un fonds de dotation en préfiguration de sa Fondation reconnue d'utilité publique (entre 2010 et 2013) aucun fonds de dotation n'est dédié, à notre connaissance, à la gestion désintéressée de foncier agricole.



Références juridiques

Objet, ressources, gérance, missions, fiscalité

Loi n° 87-571 du 23 juillet 1987

Exonération de droits de mutation à titre gratuit

Art. 200 et 206 du Code général des impôts



ANNEXE 03 La méthodologie de projet appliquée au collectif

## LA SOCIÉTÉ COMMERCIALE ; EXEMPLE DE LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PAR ACTION

L'objet de ce type de société est libre et déterminé dans les statuts, elle peut donc avoir une activité et acquérir des biens dans la limite de son objet social. À titre d'exemple, la Foncière Terre de Liens s'est structurée autour d'une société en commandite par action.

Cf Terre de Liens comme propriétaire p.63

Une SCA a la particularité d'être composée de deux types d'actionnaires ayant des statuts et responsabilités biens distincts. Un ou plusieurs commandités qui gèrent la société et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales. Et les commanditaires, au minimum 3, qui ont la qualité d'actionnaires et ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le montant minimal de capital social est de 225 000 € si la société fait publiquement appel public à l'épargne et de 37 000 € dans le cas contraire.

Les droits de vote aux assemblées générales ordinaires et extraordinaires sont répartis entre les commanditaires au prorata de leurs parts de capital. L'assemblée générale ordinaire nomme un conseil de surveillance composé d'au moins trois actionnaires chargés de surveiller la gestion de la société par les associés commandités.

## 4. COUPLAGE DES STATUTS

Cette méthode de construction de projet se caractérise par le fait :

- > de sélectionner plusieurs statuts, chacun ayant une partie de ces possibilités statutaires (répartition des pouvoirs, responsabilité des associés, type d'activité possible, fiscalité...),
- > de combiner ces derniers, afin d'obtenir un montage idéal correspondant aux objectifs et attentes des porteurs de projet.

Concrètement, il est possible d'être adhérent d'une association, elle-même, actionnaire majoritaire d'une SCI, tout en étant à titre personnel actionnaire de la même SCI. Cette SCI pouvant vous louer un logement à titre personnel et louer à votre entreprise un local professionnel.

Comme dans toute démarche de construction de projet, la réflexion sur le couplage des statuts doit intervenir lorsque les acteurs du projet ont



## D'AUTRES CAS DE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE

Vous pourrez également rencontrer d'autres modalités d'organisation de la propriété qui s'apparentent à une propriété collective comme les copropriétés ou les indivisions.

La co-propriété est un mode d'achat en commun défini comme un immeuble bâti ou groupe d'immeubles bâtis dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes par lot comprenant chacun une partie privative et une quote-part de parties communes.

L'indivision quant à elle est un mode d'achat et de gestion de biens de toute nature.

Les associés sont appelés indivisaires, et peuvent être des personnes physiques ou morales, ils possèdent des parts d'indivision, selon la portion du prix qu'ils ont payé ou selon la part d'héritage perçu.

C'est toutefois une forme de propriété temporaire qui est destinée à évoluer vers d'autres formes statutaires.



ANNEXE 10 D'autres formes de propriété collective

préalablement bien défini leurs attentes vis-à-vis des relations humaines (relations de pouvoir, temps à consacrer...), des activités qu'accueillera le projet, du financement de ce dernier et de tout autre point pouvant conduire à sa réussite ou son échec.

Une fois ces points clairement définis, il convient de structurer le projet autour d'un statut juridique central, d'étudier ces statuts, et de les adapter au mieux aux besoins du projet. Cette étape franchie, il faudra étudier les statuts juridiques qui peuvent venir palier les carences du statut juridique central. Cela peut se matérialiser en amont, avec une structure qui dirigera en tant qu'actionnaire majoritaire la structure centrale et en aval, avec une structure qui sera locataire et qui accueillera l'activité économique.

Les aspects fiscaux ont aussi leur importance !



ANNEXE 12 TVA, plus-values ; quelques éléments sur la fiscalité

# 4. TERRE DE LIENS COMME PROPRIÉTAIRE

## 1. LE PROJET : UNE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE SUR LE TRÈS LONG TERME

En 2017, les fermes Terre de Liens sont la propriété de deux structures distinctes : la Foncière et la Fondation. Par nature, ces structures ont des gouvernances et modèles économiques propres mais leurs responsabilités sont similaires que ce soit envers leurs fermiers, leurs membres (actionnaires ou donateurs) ou leurs partenaires (associations Terre de Liens, État...). Pour autant, elles travaillent à une gestion unifiée de leur patrimoine, et à construire une propriété collective Terre de Liens via les acquisitions en indivision. Elles s'appuient sur les associations régionales qui recueillent des fonds (dons et épargne) et accompagnent les acquisitions et la gestion locative du lieu sur le long terme.



Références  
juridiques

Société en commandite  
par actions

L. 224-1 à -3  
L. 226-1 à -14  
du Code du commerce

### DEUX PROPRIÉTAIRES BAILLEURS POTENTIELS : LA FONCIÈRE ET LA FONDATION

#### La Foncière

La Foncière Terre de Liens est un outil d'investissement solidaire destiné à financer l'accès collectif et solidaire au foncier et au bâti en milieu rural. Entreprise solidaire d'utilité sociale (Esus) ayant obtenu le label Finansol, c'est une Société en commandite par actions, à capital variable, qui regroupe l'ensemble de ses actionnaires (ou « commanditaires »). Créée en 2006, elle rassemble en 2017 plus de 13 000 actionnaires solidaires et 53 millions d'euros de capital. Grâce à la collecte d'épargne, la Foncière se positionne en acquéreur de propriétés immobilières rurales pour que se développent ou se maintiennent des activités agricoles menées par des agriculteurs biologiques qui louent et entretiennent les biens. Elle n'a pas vocation à être gestionnaire de biens appartenant à d'autres, ni à prendre des participations dans des structures collectives (SCI, etc.).

La Foncière n'achète pas pour revendre ou pour rétrocéder une partie aux porteurs de projet. Elle conserve la propriété au-delà du projet initial pour garantir la préservation des terres sur le long terme et s'est fixée une obligation morale de non-revente.

La taille de la Foncière et sa notoriété permettent le renouvellement des actionnaires et protègent le patrimoine foncier de Terre de Liens de la perspective de la revente (cela dépasse ainsi certaines limites qui peuvent se faire jour dans le cadre de SCI ou de GFA).



Références  
juridiques

Société en commandite  
par actions

L.224-1 à -3  
L.226-1 à -14  
du Code du commerce

**SE CONCENTRER  
SUR L'AGRICULTURE  
BIO ET PAYSANNE**  
un modèle d'avenir



**S'APPUYER  
SUR LA FINANCE  
SOLIDAIRE**  
pour sortir  
des logiques  
spéculatives

**SENSIBILISER  
ET FAIRE ÉVOLUER  
LES POLITIQUES**  
(locales, nationales,  
européennes)

**MOBILISER  
ET FORMER  
LES CITOYENS  
SUR LA QUESTION  
DU FONCIER  
AGRICOLE**  
pour agir à tous  
les niveaux

## La Fondation

Si le foncier est un bien commun, il faut en faire un bien non spéculatif et inaliénable. Il faut créer un « capital de main morte » qui ne pourra plus être utilisé pour autre chose que son objet social. C'est pour mettre en œuvre cette idée que la Fondation a été créée. Elle est le moyen ultime de libérer le foncier car ses statuts lui interdisent de le revendre.

Comme l'ensemble du mouvement Terre de Liens, la Fondation Terre de Liens a donc pour objet la préservation des terres agricoles.

La Fondation a été reconnue d'utilité publique par décret du Conseil d'État en date du 21 mai 2013, ce qui lui confère :

- › une garantie de légitimité : elle est soumise aux contrôles de la Cour des comptes et d'un commissaire du gouvernement,
- › certains avantages fiscaux (possibilité de déduire une partie de son don de son impôt).

De par son statut, plusieurs types d'acquisition sont possibles pour la Fondation :

- › Donation : un propriétaire donne à la Fondation sa ferme et/ou ses terres de son vivant.
- › Legs : par volonté testamentaire, un propriétaire donne à la Fondation sa ferme et/ou ses terres après son décès.
- › Achat : la Fondation achète une ferme sur ses fonds propres ou avec des subventions publiques (en mobilisant collectivités territoriales ou agences de l'eau par exemple)
- › Indivision : la Fondation acquiert un bien agricole conjointement avec la Foncière.

## 2. DEVENIR LOCATAIRE D'UNE FERME TERRE DE LIENS

### DU REPÉRAGE À L'INSTRUCTION

Le cas le plus courant d'installation sur une ferme Terre de Liens commence par une recherche de terres pour un projet agricole. Le ou les porteur(s) de ce projet demandent à Terre de Liens de les aider à trouver une terre puis de l'acquérir pour ensuite la leur mettre à disposition.

Une instruction débute alors pour vérifier la solidité du projet et étudier les possibilités techniques d'acquisition de la ferme repérée. En cas de recevabilité du projet, une opération de collecte spécifique s'enclenche afin de lever les fonds nécessaires à l'acquisition, et un processus juridique et administratif complexe est mené parallèlement pour obtenir l'attribution des terres (souvent convoitées par plusieurs agriculteurs). Enfin, lorsque toutes ces étapes sont franchies, s'ouvre la dernière phase : celle des procédures notariales qui vont concrétiser l'acquisition. Dans d'autres cas, la ferme est déjà détenue par Terre de Liens. Le travail principal consiste alors à instruire le projet du futur agriculteur et les conditions de la mise à bail.

Mener l'ensemble de ces phases peut couvrir une période longue qui ne correspond pas toujours aux contraintes et aux souhaits des porteurs de projets futurs fermiers.

Dans un cas comme dans l'autre, Terre de Liens clôt le processus par la signature d'un contrat de bail rural à clauses environnementales, qui permet à l'agriculteur de jouir des terres sur la durée de sa carrière sous réserve de respecter les clauses du contrat.

 ANNEXE 13 Cadre d'intervention de Terre de Liens dans les projets d'acquisitions



## LES PROJETS AGRICOLES INSTALLÉS SUR LES FERMES TERRE DE LIENS

Les fermes Terre de Liens sont de taille variable et les activités sont diverses dans leurs productions, leurs fonctionnements et leurs productivités mais un ensemble de valeurs les unit :

- › une agriculture bio ou biodynamique, respectueuse de l'environnement, vivifiant les sols et rééquilibrant les écosystèmes
- › des productions à finalités principalement alimentaires et s'inscrivant dans l'économie solidaire
- › des fermes paysannes, à taille humaine, favorisant la création d'emploi, économiquement viables et transmissibles
- › une commercialisation locale qui privilégie circuits courts et liens avec le territoire
- › des cultures adaptées au terroir local et respectueuses des saisons
- › une diversité des productions et de la polyculture lorsque c'est possible
- › des installations multiples lorsqu'une complémentarité émerge entre plusieurs agriculteurs (fourrages, élevage, fumier...)

## EXTRAIT DE LA CHARTE TERRE DE LIENS

### Soutenir des projets socialement, écologiquement et économiquement pérennes

- › Permettre l'installation ou le maintien de lieux agricoles biologiques ou biodynamiques, et plus généralement, soutenir les projets qui vivifient le sol, respectent les paysages et l'équilibre des écosystèmes.
- › Donner une chance aux porteurs de projet d'accéder à du foncier et du bâti.
- › Maintenir les fermes existantes et éviter l'agrandissement.
- › Favoriser la transmission de la terre et des savoir-faire en assurant leur continuité.
- › Favoriser la création d'activités rurales pluriactives, multifonctionnelles.
- › Privilégier les initiatives qui s'appuient sur les potentiels, les savoirs et les savoir-faire locaux.

### Encourager des dynamiques collectives et solidaires en milieu rural et périurbain

- › Mettre en relation les différents acteurs impliqués dans l'usage, la gestion et la répartition du foncier ainsi que ceux impliqués dans la formation et l'accompagnement de projet.
- › Favoriser les relations entre consommateurs, producteurs d'un territoire.
- › Favoriser l'expression des solidarités entre les générations, entre le rural et l'urbain, entre les milieux socio-professionnels.
- › Favoriser la mise en commun d'outils, de finances, d'expériences.

### Renforcer, par des actions, le débat sur la gestion de la terre et du bâti

- › Encourager les collectivités locales à considérer comme essentiel le rôle de la terre comme ressource irremplaçable dans l'aménagement du territoire.
- › Fournir aux pouvoirs publics des expériences qui puissent être la base d'évolutions des règles et des pratiques.
- › Inciter les acteurs à imaginer et mettre en place une participation citoyenne à la gestion de la terre.
- › Permettre à chaque citoyen d'exercer sa responsabilité sur l'usage qui est fait de son territoire.
- › Lutter contre la spéculation foncière et immobilière.
- › Favoriser une législation sur le territoire et son application qui permette de maîtriser l'urbanisation (et de renforcer les ceintures vertes).

### 3. TABLEAU RÉCAPITULATIF FORMES DE SOCIÉTÉ

	SCI	GFA	Association	Co-propriété	Indivision	SCIC	SAS	Fondation	SCA/Foncière TdL
<b>Objet</b>	Acquisition gestion immobilière	Acquisition gestion de biens immobiliers à usage agricole	Peut acquérir et gérer les biens nécessaires à la réalisation de son objet	Acquérir des biens comprenant parties communes et privatives	Acquisition gestion de tous types de biens	Production ou fourniture de biens et de services d'intérêt collectif	Toute activité entrant dans son objet social	Acquisition gestion de biens dans le but de la réalisation de son objet, la préservation de l'environnement	Réalisation de son objet statutaire (librement défini), acquisition et mise à bail de foncier et bâti agricole et rural
<b>Capital</b>	Fixe ou variable de 1€ sans maximum	Fixe ou variable de 1€ sans maximum	Pas de capital, possibilité d'apports avec ou sans droit de reprise	Pas de capital	Pas de capital	Fixe ou variable de 1€ sans maximum	Variable de 1€ sans maximum	Pas de capital	Variable
<b>Nombre et qualité d'associés</b>	De 2 sans maximum, personne physiques ou morales	De 2 sans maximum, personnes physiques uniquement, sauf Safer et SCI spécifiques	Pas d'associés De 2 membres, maximum, personnes physiques ou morales	De 2 sans maximum, propriétaires personnes physiques ou morales	De 2 sans maximum, indivisaires personnes physiques ou morales	De 2 à 5 collèges, obligatoirement salariés et clients, facultativement, bénévoles, collectivités, et sympathisants	De 1 sans maximum, personnes physiques ou morales	Pas d'associés, membres fondateurs nommés par les statuts	A minima ; 1 associé commandité et 3 commanditaires Foncière TdL : 3 associés commandités, commanditaires à l'effectif variable
<b>Apports à la création</b>	Apports en nature, numéraire ou industrie	Apports en nature, numéraire	Apports en nature ou numéraire avec ou sans droit de reprise	Pas d'apport, achat ou héritage commun	Apports en nature ou en numéraire	Apports en nature ou en numéraire	Apports en nature ou numéraire	Apports en nature ou numéraires	Apports en nature ou numéraires
<b>Responsabilité financière</b>	Illimitée au prorata des parts détenues	Illimitée au prorata des parts détenues	Aucune sauf pour les dirigeants en cas de faute de gestion	Illimitée au prorata des parts de partie commune détenus	Illimitée au prorata des parts détenues	Limitée aux apports. location ou vente de biens ou de services	Limitée aux apports	Aucune, sauf pour les dirigeants en cas de faute de gestion	Illimitée pour les commandités, limité aux apports pour les commanditaires

 ANNEXE 10 D'autres formes de propriétés collective

 ANNEXE 11 D'autres sociétés pouvant acquérir du foncier

	SCI	GFA	Association	Co-propriété	Indivision	SCIC	SAS	Fondation	SCA/Foncière TdL	
<b>Droits de vote</b>	Proportionnel au nombre de parts	Proportionnel au nombre de parts (sauf personnes morales)	Librement définis	Proportionnel à la détention de parts communes	Proportionnel aux parts détenues	Librement définis	Librement définis	Définis par les membres fondateurs	Détenus par les commanditaires	
<b>Appel public à l'épargne</b>	Non autorisé									
<b>Appel à la générosité publique</b>	Non concerné		Autorisé si associations reconnues d'utilité publique	Non concerné					Autorisé	Non concerné
<b>Ressources financières</b>	Location et ou vente des biens immeubles	Location et ou vente des biens immeubles	Subventions, tous types d'activités et dons manuels	Participation des co-propriétaires aux charges	Location ou vente du/des biens, ou participation des indivisaires aux charges	Location Vente de biens ou services	Réalisation de son activité	Dons, legs, réalisations d'activités autorisés, appel à la générosité publique	> Pour fonctionnement : principalement par la location de biens > Pour acquérir des fermes : augmentation de capital	

# CONCLUSION

## FAITES-VOUS ACCOMPAGNER LARGEMENT !

Même si la recherche d'une terre pour accueillir son projet est souvent perçue comme le point central d'une installation agricole, elle ne doit en aucun cas obérer l'ensemble des enjeux propres à la création d'une activité agricole ou rurale, qu'il s'agisse de compétences techniques, de prévisionnels économiques et financiers, des problématiques de commercialisation, de dimensionnement du projet, etc. Nous ne pouvons que vous recommander de multiplier les échanges et accompagnement notamment auprès des structures mentionnées dans la première partie de ce guide.

### Un projet vit ; son aspect foncier aussi !

Il n'existe pas de parcours d'installation linéaire ; vous serez probablement amené à faire évoluer votre projet initial pour qu'il puisse durer dans le temps en s'adaptant aux contraintes qui pourront se faire jour. Il en est de même pour le volet foncier de votre projet. Une ferme peut évoluer en fonction des opportunités qui peuvent se faire jour et ainsi influencer sur certains aspects du projet agricole : une prairie nouvellement disponible permettra d'augmenter l'autonomie fourragère de l'élevage, de nouvelles terres à louer pourront permettre l'installation d'une activité complémentaire, etc.

### Sollicitez les associations territoriales et groupes locaux de Terre de Liens !

Ils seront des appuis précieux pour creuser avec vous l'un des sujets abordés dans ce guide ; mieux connaître le contexte foncier de votre région ; vous mettre en relation avec des cédants ou des propriétaires ou vous faciliter l'inscription dans le territoire qui vous accueillera.

## REMERCIEMENTS

Ce document a été réalisé par compilation de différentes ressources issues de l'ensemble des composantes du mouvement Terre de Liens. Que soient particulièrement remerciés Fabrice Ruffier, Marie Balthazard et Pauline Thomann pour leurs contributions centrales ainsi que Sophie Baltus pour son appui précieux dans l'élaboration de ce document. Que soient également remerciés l'ensemble des membres du groupe de travail « installation transmission » de Terre de Liens qui a suivi la conception et la réalisation de ce guide ainsi que l'ensemble des relecteurs salarié.e.s et bénévoles et notamment l'équipe du Pôle « Fermes », pour l'acuité de ses relectures.

Enfin, nous souhaitons remercier ici l'ensemble des personnes qui font vivre au quotidien le projet de Terre de Liens aux côtés de l'équipe salariée et tout particulièrement les 1 000 bénévoles actifs et 200 agriculteurs et agricultrices qui mettent en valeur les terres acquises par l'engagement de 20 000 membres (actionnaires, donateurs, adhérents).

### Avec le soutien de



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale « Développement agricole et rural »

La responsabilité du ministère ne saurait être engagée



Ce projet est cofinancé par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural. L'Europe investit dans les zones rurales.



Trouver une terre pour mon projet agricole, guide pratique et méthodologique - avril 2018

Ouvrage coordonné par  
Damien Roumet

Illustrations  
Claire Robert, clairerobert.org

Conception graphique, pictogrammes, schémas  
Emma Lidbury, emmalidbury.fr



Cette œuvre est mise à disposition sous licence Creative Commons (Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International) <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Cette œuvre est mise à disposition gratuitement en format numérique sur le site [terredeliens.org](http://terredeliens.org). Vous pouvez l'obtenir dans sa version physique sous forme de classeur pour un prix de 25 € TTC. Dépôt légal : avril 2018 - imprimé en France par Corlet Imprimeur - 14110 Condé-en-Normandie

### Avec le soutien de la Fondation Terre de Liens



Terre de Liens  
10 rue Archinard 26400 Crest  
[www.terredeliens.org](http://www.terredeliens.org)



# ANNEXES

- Annexe 1. Parcours aidé ; faire avec ou sans la « dotation jeune agriculteur » ?
- Annexe 2. Activité de vente sur la ferme ou de location saisonnière
- Annexe 3. La méthodologie de projet appliquée au collectif
- Annexe 4. Principe du droit de préemption, demander un certificat d'urbanisme et une autorisation d'exploiter
- Annexe 5. Terres sans propriétaires, biens vacants et terres incultes
- Annexe 6. Les communaux, sectionaux et associations foncières
- Annexe 7. Autres baux et convention de mise à disposition
- Annexe 8. Bail rural : droits et devoirs du bailleur et du preneur
- Annexe 9. Les frais liés à une transaction immobilière
- Annexe 10. D'autres formes de propriété collective
- Annexe 11. D'autres sociétés pouvant acquérir du foncier
- Annexe 12. TVA, plus-values ; quelques éléments sur la fiscalité
- Annexe 13. Cadre d'intervention de Terre de Liens dans les projets d'acquisitions



# PARCOURS AIDÉ ; FAIRE AVEC OU SANS LA DOTATION JEUNE AGRICULTEUR ?

Dans le cadre de sa politique de soutien à l'installation, l'État propose un « parcours aidé » à des futurs agriculteurs qui remplissent certaines conditions et prennent certains engagements.

AVANTAGES	CONDITIONS D'ACCÈS AUX AIDES
<ul style="list-style-type: none"> <li>› Une aide financière : la « dotation jeune agriculteur » et un accès au crédit facilité par les « prêts bonifiés »</li> <li>› Des exonérations partielles de cotisations sociales pendant 5 ans</li> <li>› Des bonifications sur les taux de prises en charge de certaines subventions</li> <li>› Des avantages sociaux et fiscaux</li> <li>› Des priorités sur l'achat ou l'exploitation de foncier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>› Avoir entre 18 et 39 ans</li> <li>› S'installer pour la première fois</li> <li>› Être ressortissant de l'UE ou avoir un titre de séjour valable</li> <li>› Avoir la « capacité agricole » ; diplôme de niveau 4 en agriculture</li> <li>› Réaliser un Projet de professionnalisation personnalisé (PPP) afin d'acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à l'installation</li> <li>› Réaliser un prévisionnel chiffré du projet à 5 ans, le Plan d'entreprise qui permet de préciser le projet d'installation en démontrant sa viabilité économique à moyen terme</li> <li>› S'installer sur une exploitation permettant un assujettissement en tant que chef d'exploitation auprès de la Mutualité sociale agricole (MSA)</li> </ul>



## L'ACTIVITÉ MINIMALE D'ASSUJETTISSEMENT

L'affiliation au régime de protection sociale de la MSA en qualité de chef d'exploitation ou d'entreprise agricole est étudiée au regard de 3 critères qui constituent l'Activité minimale d'assujettissement.

Ainsi vous serez automatiquement affilié lorsque l'importance de votre activité agricole atteint l'un des critères de l'Ama soit :

1. La surface minimale d'assujettissement (SMA). La superficie mise en valeur doit avoir une importance au moins égale à une SMA de votre département.

2. Le temps de travail consacré à l'activité agricole, lorsque la surface agricole ne peut pas être prise pour référence. Il doit être au minimum de 1200 heures de travail par an.

3. Les revenus professionnels générés par l'activité agricole des cotisants de solidarité non retraités seront pris en compte pour les affilier en qualité de chef d'exploitation ou d'entreprise agricole, dès lors que ces revenus sont supérieurs ou égaux à 800 Smic.

**Vous avez plus de 40 ans**, vous n'avez pas de diplôme agricole, vous n'êtes pas ressortissant de l'UE, vous n'avez pas suivi de parcours professionnel personnalisé, vous vous installez sur une petite surface, vous ne souhaitez pas bénéficier des aides... mais vous avez un projet agricole ?

Rien ne vous empêche de vous installer. Dans certaines conditions, vous pouvez bénéficier d'autres dispositifs d'aides portés par des collectivités locales (Conseil régional, Conseil départemental). Enfin, il est important de noter que la progressivité est possible au sein de ce parcours.



# ACTIVITÉS DE VENTE SUR LA FERME OU DE LOCATION SAISONNIÈRE

## 1. DÉFINITION ACTIVITÉ AGRICOLE



Références  
juridiques

Article L.311.1  
du Code rural



La notion d'activité agricole est définie par :

- › La maîtrise d'un cycle de production animale ou végétale
- › Les activités dans le prolongement de l'acte de production
- › Les activités ayant pour support l'exploitation au sens géographique et économique : en lien avec l'activité agricole

La « diversification agricole » ou l'« agritourisme » comprend l'ensemble des prestations d'accueil touristique d'hébergement, de restauration et de loisirs proposés par des agriculteurs.

Ainsi seuls les agriculteurs peuvent utiliser la qualification d'agritourisme. Toutefois ces prestations doivent avoir un lien économique étroit avec l'agriculture. Ainsi la qualité d'agriculteur est une condition nécessaire mais pas suffisante pour qu'une des activités suivantes soit considérée comme relevant de l'activité agricole :

- › Le gîte rural
- › Les chambres d'hôtes
- › La table d'hôte
- › La ferme auberge
- › Le camping à la ferme
- › L'accueil de camping car à la ferme
- › Les fermes de découverte et fermes pédagogiques

## 2. VENTE SUR LA FERME



Ressources

Diversification  
agricole : guide  
juridique pour  
les porteurs de projets  
civam.org

La vente directe des produits agricoles (transformés ou non) de l'exploitation est considérée sur le plan juridique comme une activité agricole.

Les activités de dépôt-vente ou d'achat-revente, c'est-à-dire le fait de vendre des produits agricoles provenant d'autres exploitations sont « tolérées » dans certaines limites : inférieures à 30% du chiffre d'affaire agricole et plafonnées à 50 000 € TTC. Au-delà de ces limites, ils seraient donc considérées comme relevant d'une activité commerciale.

La mise en place d'un point de vente collectif à l'initiative d'un groupe de producteurs (magasin de produits fermiers) relève d'une activité commerciale. La ferme peut servir de lieu d'accueil plus ou moins régulier et cela n'a a priori pas d'incidence sur la nature agricole de l'activité, dans la mesure où les activités sont dans le prolongement direct de l'activité ou, lorsque d'autres entreprises agricoles sont concernées, ne se traduisent pas par des flux financiers faisant intervenir l'entreprise agricole exploitante comme dans le cas de point de distribution d'Amap (Association pour le maintien d'une agriculture paysanne), de marchés ou drive fermiers.

## 3. ACTIVITÉ DE LOCATION SAISONNIÈRE

Les activités de gîte rural, chambre et table d'hôte peuvent être portées par des agriculteurs et des non agriculteurs, relevant d'une activité commerciale dans ce dernier cas. ■

# LA MÉTHODOLOGIE DE PROJET APPLIQUÉE AU COLLECTIF

Cette fiche présente quelques pistes de travail pour questionner la démarche du collectif. Dans la vie, on a tendance à aller directement du problème aux solutions, en évitant de se poser trop de questions. À plusieurs, on est davantage incité à faire le détour par l'explication, pour prendre des décisions collectives qui soient partagées par tous, pour convaincre le groupe d'une idée, etc. Mais quand les membres du groupe se connaissent bien (ou croient bien se connaître), on oublie parfois ces différentes étapes, ce qui peut entraîner des malentendus, et se transformer en conflits... Il est donc essentiel de s'assurer que l'ensemble des membres du groupe partagent chacun de leurs objectifs et finalités afin de garantir la cohérence du projet collectif dans le long terme.

 **Ressources**  
Compagnonnage collectif fonciers Pyrénées, décembre 2007 d'après les formations « entraînement mental » de différents réseaux d'éducation populaire

## 1. QUESTIONNER SON PROJET DANS LE COLLECTIF

Aux différentes étapes de la vie du projet, s'appuyer sur un peu de méthode peut aider à savoir où on en est...

**Quelques mots clés permettent de faire le tour des différents aspects du projet :**

**Les finalités**, ce sont les grandes orientations au nom desquelles on agit ou on désire agir. Elles peuvent être définies indépendamment de toute action. Les finalités sont de l'ordre de l'idéal. On ne les atteint pas nécessairement.

**Les objectifs**, ce sont les buts formulés en termes opératoires et quantifiés. C'est la formulation opérationnelle des étapes de l'action à entreprendre pour tendre vers les finalités. Les objectifs précisent ces étapes dans le temps, l'espace, les formes et les modalités d'action.

→ On passe des finalités aux objectifs en répondant à la question « comment ? ».  
On passe des objectifs aux finalités en répondant à la question « pourquoi ? ».

## 2. LA COHÉRENCE DU PROJET COLLECTIF

Dans un projet, les finalités sont souvent plurielles, car elles font références à différentes valeurs, à un idéal à plusieurs facettes. De même, la mise en œuvre peut passer par différentes méthodes, moyens et outils. Mettre à plat ce que chacun voit sous chaque mot clé permet de soulever les éventuelles contradictions dans le groupe, mais aussi dans les visions de chacun. Ainsi on peut examiner chaque élément de la boucle au regard de tous les autres, pour vérifier la cohérence de l'ensemble.

Les méthodes qui répondent à un objectif qui découle d'une finalité, peuvent être en contradiction avec un autre objectif qui découle de la même finalité. On peut aussi ne pas être d'accord entre membres du collectif sur le lien logique entre une finalité et les objectifs qui en sont issus.

*Par exemple : pour certains, acheter un lieu en collectif est un objectif qui permet de sortir de la spéculation, pour d'autres, même collective, la propriété reste entachée d'un risque spéculatif.*

→ Est-ce que nous retrouvons nos finalités quand nous appliquons la question « pourquoi » à nos objectifs ?  
Les moyens que nous utilisons sont-ils cohérents avec les finalités qui guident notre action ?

## 3. QUE FAIRE AVEC CES CONTRADICTIONS ?

Déjà, les faire apparaître peut permettre de provoquer une discussion sur les valeurs individuelles, et celles du collectif.

On peut comparer les éléments qui posent problème, les classer, et mettre des priorités.

**Comparer**, c'est rapprocher deux ou plusieurs éléments pour souligner ce qu'ils ont de semblable, d'analogue et/ou de différent.

**Classer**, c'est ordonner, ranger, dans des catégories ou selon des critères dans un ordre choisi parmi des ordres possibles.

**Un fait**, c'est une chose tangible, démontrée, objective.

**Un point de vue**, c'est l'angle sous lequel un individu ou un groupe voit les choses. Les points de vue sont généralement liés aux habitudes, aux intérêts, aux formes culturelles vécues, aux opinions, aux croyances, aux rôles, aux statuts, etc. De certains points de vue, subjectifs, on voit plus ou moins certains aspects objectifs. Chaque point de vue a tendance à privilégier certains aspects.

→ Travailler sur les finalités conduit à s'interroger sur les constats :

- Quel est le problème ? Où se situe l'insatisfaction ?
- Quelles sont les valeurs qui sous-tendent ces constats ?
- Sont-elles partagées par l'ensemble du groupe ?
- Qu'est-ce qui relève de faits ? de points de vue ?

### Pour vous aider à distinguer les deux, voici un petit exercice :

chacun se présente, en utilisant le temps qu'il veut. Les autres notent ce qui dans la description, relève des faits et ce qui relève des points de vue. À la fin de chaque présentation, on en discute. Attention, les faits des uns peuvent être les points de vue des autres...

# PRINCIPE DU DROIT DE PRÉEMPTION, DEMANDER UN CERTIFICAT D'URBANISME ET UNE AUTORISATION D'EXPLOITER

## 1. LE PRINCIPE DU DROIT DE PRÉEMPTION



## 2. DEMANDER UN CERTIFICAT D'URBANISME

Il est délivré gratuitement à toute personne le demandant. Avant d'acquérir un terrain, il est conseillé de demander un certificat d'urbanisme. Il vous délivre une information claire et objective sur la constructibilité et les droits et obligations attachés à un terrain. **Mais il n'est pas une autorisation, il ne remplace pas le permis de construire.**

Toutefois, il permet de préfigurer la décision relative à la demande d'autorisation de construire.

Il existe deux types de certificat d'urbanisme :

➤ **le certificat de simple information** demandé en l'absence de projet précis pour connaître les règles d'urbanisme applicables. Ce certificat indique la situation du terrain en tenant compte des dispositions d'urbanisme qui y sont attachées, des limitations administratives du droit de propriété, des taxes et participations d'urbanisme ;

➤ **le certificat opérationnel**, demandé pour savoir si une opération peut être réalisée sur le terrain. Pour cela, la demande doit préciser la destination des bâtiments envisagés et leur superficie de plancher.

Le certificat d'urbanisme vous informe sur la constructibilité du terrain, renseigne sur la densité de construction autorisée, c'est-à-dire la surface que la maison peut atteindre compte tenu de l'importance du terrain, le montant de la taxe locale d'équipement, les limitations administratives au droit de propriété (servitudes d'utilité publique, existence d'un droit de préemption) les possibilités de raccordement (réseau EDF, eau...) l'indication que le terrain est situé à l'intérieur d'une zone de préemption. Il permet de préparer une demande de permis de construire conforme à ces contraintes.

### 3. DEMANDER UNE AUTORISATION D'EXPLOITER

Avant de signer un bail ou un acte d'acquisition d'une parcelle ou d'une exploitation agricole, vous devez obtenir une autorisation d'exploiter. Il s'agit d'une autorisation administrative nécessaire à l'exploitation d'une terre qui se libère, sous certaines conditions qui sont précisées dans chaque Schéma directeur régional des exploitations agricoles (SDREA) que nous vous recommandons de consulter.

L'autorisation d'exploiter doit être obligatoirement demandée si l'installation, l'agrandissement ou la réunion d'exploitations amène à :

- › Exploiter une surface agricole supérieure au seuil fixé par le SDREA. Ce seuil peut varier entre 0,5 Unité de référence (UR) et 1,5 UR,
- › Supprimer une exploitation dont la superficie est comprise entre 1/3 UR et 1 UR, qu'elle soit absorbée dans une plus grande, partagée en plusieurs morceaux et/ou privée d'un bâtiment essentiel pour son exploitation,
- › Exploiter une surface située à une certaine distance du siège d'exploitation (distance définie dans chaque SDREA),
- › Exploiter une surface sans la capacité professionnelle (c'est-à-dire un diplôme BPREA ou expérience professionnelle équivalente).

L'autorisation d'exploiter se demande au moment de la signature d'une promesse de bail, d'une promesse d'achat OU avant la réalisation des baux ou la signature des actes d'acquisition des surfaces concernées.

La demande doit être formulée auprès de la Direction Départementale des Territoires (DDT). Il est obligatoire d'informer le propriétaire de votre demande. Vous devrez justifier auprès de la DDT de cette information au propriétaire (copie de la lettre d'information).

La demande sera ensuite envoyée au préfet et le dossier sera traité par la DDT qui le fait passer en CDOA pour analyse et avis. Le délai de réponse par l'administration est de 4 à 6 mois.

- › La CDOA ne prend pas en compte l'avis du propriétaire.
- › La CDOA n'émet qu'un avis, la décision définitive est prise par le préfet ou le tribunal administratif.

Une fois l'autorisation d'exploiter attribuée, la décision est envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception. Une notification et une publicité sont réalisées.

Il existe une possibilité de recours, à faire dans un délai d'un mois auprès d'une « commission de recours ». ■

# TERRES SANS PROPRIETAIRES, BIENS VACANTS ET TERRES INCULTES



Ressources  
« Agir sur le foncier agricole, un rôle essentiel pour les collectivités locales »  
Terre de Liens - 2015  
p.71

## 1. LA REPRISE DES BIENS VACANTS OU SANS MAITRES

Un bien immobilier est déclaré sans maître « lorsqu'il n'a pas de propriétaire connu et lorsque les contributions foncières afférentes n'ont pas été acquittées depuis plus de 3 ans ». Ces biens appartiennent aux communes (ou à l'État si la commune renonce à exercer son droit).

Une commune peut engager une procédure afin d'incorporer dans son domaine les biens sans maîtres. Le maire constate la situation par arrêté et, après une procédure de publication et de notifications, le bien peut entrer dans le domaine communal. L'incorporation du bien se décide au conseil municipal dans un délai de 6 mois, à compter de l'arrêté constatant que le bien est vacant. Les propriétaires ou les ayants-droits du bien ont 6 mois pour se manifester. Passé ce délai, le bien est réputé sans maître. La prise de possession des biens fait l'objet d'un procès verbal affiché en mairie.

Les nouveaux propriétaires (commune ou État) ont quand même le devoir de restituer le bien aux propriétaires et ayants-droits, sauf s'il a été vendu à un tiers ou s'il a été utilisé d'une manière ne permettant pas la restitution (aménagement). Dans ces 2 cas, le propriétaire ou les ayants-droits peuvent obtenir une indemnité égale à la valeur du bien. Cependant, la restitution du bien ou l'obtention d'une indemnité par le propriétaire ou les ayants-droits est subordonnée au paiement des charges et des dépenses engagées par la commune ou l'État.

Les biens issus d'une succession provenant d'une personne ne laissant au moment de son décès aucun héritier ou seulement des héritiers non successibles et n'ayant pas consenti au legs universel (succession en déshérence), appartiennent à l'État. Les biens immobiliers de personnes décédées depuis moins de 30 ans, sans héritiers ou dont les héritiers ont refusé la succession sont également propriété de l'État.

## 2. LA MISE EN VALEUR DES TERRES INCULTES OU MANIFESTEMENT SOUS-EXPLOITÉES

Pour ces parcelles, qui n'ont pas été ou qui ont été insuffisamment cultivées pendant 3 ans (2 ans en zone de montagne), une autorisation d'exploiter peut être accordée. L'« état d'inculture » est constaté par la commission d'aménagement foncier (chambre d'agriculture). Les terres concernées sont celles dont la mise en valeur agricole, pastorale ou forestière est possible. Seule une raison de force majeure peut faire échouer la procédure de remise en valeur. Il faut, par ailleurs, que le demandeur respecte le contrôle des structures.

Une demande d'autorisation d'exploiter, par lettre recommandée avec avis de réception, doit être adressée au préfet du département où est située la parcelle. La demande doit contenir les noms, qualités et adresses du demandeur et du propriétaire, la désignation cadastrale de la parcelle, ainsi que toutes les précisions permettant d'établir l'état d'inculture ou de sous-exploitation des terres.

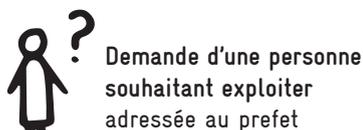
Le préfet a 8 jours, à compter de la réception du courrier pour saisir la commission départementale d'aménagement foncier, laquelle dispose de 3 mois pour donner son avis. La décision de la commission est affichée pendant un mois à la mairie de la commune concernée. Le propriétaire a 2 mois pour faire connaître sa décision de renoncer à ses prérogatives ou de faire cesser l'état d'inculture dans un délai d'un an. À défaut, au terme de ces 2 mois, il est censé avoir renoncé tacitement à cultiver les terres en cause. Au terme de l'année pendant laquelle le propriétaire doit remettre le fonds en état, le préfet établit un constat. Si les engagements pris n'ont pas été respectés ou si le bien n'a pas été remis en état, le préfet constate l'état de carence et le notifie au propriétaire, aux candidats à l'exploitation et à la Safer. Lorsque les terres sont libres, le demandeur devient titulaire d'un bail à ferme. Le demandeur dispose d'un délai d'un an pour remettre en état les terres. La procédure peut être longue.

 **Références juridiques**

Loi 2004-809 du 13 août 2004 (les biens vacants) ; Articles L.125-1 et suivants du Code rural (les terres incultes)

Elle est fastidieuse et souvent méconnue. Les frais administratifs sont à la charge du demandeur.

Les actes relatifs au classement ou à la concession des terres incultes sont exonérés de timbre et de droits d'enregistrement.



**La Cdaf a 3 mois pour se prononcer sur l'état d'inculture ou de sous-exploitation et donner son avis sur la possibilité d'une mise en valeur agricole ou pastorale du fonds**

 **Visite sur les lieux par la CDAF.**  
La délégation rend un rapport.  
Les intéressés peuvent demander par lettre RAR à être entendus par la CDAF  
La CDAF rend sa décision.

délai 15 jours max.  **Publicité de la décision**  
Affichage de la décision à la mairie de la commune où sont les biens et des communes limitrophes pendant un mois.

délai 2 mois max.  **Mise en demeure**  
par le préfet du propriétaire ou du titulaire du droit d'exploitation de mettre en valeur.

 **Décision du propriétaire ou du titulaire du droit d'exploitation.**  
Par lettre RAR adressée au préfet. Un plan de remise en valeur doit être joint.  
Le bien doit être mis en valeur dans un délai d'un an.  
L'absence de mise en valeur dans un délai de 2 mois vaut renonciation à la mise en valeur.

 **Arrêté préfectoral** constatant la non-remise en valeur ou la renonciation de la mise en valeur.

**Notification de l'arrêté préfectoral**  
au propriétaire, candidat(s) à l'exploitation, et si zone de montagne, à la Safer.

**Confirmation des candidatures**

**Attribution de l'autorisation d'exploiter**  
par le préfet après avis de la Commission départementale d'orientation agricole (CDOA)



 **Références juridiques**

Code rural L.125-1 et R.125-2 et suivants

# LES COMMUNAUX, SECTIONNAUX ET ASSOCIATIONS FONCIÈRES

## 1. LES COMMUNAUX ET SECTIONNAUX

En zone de montagne, il est courant que les communes soient propriétaires de vastes espaces de pâturages appelés dans certaines régions les « communaux ». Historiquement, ces espaces correspondent à des zones mises en valeur collectivement par les paysans, ou par des ouvriers paysans qui regroupaient leur bêtes qui étaient alors gardées par un berger ou vacher communal.

Dans le massif des Vosges, les Hautes-Chaumes sur les crêtes sommitales, caractérisées par une flore d'altitude entretenue par le pâturage d'été, correspondent généralement à des propriétés des communes. Elles y exercent des règlements spécifiques (cueillette de l'arnica ou de la gentiane) et participent à l'application des plans de gestion issus des classements en réserve naturelle ou Natura 2000. 80% des estives d'altitude sont gérées de façon collective.

Dans le massif des Pyrénées, sur 800 000 ha de surfaces agricoles, près de la moitié est gérée collectivement à l'échelle des territoires.

Bien que les espaces collectifs concernent majoritairement les estives (dont l'utilisation est estivale), d'autres espaces d'intersaisons ou « zones intermédiaires » sont, dans certains cas, gérés collectivement à travers des Associations foncières pastorales (AFP).

Pour plus d'information concernant les sections de communes [sectiondecommune.free.fr](http://sectiondecommune.free.fr)

## 2. LES ASSOCIATIONS FONCIÈRES

L'AFP est un outil particulièrement structurant qui permet de résoudre le morcellement parcellaire lié à la multiplication des propriétaires en favorisant le remembrement d'usage et assoit durablement la sécurité foncière. C'est aussi un outil de maintien et de modernisation de l'usage agro-pastoral grâce aux investissements structurants subventionnés, mais aussi de reconquête des friches et d'installation agro-pastorale.

L'AFP est composée des propriétaires des terrains concernés réunis en association sous statut agricole, pouvant exploiter elle-même ou mettre à bail le regroupement des parcelles concernées. Le développement des AFP est corrélé à la lutte contre l'enfrichement dans les territoires concernés par la déprise agricole. Dans de nombreux secteurs, les AFP ont été des outils emblématiques de la reconquête des paysages et des espaces agricoles. Aujourd'hui, la création de nouvelles AFP restent anecdotiques cependant étant donné la difficulté de faire se concerter des propriétaires aux intérêts différents, et la lourdeur administrative de la constitution de ces structures. Leur mise en œuvre relève généralement de politiques locales lancées par les collectivités qui mobilisent les moyens d'animation correspondant en confiant l'animation des dispositifs à un agent territorial en charge du développement local.

D'autres types d'associations foncières fédérant des propriétaires existent ; il peut s'agir d'associations foncières agricoles (AFA) ou associations syndicales.

Ces dispositifs peuvent ainsi être mobilisés pour réaliser des aménagements communs entre plusieurs propriétaires, réaliser des échanges parcellaires etc. Elles peuvent être constituées à l'initiative des propriétaires volontaires, elles sont alors dites « libres ». Contrairement aux AFA libres, l'AFA autorisée prend un caractère obligatoire par arrêté préfectoral à l'issue de l'enquête publique et consultation des propriétaires de la zone concernée si les 2/3 des propriétaires représentant la moitié de la surface n'émettent pas d'avis défavorables ou que la collectivité et les autres propriétaires favorables représentent les 2/3 de la surface. Il faut, au préalable, un engagement d'un propriétaire ou d'un tiers d'acquiescer les biens délaissés (pour ceux qui ne veulent pas adhérer à la démarche). Considérées comme des établissements publics à caractère administratif, ce sont des personnes morales de droit public. Leurs actes (délibérations) sont soumis au contrôle du préfet. Elles ont un comptable public soumis au contrôle des juridictions financières, chambre régionale des comptes et Cour des comptes. Les propriétaires adhérents mettent leur terrain à disposition de l'AFA. En fonction de ce qui est précisé dans les statuts, l'AFA valorise les terrains en les mettant à disposition des utilisateurs (agricoles ou forestiers) désignés par les propriétaires en assemblée générale, suite à la proposition du syndicat. ■

# AUTRES BAUX ET CONVENTION DE MISE À DISPOSITION

## 1. LE COMMODAT

Le commodat ou prêt à usage est une convention de mise à disposition à titre gratuit régie par le Code civil. C'est un contrat qui doit être écrit afin d'en assurer la preuve. Ce type de contrat peut porter sur toute chose étant dans le commerce et qui ne se consomme pas par l'usage, on pourra prêter du matériel, des terres, des bâtiments...

Le principe de ce type de convention est que le prêteur met à disposition la chose pour un usage ou une durée à l'emprunteur. L'emprunteur peut alors user de la chose suivant la destination qui a été prévue, veiller sur elle en bon père de famille et se charger de sa conservation. La rédaction de ce type de convention autorise les deux parties à définir comme ils l'entendent l'usage prévu du bien.

Le prêteur est tenu de laisser à disposition le bien jusqu'au terme convenu, seulement, il peut récupérer le bien par décision judiciaire si il justifie d'un besoin pressant et imprévu. Dans le cas où la convention ne prévoit pas de terme et que la chose est d'usage permanent, le prêteur peut mettre fin à la convention à tout moment en respectant un préavis raisonnable.

La caractéristique principale de ce type de contrat est la gratuité, pourtant la convention peut prévoir que l'usage du bien corresponde à l'accomplissement de travaux spécifiques ou le paiement de diverses charges afférent au bien, ceci ne remettant pas en cause le caractère gratuit.

Du point de vue économique, la chose reste propriété du prêteur, il est donc responsable de toutes les charges relatives au bien (sauf précisions contraire de la convention). En cas de détérioration du bien, ou d'utilisation du bien à un usage différent de celui prévu, l'emprunteur est tenu de verser des dommages et intérêts (sauf clause contraire).

En cas de détérioration du bien par l'usage prévu, l'emprunteur n'est pas tenu de la détérioration. En cas de dépenses exceptionnelles nécessaires et urgentes de la part de l'emprunteur, le prêteur est tenu du remboursement des sommes en question.



Références juridiques

Articles 1875 à 1891 du Code civil

## 2. LE BAIL À CONSTRUCTION

Ce type de bail est régi par le code de la construction et de l'habitation, il porte sur la location d'un terrain sur lequel le preneur s'engage à édifier des constructions et à les conserver en bon état d'entretien pendant toute la durée du bail.

Ce type de bail est conclu pour une durée comprise entre 18 et 99 ans non renouvelable. Il est obligatoirement de forme écrite et doit faire l'objet d'un enregistrement (exonéré de taxe de publicité foncière) car il confère au preneur un droit réel immobilier sur le bien. Le preneur peut donc l'hypothéquer, céder son bail, ou en faire apport en société. Il est également redevable de toutes les charges relatives aux constructions et au terrain (assurance, impôts, entretien...).

Le prix du bail peut prendre différentes formes, loyer en espèce ou remise en propriété d'immeubles ou de

fraction d'immeubles à des dates définies. En outre le bail doit déterminer la répartition de la propriété des immeubles en fin de bail, si rien n'est précisé, le propriétaire entre en possession de l'ensemble des immeubles à la date de résiliation du bail.

Le bail est résilié de plein droit à la date spécifiée dans le bail, toutefois il est aussi possible de le résilier à l'amiable ou encore par décision de justice devant le tribunal de grande instance.

La taxe foncière est à la charge du preneur, le prix du bail est exonéré de TVA sauf demande contraire des contractants, celui-ci pouvant être remis sous forme d'immeuble, le bailleur a la possibilité d'en étaler l'imposition sur 14 années, il est aussi prévu une exonération si le bail est d'une durée supérieure à 30 ans.



Références juridiques

Code de la construction et de l'habitation L. 251-1 à L. 251-9

### 3. LE BAIL COMMERCIAL

Ce type de bail est régi par le code de commerce et le Code civil, il porte sur la location d'immeubles ou locaux dans lesquels un fonds de commerce ou artisanal est exploité, il peut aussi inclure des locaux d'habitation. Un bail commercial ne peut être conclu que si le local a effectivement vocation à accueillir un fonds de commerce ou artisanal (contacter la mairie ou la préfecture).

C'est un bail obligatoirement écrit conclu pour une durée minimale de 9 ans, à l'exception de baux conclus pour une durée inférieure ou égale à deux ans comme une location saisonnière. Le bail définit le type d'activités qui seront exercées dans les locaux, sachant que le locataire ne pourra exercer une activité différente qu'après autorisation du bailleur. Le contrat de bail peut prévoir le versement d'une caution, sachant que si celle-ci excède 2 termes de loyer le propriétaire est tenu de verser des intérêts sur la fraction supplémentaire.

Le prix du loyer est fixé selon ; les caractéristiques du local, la destination des lieux, les obligations respectives des parties, les facteurs locaux de commercialité, les prix couramment pratiqués dans le voisinage. La révision du prix de location peut être demandée trois ans au moins après la date d'entrée en jouissance du locataire (les demandes en révisions suivantes, trois ans après l'application du nouveau prix), le bail peut aussi contenir une clause prévoyant les modalités de révision du prix. Dans la pratique les propriétaires demandent souvent le paiement d'un « pas de porte » aussi appelé « droit d'entrée » qui correspond à une somme qui s'ajoute au bail et qui est payée annuellement par le preneur.

Le contrat de location peut prévoir une date de résiliation, si il n'en prévoit pas, il est renouvelé à la demande du locataire après la période de neuf ans pour une durée équivalente ou supérieure, à noter que le locataire lui-même, doit demander le renouvellement. Si le bailleur refuse le renouvellement sans invoquer un motif grave et légitime, ou la démolition de l'immeuble, il est tenu de verser au locataire une indemnité d'éviction (valeur marchande du fonds de commerce + frais normaux de déménagement et de réinstallation + frais de droits de mutation pour un fonds de même valeur). Toutefois le bail peut prévoir un évènement qui à sa réalisation entraîne la résiliation du bail. À noter que la procédure de sauvegarde, de redressement ou la liquidation judiciaire n'est pas une cause de résiliation du bail.

Le locataire a le droit de céder son bail, de vendre son fonds, le bailleur a néanmoins la priorité sur le rachat du fonds. La sous-location est possible si le bail l'autorise, toutefois le propriétaire doit concourir à l'acte de sous-location, le sous-locataire lui, a droit au renouvellement de son bail même si le bail principal est expiré.

Le locataire peut, par demande au bailleur, élargir le type d'activités exercées sur le local loué. Cette modification pouvant entraîner une révision du prix du bail, et le versement d'une indemnité de la part du locataire, si le bailleur subit un préjudice dont il peut en établir l'existence.

Les charges afférentes au fonds sont supportées en partie par le propriétaire (impôt foncier, assurance des murs, grosses réparations), le bail peut néanmoins prévoir une modification de la répartition de ces charges.



#### Références juridiques

Code de commerce  
art. L.145-1 à L.145-60

Code civil art. 1425  
1101 595

## 4. LE BAIL D'HABITATION

Ce type de bail est régi par la loi du 6 juillet 1989, il porte sur la location d'un local à usage d'habitation pouvant aussi être un lieu professionnel ainsi qu'aux garages, parking, jardins loués accessoirement au local principal. À noter que le bail d'habitation est différent du contrat de location de logements meublés.

Il prend nécessairement la forme d'un écrit (sous seing privé ou notarié) devant contenir certaines informations obligatoires (nom du bailleur, date de début, durée, désignation des locaux, montant du loyer, modalités de paiement, montant du dépôt de garantie...). Lors de l'entrée du locataire, il peut être établi un état des lieux de l'habitation, ainsi qu'au cours du premier mois de chauffe, l'état des lieux peut être complété par l'état des éléments de chauffage. Ces états des lieux peuvent être établis conjointement par le propriétaire et le locataire, ou par huissier de justice à frais partagés. Si aucun état des lieux n'est établi, il est présumé que le local est en bon état et doit être restitué comme tel.

Le bailleur peut demander le versement d'un dépôt de garantie, celui-ci ne pouvant excéder 1 mois de loyer, et devant être restitué au plus tard deux mois après la restitution des clés par le locataire. Le bailleur peut aussi demander à ce qu'une personne se porte caution pour le locataire.

Le contrat de location est établi pour une durée au moins égale à trois ans lorsque le bailleur est

une personne physique, et 6 ans dans le cas d'un bailleur personne morale. À l'issue de ces périodes, le bailleur ou le preneur peuvent donner congé, ou le contrat est renouvelé tacitement pour une période au moins égale à la période initiale.

En cours d'exécution du contrat, le locataire peut donner congé à tout moment, en respectant un préavis légal de 3 mois (1 mois en cas de perte d'emploi). Le bailleur lui, ne peut donner congé à son locataire que s'il justifie de la reprise pour vendre, habiter, ou d'un motif légitime et sérieux (non respect du locataire de ces obligations). La durée de préavis étant de 6 mois. En cas de vente du logement le congé vaut offre de vente que le locataire peut ou non accepter. Le locataire doit aussi s'assurer de l'entretien courant, du paiement de la taxe d'habitation (s'il occupe le logement au 1<sup>er</sup> janvier) ainsi que de l'assurance contre les risques des locaux, tout l'entretien non locatif étant à la charge exclusive du bailleur, ainsi que la taxe foncière et les enlèvements d'ordures ménagères. Le locataire n'a pas le droit de sous-louer, ni de céder son bail, sauf avec accord écrit du bailleur.

La législation des baux d'habitations étant très détaillée et précise et subissant régulièrement des modifications, il est important de s'informer précisément sur les conditions de forme, de durée, des cas particuliers existants, les conséquences diverses, à la conclusion, l'exécution ou la résiliation d'un bail d'habitation.

 **Références juridiques**  
Loi du 6 juillet 1989



## 5. PETITES PARCELLES – BAUX À DURÉE LIBRE ET NON SOUMIS AU STATUT DU FERMAGE

Les parcelles dont la superficie est inférieure à un seuil fixé par arrêté préfectoral (souvent autour d'un hectare et moins) et qui ne constituent ni un corps de ferme ni une partie essentielle de l'exploitation du preneur ne sont pas soumises au statut du fermage quant à leur prix, à leur durée, au renouvellement et au droit de préemption.

La durée du bail écrit est fixée librement, la durée du bail verbal étant celle nécessaire pour que le preneur en recueille les fruits.

*Pour exemple : superficie minimum des biens soumis au statut du fermage constituant un corps de ferme en Haute-Garonne :*

Terres de polyculture	
> petite région agricole des Pyrénées centrales	0,30 ha
> reste du département	1,00 ha
<hr/>	
Vignes et vergers (tout le département)	0,35 ha
<hr/>	
Cultures maraîchères et florales (tout le département)	0,10 ha
<hr/>	
Landes et friches (tout le département)	3,00 ha

## 6. LES VENTES D'HERBE

Les ventes d'herbe, reconduites au profit d'un même exploitant agricole, sont soumises au statut du fermage, bien qu'elles aient un caractère saisonnier.

La jurisprudence qui le confirme régulièrement considère qu'il y a lieu d'appliquer le statut du fermage dès lors que :

- › le preneur jouit exclusivement des fruits de l'exploitation,
- › le preneur bénéficie d'une sorte de tacite reconduction.

Le contrat de vente d'herbe a pour seul objet une récolte et n'astreint l'acquéreur à aucune obligation de culture et d'entretien.

## 7. LES CONVENTIONS PLURIANNUELLES D'EXPLOITATION OU DE PÂTURAGE

La conclusion d'une convention pluriannuelle d'exploitation ou de pâturage n'est possible que sous certaines conditions. Elle est en effet limitée à :

- › certaines zones (zones de montagne, zone d'économie pastorale ou extensive),
- › et à l'intérieur de celles-ci, elle est subordonnée à la publication d'un arrêté préfectoral fixant les limites de durée et de prix.

Elle n'est, en revanche, pas soumise au statut du fermage. La rédaction d'un écrit n'est pas obligatoire, mais souhaitable pour éviter toute discussion ultérieure sur la nature du bail. En effet, les juges peuvent estimer qu'il s'agit d'un bail de neuf ans conclu dans le cadre du statut du fermage et non d'une convention. Le fait que les terres ne soient pas accessibles toute l'année est indifférent.

Il n'est pas possible de mettre fin à la convention avant terme, sauf résiliation pour non-paiement de loyer aux dates prévues, mais à condition que cette clause soit insérée dans la convention.

Si elle n'y figure pas, c'est le droit commun qui s'applique, à savoir que le preneur doit payer le prix aux termes convenus ou, à défaut, aux époques fixées par l'usage des lieux.

Et, dans ce cas, l'article 1741 est formel :

« le contrat de louage peut être résilié lorsque l'une des parties ne remplit pas ses engagements et entre autres, le défaut de paiement du loyer. » ■

Le Code rural dit que cette convention est alors conclue pour une durée et un loyer inclus dans les limites fixées pour les conventions de l'espèce par arrêté préfectoral après avis de la Chambre d'agriculture, elle prend fin à l'échéance du terme sans qu'il soit nécessaire de donner congé, sauf si le bail le prévoit.



Références  
juridiques

Article L. 481-1  
du Code rural

# BAIL RURAL : DROITS ET DEVOIRS DU BAILLEUR ET DU PRENEUR



**Ressources**  
« Le statut du fermage », Peignot/  
Guyvarc'h/Van Damme,  
la France agricole,  
3<sup>e</sup> édition, 2013

Mémento du fermier,  
Terre de Liens



**Références  
juridiques**  
Article 606  
du Code civil



**Références  
juridiques**  
Articles 1719 et 1720  
Code civil et L.415-3  
du Code rural

## 1. OBLIGATIONS DU BAILLEUR

### OBLIGATIONS DE DÉLIVRANCE ET DE GARANTIE

La délivrance : mise à disposition du bien loué tel que mentionné dans le bail, ou à défaut sur tous les éléments en rapport avec la nature de l'exploitation.

La jouissance paisible, ou obligation de garantie :

- › ne pas changer la forme de la chose louée,
- › ne pas troubler la jouissance (du fait du bailleur),
- › ne pas louer à un tiers une partie du fonds loué,
- › ne pas consentir de servitudes nouvelles,
- › ne pas utiliser pour son compte personnel tout ou partie des biens loués, garantie contre vices cachés de la chose louée pouvant en empêcher l'usage.

### OBLIGATIONS D'ENTRETIEN

Il s'agit d'entretenir les lieux loués et d'effectuer les réparations nécessaires à une utilisation des immeubles conformément à leur destination, autres que les réparations locatives ou de menus entretiens.

Ce sont des obligations particulièrement lourdes pour le propriétaire-bailleur compte tenu de l'état souvent vétuste des bâtiments (habitation et exploitation) et d'autre part de la modicité du fermage.

Le bailleur ne peut invoquer l'insuffisance de ses ressources pour ne pas effectuer les réparations.

La nature de l'entretien se limite à la situation telle qu'elle résulte de l'état des lieux lors de l'entrée en jouissance, sauf promesses particulières.

En cas de nécessité de réaliser les travaux, le preneur peut obtenir l'exécution forcée par décision du tribunal paritaire des baux ruraux.

Le bailleur est responsable des « grosses réparations ». Le Code rural ne les définit pas ; il est d'usage de se référer au Code civil relatif à l'usufruit et/ou aux usages locaux :

- › gros murs, voûtes, rétablissement des poutres et couvertures entières, digues, murs de soutènement, clôtures
- › par défaut : tout ce qui n'est pas de l'entretien locatif ou de menus entretiens

Aucune clause du bail ne peut dispenser le bailleur de son obligation de grosses réparations, a fortiori si celle-ci est due à la vétusté, vice de construction ou force majeure.

En revanche, le bail peut prévoir de dispenser le bailleur d'effectuer les réparations d'entretien, ce qui ne le dégage pas de son obligation d'entretien.

La clause du bail par laquelle le locataire prend le lieu « en état » doit être claire, précise et sans équivoque.

Si le preneur en fait la demande, le bailleur est tenu de reconstruire un bien détruit (bâtiment, plantation pérenne) suite à un évènement fortuit (tempête, incendie, grêle), et à condition que cette destruction compromette gravement l'équilibre économique de l'exploitation.

Le bailleur est alors tenu de reconstruire le bâtiment détruit en un bâtiment équivalent à concurrence des sommes versées par l'assurance.

Si les frais de reconstruction excèdent le montant de l'assurance (et créent donc une plus value apportée au fonds) :

- › le bailleur peut prendre les frais à sa charge et demander une augmentation de loyer (à l'amiable ou par le Tribunal paritaire des baux ruraux),
- › le preneur peut participer à la prise en charge des travaux ; à l'expiration du bail il aura droit à une indemnité.

L'obligation de reconstruction ne s'applique pas au cas de vétusté, sauf si le bailleur est considéré comme fautif du fait d'un défaut d'entretien qui lui incombe.

**OBLIGATIONS AUX CHARGES**

	Bailleur	Preneur
Impôts foncier	À la charge du bailleur	Peut rembourser une fraction, par accord ou à défaut 1/5
Primes d'assurance incendie	À la charge du bailleur	Responsabilité civile professionnelle

Concernant l'obligation de permanence des plantations (plantes pérennes) et sur la responsabilité du preneur et/ou du bailleur : se référer aux arrêtés départementaux (lorsqu'ils existent).

**2. OBLIGATIONS DU PRENEUR****EXPLOITER LE BIEN**

L'exploitation du bien (usage agricole) est obligatoire pour le preneur et s'entend par sa participation personnelle aux travaux agricoles (sans se limiter à la direction ou à la surveillance). Le statut du fermage consacre la qualité de chef d'entreprise du preneur, responsable de ses choix et libre de mener l'exploitation comme il l'entend. Il est tenu de respecter la réglementation (protection de l'environnement) et les droits du propriétaire.

**EXPLOITER****« EN BON PÈRE DE FAMILLE »**

Notion large laissant une grande liberté d'interprétation au juge. Cette notion fait référence à la fois à la liberté du fermier consacrée par le bail rural, mais aussi à l'idée de permanence de l'usage agricole (« laisser le bien dans l'état dans lequel on l'a reçu » et « ne pas compromettre la bonne exploitation du fonds »). La législation a petit à petit complexifié (ou précisé) cette notion, en introduisant d'autres concepts comme celui du respect de l'environnement naturel et de la biodiversité.

**HABITER SUR LE LIEU OU À PROXIMITÉ**

L'habitat à proximité de la ferme est essentiel pour certaines activités agricoles. Au delà de la réduction des risques de vol ou de dégradation du matériel, des cultures, voire des troupeaux ; l'habitat sur le lieu est primordial pour les activités d'élevages lors des périodes de mise bas. C'est pourquoi les seuls permis de construire délivrés dans certaines régions concernent uniquement de petits habitats permettant aux éleveurs d'être présents sur la ferme à ces périodes.

## PAYER LE FERMAGE AU TERME CONVENU

Le paiement du loyer peut être converti en paiement par le preneur de travaux sur les premières années (c'est une modalité du paiement).

	Loyer	Fermage
Bien concerné	Habitation seule ou bâtiment commercial	Bien agricole (terre, bâtiment et habitation)
Type de contrat	Baux d'habitation, et de droit civil	Baux ruraux et emphytéotiques
Périodicité de la facturation	Mensuel ou trimestriel à terme échu	Annuel à terme échu
Réindexation	Indice du Coût de la Construction	Indice national des fermages
TVA	Oui : locaux commerciaux Non : habitation	Oui (excepté habitation) si le preneur est au régime réel de la TVA et selon le taux en vigueur

## RÉPARATIONS LOCATIVES ET DE MENUS ENTRETIENS

Elles sont à la charge du preneur, dès lors qu'elles ne sont pas occasionnées par la vétusté, un vice de construction ou par force majeure.

L'étendue de l'obligation du preneur doit s'apprécier par rapport à l'état dans lequel se trouvent les biens loués au moment de l'entrée du preneur : l'état des lieux rédigé contradictoirement revêt ici une importance toute particulière.

« S'il n'a pas été fait d'état des lieux, le preneur est présumé les avoir reçus en bon état de réparations locatives et doit les rendre tels »



Article 1731 du Code civil

*Carences d'entretien par le preneur : exemple de la toiture.*

*L'absence d'entretien régulier sur la toiture (remplacement d'une tuile cassée) peut avoir des conséquences graves, comme les infiltrations d'eau de pluie, qui dégradent le bien et obligent à des interventions lourdes. Dans ce cas, le bailleur peut se retourner contre le preneur pour carence.*



Références juridiques

Liste article 1754, et 1755 du Code civil ; L. 415-4 du Code rural

Liste des réparations locatives pour les baux d'habitation, décret du 26 août 1986

## 3. DROITS DU PRENEUR

### GÉNÉRALITÉS SUR LES TRAVAUX D'AMÉLIORATION DU FONDS

La notion d'amélioration est une notion relative : elle varie dans le temps (renforcement de la législation en faveur de la défense de l'environnement).

Les prérogatives du preneur sont limitées : les travaux, sauf autorisation du bailleur, doivent présenter un caractère d'utilité certaine pour l'exploitation. Le bailleur peut se retrancher derrière le caractère inutile pour s'opposer à ces travaux.

De plus, lorsque ces travaux affectent le gros œuvre, le bailleur peut exiger qu'ils soient réalisés sous la direction d'un « homme de l'art ».



Références juridiques

Articles L. 411-28 et 29 du Code rural

Références  
juridiquesArticles L. 411-73  
du Code rural

## LES TRAVAUX D'INVESTISSEMENT

### Travaux soumis à l'information préalable du bailleur (2 mois avant démarrage, lettre RAR)

- › travaux d'amélioration de l'habitat : adaptation des locaux aux normes de sécurité, salubrité, confort et d'économie d'énergie (décret du 9 novembre 1968)
- › travaux d'amélioration figurant dans un arrêté préfectoral : amélioration des bâtiments d'exploitation existants, protection du cheptel, stockage des récoltes et fertilisants, ouvrages collectifs de drainage et d'irrigation.
- › travaux imposés par l'autorité administrative : mise aux normes

### Travaux soumis à l'autorisation du bailleur :

- › plantations
- › bâtiments hors-sol
- › installations pour la production et vente d'énergie construction d'une maison d'habitation

Références  
juridiquesArt. R. 411-18  
du Code rural

## LA QUESTION DU BÂTI

### Rappel ; le droit commun

- › le locataire doit restituer le bien dans l'état où il l'a pris (= entretien courant)
- › le bailleur a la charge exclusive des grosses réparations (disposition d'ordre public, 415-3 Code rural) et de l'assurance

### Travaux que le preneur va faire en cours de bail

Principes généraux :

- › le preneur doit informer le bailleur avec devis descriptif ou estimatif
- › le bailleur soit accepte, soit refuse et le preneur peut saisir le juge

Si le preneur ne respecte pas cette procédure, perte du droit à indemnité en fin de bail possible...

Si le preneur prend en charge les travaux : modalités de calcul de cette indemnité fixées précisément par arrêté préfectoral, sinon 6% après abattement.

Si le bailleur accepte et prend en charge les travaux, possibilité de majoration du loyer.

Attention, certaines catégories d'opérations donnent lieu à des dispositions spécifiques.

## INDEMNISATION

### DES INVESTISSEMENTS

En fin de bail, le bailleur devient de fait propriétaire des améliorations apportées par le preneur. C'est à ce dernier d'apporter la preuve des améliorations. La réalisation d'un état des lieux de sortie, comparée à celui d'entrée, sera le plus sûr moyen de mesurer la plus value apportée au fonds.

Lorsque ces travaux sont effectivement des améliorations et que le preneur en a informé préalablement le bailleur, ils peuvent ouvrir droit à une indemnisation en fin de bail (dans la mesure où ils se traduisent par une plus value apportée au fonds dans sa vocation agricole et qu'ils ne sont pas complètement amortis).

### Modalités de calcul de l'indemnité

- › règle d'amortissement pour les bâtiments : indemnité égale au coût des travaux réduit de 6% par année écoulée depuis leur exécution ; Des tables d'amortissement existent dans certains départements, elles doivent être choisies dans les limites d'un barème national. Les aménagements doivent avoir une « valeur effective d'utilisation ».
- › pour les plantations (hors replantation) : égale au montant des dépenses (dont main d'œuvre) engagées avant l'entrée en production, déduction faite d'un amortissement ; elle ne peut excéder la plus value apportée au fonds pour les transformations et améliorations du sols, fumures, mise en culture des terres incultes, etc. ■

Références  
juridiquesArticle L. 411-71  
et 411-77 du CRRéférences  
juridiquesArt. R. 473  
du Code rural

# LES FRAIS LIÉS À UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

## 1. LES FRAIS DE NOTAIRE OU ÉMOLUMENTS

**Les honoraires** rémunérant le travail du notaire et de ses collaborateurs en égard aux différents dossiers traités et à la réalisation de la vente.

**Les débours**, c'est-à-dire les frais liés à la réalisation des actes, qui sont versés pour la réalisation des services et l'obtention des documents nécessaires à la constitution d'un dossier (cadastre, hypothèque, géomètre).

**Les différents droits et taxes**, perçus pour le compte de l'administration fiscale et correspondant aux sommes dues au Trésor, ou liées à des frais encourus par le notaire.

**Les émoluments et honoraires** que le notaire perçoit à l'occasion de la réalisation d'un acte sont tarifés par un décret du 8 mars 1978. Ils sont fixés et correspondent au travail effectué pour l'ensemble de la réalisation et des démarches correspondantes. Le notaire doit appliquer le barème existant et ne peut établir arbitrairement le coût en fonction d'autres critères.

Dans le cas où le notaire est intervenu comme négociateur lors d'une transaction immobilière, il perçoit des émoluments de négociation.

Ces émoluments sont calculés selon un tarif dégressif sur le prix de vente (5% hors taxe du prix de vente de 0 à 45 735 € et 2,5% hors taxe du prix de vente au-dessus de 45 735 €, auxquels il faut ajouter la TVA).

Enfin, au-delà de ces frais, il peut également être décidé d'un commun accord le paiement d'émoluments « libres » correspondant par exemple à la rédaction de statuts pour une société ou une consultation de conseil sur le choix d'un régime matrimonial. Il s'agit alors d'une rémunération librement fixée entre le client et son notaire.

Le site des Notaires de France vous propose de calculer les frais d'acquisitions en fonction des caractéristiques du bien, de sa situation géographique, etc.

**Les droits de mutation sont tous les droits et taxes perçus par le notaire pour le compte de l'État et des collectivités** à chaque changement de propriétaire et mutations à titre onéreux (ventes, viager, adjudications...). Leur montant varie selon la nature du bien (terrain, logement neuf ou ancien). Certaines ventes ne sont pas soumises aux droits de mutation mais à la TVA (immeubles en construction, ou achevés depuis moins de 5 ans).

## 2. FRAIS SAFER

### EN ACQUISITION/RÉTROCESSION (LA SAFER ACHÈTE PUIS REVEND)

- › **Prix pour l'acheteur =**
- prix principal vendeur
- + frais de notaire d'achat
- + rémunération Safer
- + frais de stockage
- + frais de notaire de revente

### EN SUBSTITUTION (LA SAFER ACCOMPAGNE COMME UN AGENT IMMOBILIER)

- › **Prix pour l'acheteur =**
- prix principal vendeur
- + rémunération Safer
- + frais de notaire

**Prix principal vendeur :** ce que va toucher le vendeur.

**Rémunération de la Safer :** exprimée en % du prix principal vendeur, de 5 à 9% pour une opération amiable et de 11 à 15% pour une préemption. (Peut être soumise selon les opérations à TVA, donc récupérable par agriculteur s'il n'est pas au forfait).

**Frais de stockage :** ce sont les frais de l'emprunt contracté par la Safer pour acheter le bien en attendant sa revente, ils sont calculés en % du prix principal vendeur

**Frais de notaire :** la Safer a une exonération de droit de mutation (soit 5,09% du prix principal vendeur en moins qu'un acte classique). Ainsi, sur une substitution si vous payez 7% de rémunération Safer, vous ne payez que 1,91% de plus qu'un acte sans la Safer.

#### À savoir...

- › Certains paramètres n'étant pas toujours connus à l'avance, il est porté mention dans les « protocoles de candidature » d'estimation de frais. Le seul papier qui engage sur les frais est donc la « convention de cession » ou la « promesse unilatérale d'achat ». Avant de signer l'un de ces deux documents, bien demander le détail et les différents pourcentages. Il est par exemple courant que les frais de stockage soient calculés sur six mois alors que la Safer stocke moins longtemps.
- › À part les frais de notaire, tous les autres sont contractuels et définis par le Conseil d'administration de la Safer régionale et non par le Code rural, tout est donc négociable sur une base commerciale. Par contre la Safer doit garantir l'égalité de traitement entre les candidats d'une même opération, sauf les jeunes agriculteurs (sens non-syndical) qui peuvent bénéficier d'avantages.



### 3. COMMISSIONS D'AGENCE IMMOBILIÈRE

Lorsqu'un agent immobilier a réalisé l'entremise et permis aux parties de s'entendre, il est rémunéré en contrepartie de sa prestation.

Les honoraires sont libres et peuvent différer selon les agences mais ils doivent être affichés dans la vitrine de l'agence de façon visible et lisible pour la clientèle. En général, ils sont dégressifs : plus le prix de vente du bien sera élevé, plus le pourcentage de commission sera réduit.

Ils sont fixés sur le mandat de vente et sont inclus dans le prix de vente des publicités, s'ils sont à la charge de l'acquéreur ou du vendeur. Leur montant et la partie en ayant la charge sont généralement rappelés dans le contrat ou le compromis de vente.

Pour que l'assiette des droits de mutation et des émoluments du notaire ne comprenne pas les honoraires de l'agent, il est courant de mettre ceux-ci à la charge de l'acquéreur ; ainsi, le prix de vente pris en compte dans l'acte authentique est le prix « net vendeur ». Sans cette disposition, le coût total serait augmenté de 5,09% de droits de mutations et des émoluments du notaire, calculés sur le montant de la commission. ■

# D'AUTRES FORMES DE PROPRIÉTÉ COLLECTIVE

## 1. LA COPROPRIÉTÉ

La co-propriété est un mode d'achat en commun défini comme un immeuble bâti ou groupe d'immeubles bâtis dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes par lot comprenant chacun une partie privative et une quote-part de parties communes.

La co-propriété se distingue donc par, des parties privatives possédées en propre, dont le propriétaire a la jouissance exclusive, qui peuvent être louées, vendues et, où peuvent être effectués des travaux indépendamment de la volonté des autres propriétaires. À chaque partie privative est rattachée une partie commune, les parties dites communes font l'objet d'une propriété indivise de l'ensemble des co-propriétaires, et sont réparties, en fonction soit, de la valeur de chaque partie privée, soit à parts égales entre tous les co-propriétaires.

Une copropriété a un fonctionnement défini par deux outils, le règlement de copropriété et le syndicat de copropriétaires. Le règlement de copropriété détermine la destination des parties privatives et communes, la quote-part de partie commune attribuée à chaque lot et fixe les règles relatives à l'administration des parties communes, ainsi que les charges revenant à payer à chaque lot. Le règlement qui précise également le mode de gestion de la copropriété par le syndicat et la forme prise par ce dernier, le règlement de copropriété doit être publié au fichier immobilier.

Tous les copropriétaires de par la possession de leur lot (partie privative + partie commune) sont de fait tenus de respecter le règlement de copropriété et sont membres de fait du syndicat de copropriété.

Le syndicat de copropriété est l'instance décisionnaire de la copropriété, les décisions sont prises en assemblée générale des copropriétaires en règle générale à la majorité (sauf modifications de la répartition des charges ou la réalisation ou l'aliénation constructions prise à l'unanimité). Les copropriétaires disposent chacun d'un nombre de voix correspondant à leur quote-part dans les parties communes, sachant que le règlement de copropriété peut prévoir que ces parts soient identiques pour tous les copropriétaires. Dans le cas où un copropriétaire

dispose de plus de la moitié des voix, celui-ci se voit réduire son nombre de voix à un nombre correspondant à celui des autres copropriétaires.

Le syndicat de copropriété ou le règlement de copropriété doit désigner pour trois ans un syndic personne morale ou physique, qui est en quelque sorte le gérant de la copropriété, il peut-être professionnel, c'est-à-dire une personne titulaire d'une carte de gestion immobilière, dans ce cas il est obligatoirement rémunéré par des honoraires librement négociables, il peut aussi être non professionnel, choisi parmi les copropriétaires, en ce cas il est rémunéré ou non.

Le syndic a pour mission l'administration de la copropriété, c'est-à-dire faire respecter le règlement de copropriété, établir le budget, recouvrer les charges, tenir la comptabilité et en règle générale s'assurer de toutes les opérations financières et la tenue des assemblées de la copropriété.

Le syndic doit faire appliquer les décisions de l'assemblée générale, il est par ailleurs soumis au contrôle du conseil syndical qui est un collège de copropriétaires (ou leurs conjoints) désignés par l'assemblée générale pour 3 ans, ce dernier est chargé de contrôler la gestion et d'assister le syndic. Le conseil syndical doit désigner un président qui sera en liaison permanente avec le syndic.

Dans le fonctionnement courant de la copropriété, les copropriétaires sont tenus de verser trimestriellement au syndic le quart du budget prévisionnel voté. Ils doivent également se plier au respect du règlement de copropriété qui peut prévoir diverses obligations. En outre les copropriétaires sont tenus de faire assurer leurs biens et de payer les impôts afférents. Ils peuvent vendre librement leur lot sous condition de régulariser le paiement de leurs charges avec le syndic.

La co-propriété n'est pas une forme d'acquisition collective à proprement parler, en effet dans son fonctionnement les personnes ne s'impliquent ensemble que pour la gestion des parties communes. Chacun est libre d'user de son bien comme il l'entend et le fonctionnement en commun est clairement régi et relativement lourd et contraignant.



Références  
juridiques

Objet, administration,  
syndic, décision

Loi n° 65-557  
du 10 juillet 1965,  
décret n°67-223  
du 17 mars 1967

## 2. LE LOT VOLUME

Le lot volume est en quelque sorte une dérogation à la copropriété, il correspond à la division d'une propriété ou d'un immeuble où chaque investisseur acquiert un lot défini sans partie commune. La division d'un bien en plusieurs lots permet un

achat collectif tout en n'étant pas tenu de mettre en place le système de gestion de la copropriété (règlement, syndicat de copropriété...). Dans ce système chaque acheteur est libre de réaliser des travaux, vendre ou user de son bien comme il le désire.

## 3. L'INDIVISION

L'indivision est un mode d'achat et de gestion de biens de toute nature. Les associés sont appelés indivisaires, et peuvent être des personnes physiques ou morales, ils possèdent des parts d'indivision, selon la portion du prix qu'ils ont payé ou selon la part d'héritage perçu.

L'indivision est une acquisition ou attribution collective. Tout indivisaire peut prendre les mesures nécessaires à la conservation du bien indivis et obliger ses co-indivisaires à faire avec lui les dépenses nécessaires. Chacun d'eux peut disposer du bien indivis conformément à sa destination, l'indivisaire qui use ou jouit privativement de la chose indivise est redevable d'une indemnité. Plus généralement les principes énoncés dans le Code civil au sujet de l'indivision sont que, les bénéfices et pertes doivent être partagés en proportion des parts. Le/Les indivisaires donnant de leur temps/travail doivent en avoir une rétribution juste en accord avec les autres indivisaires.

Les décisions plus importantes comme les actes administratifs, la vente de meubles pour payer les charges de l'indivision ou la conclusion de baux, peuvent être effectuées par le ou les indivisaires titulaires d'au moins deux tiers des droits indivis. Les décisions plus graves doivent être prises à l'unanimité (ou demandées en justice par un ou plusieurs indivisaires selon les cas). Le Code civil énonce que « nul n'est tenu de rester dans l'indivision », il est cependant possible de conclure une convention d'indivision, celle-ci devant comporter la désignation des biens indivis, et la quote-part de chacun. La convention d'indivision peut être conclue soit pour une durée indéterminée ce qui implique que le partage peut être demandé à tout moment, ou pour une durée de 5 ans maximum renouvelable, en ce cas le partage ne peut être demandé que pour juste motif.

La convention d'indivision lorsqu'elle porte sur un immeuble (foncier, bâti..), est soumise à enregistrement/taxe de publicité foncière et doit donc faire l'objet d'un acte notarié. Les indivisaires peuvent y nommer un ou plusieurs gérants, indivisaires ou non, les décisions excédants ces pouvoirs seront prises à l'unanimité, tout comme la décision de révocation. À l'expiration de la convention d'indivision si il n'y a pas de renouvellement, les règles du régime légal de l'indivision édictées par le Code civil entrent en vigueur.

En cas de décision de vente des parts d'un des indivisaires, les autres doivent être informés du nom, profession et domicile de l'acquéreur, et peuvent exercer leur droit de préemption, si plusieurs indivisaires ce portent acquéreur ils acquièrent ensemble en proportion de leur part respective dans l'indivision.

Fiscalement, l'indivision relève du droit commun, imposition des bénéfices à l'impôt sur le revenu, imputation des pertes, régime général des plus-values en cas de vente ou de partage, à noter aussi qu'il n'existe pas de solidarité entre les co-indivisaires, chacun est redevable des dettes de l'indivision au prorata des parts détenues et sans limite de montant (idem société civile).

Les règles sur l'indivision légale (sans convention), s'appliquent aussi en cas de divorce, de dissolution de société, et de succession lorsque le partage n'a pas été prévu.

L'indivision, très connue dans les successions est aussi un mode d'acquisition en commun, ces deux caractéristiques sont la gestion libre entre les personnes et l'instabilité, en effet rien n'empêche un indivisaire de demander le partage à tout moment. Le choix d'une acquisition en indivision est donc possible pour un groupe stable et restreint de personnes qui désirent un mode d'acquisition extrêmement simple et très peu coûteux, tout en acceptant le risque et la possibilité que l'un d'eux demande le partage, stoppant ainsi le projet. ■



### Références juridiques

Régime légal,  
convention d'indivision

Code civil  
art. 815-1 à 892 ;  
art. 1873-1 à 1873-18

# D'AUTRES SOCIÉTÉS POUVANT ACQUÉRIR DU FONCIER

## 1. LA SAS

La société par action simplifiée est une société de forme commerciale. Elle peut être composée de personnes morales ou physiques, de 1 (société par action simplifiée unipersonnelle) et sans maximum, ceux-ci à la création de la société pourront apporter du numéraire, des biens en nature (nécessité d'un commissaire aux apports) ou leur industrie (parts donnant droit au partage des bénéfices et pertes).

La SAS étant une société commerciale, elle peut acquérir tout type de biens sans limitation, et réaliser tout type d'activités (dans la limite de l'objet social). Elle ne peut pas faire publiquement appel à l'épargne.

Le capital social est fixé par les statuts, la loi ne fixe pas de seuil minimum. Les associés peuvent librement définir dans la rédaction des statuts les pouvoirs de chacun (droits de vote), et ce sans qu'ils aient obligatoirement un lien avec les apports réalisés et les actions détenues. Les associés ont une responsabilité limitée aux apports.

La SAS est gérée par un président, personne physique ou morale, qui a des pouvoirs et modalités de désignation déterminés par les statuts, ces derniers peuvent également prévoir la nomination d'un directeur général ou directeur général délégué qui pourra exercer les mêmes pouvoirs que ceux du président.

À savoir également que la société est engagée même pour les actes passés par le président ou le directeur qui sont en dehors de l'objet social. Les statuts déterminent les décisions qui doivent être prises collectivement par les associés (en théorie les décisions graves).

Les statuts peuvent prévoir l'interdiction de vendre les actions pendant au maximum 10 ans, et prévoir une clause d'agrément en cas d'intention de vente, ils peuvent aussi prévoir l'obligation pour un associé de céder ses actions. Le capital social répond aux mêmes normes que celui des sociétés anonymes, possibilité d'augmentation et de diminution, réévaluation des parts sociales, et ce sans obligation de la faire constater en assemblée générale.

La SAS est obligatoirement soumise à l'impôt sur les sociétés et assujettie à la TVA, ce qui signifie de tenir une comptabilité et nécessite un suivi régulier. Elle doit nommer un commissaire au compte si elle dépasse deux des trois critères que sont : 2 000 000€ hors taxe de chiffre d'affaires, 20 salariés et un total du bilan de 1 000 000€. Dans le cas où aucun commissaire au compte ne doit être nommé, le président assure sa fonction.



Références juridiques

Objet, statuts, pouvoirs, contrôle, transformation

Code de commerce  
art. L.227-1  
à L.227-20,  
L.224-1 à L.224-3

## 2. LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE D'INTÉRÊT COLLECTIF

La SCIC a pour objet la production ou la fourniture de biens et de services d'intérêt collectif, qui présentent un caractère d'utilité sociale. Ces sociétés sont des sociétés anonymes ou des sociétés à responsabilité limitée à capital variable, elles peuvent acquérir des biens dans la limite de leur objet social.

Les associés d'une société coopérative d'intérêt collectif doivent être obligatoirement de 3 types différents :

1. Les salariés de la SCIC (ou en l'absence les producteurs du bien ou du service vendu par la SCIC),
2. Les bénéficiaires du bien ou du service (clients, fournisseurs, habitants, association d'usagers, etc.)
3. Toute autre personne physique et morale (qui n'a pas forcément ni un lien de production, ni un lien d'usage direct avec la coopérative).

**À noter****Peuvent devenir sociétaires d'une SCIC :**

- › Toutes personnes physiques souhaitant participer bénévolement à son activité ;
- › Des collectivités publiques et leurs groupements qui ne peuvent pas détenir ensemble plus de 50 % du capital de chacune des sociétés coopératives d'intérêt collectif.

Chaque sociétaire quel que soit le nombre de ses parts sociales dispose d'une voix en assemblée générale, les statuts peuvent prévoir que les sociétaires se réunissent en collège disposant chacun de 10 à 40% des voix. Tout sociétaire peut être nommé en qualité de directeur ou de gérant, membre du conseil d'administration, du directoire ou du conseil de surveillance, sans perdre, le cas échéant, le bénéfice de son contrat de travail.

Les statuts de la SCIC doivent définir, des modalités de nomination/révocation du/des gérant(s), les pouvoirs qui lui sont donnés et le quorum obligatoire pour la prise de certaines décisions, ainsi que les modalités de fonctionnement des comptes courants d'associés (modalités d'apport/reprise des fonds).

La particularité de ces statuts est qu'ils doivent définir une dotation annuelle à une réserve statutaire, celle-ci ne devant pas être inférieure à 57,5% du résultat de la société après l'affectation aux réserves légales.

Cette dotation pouvant aller jusqu'à 100 %, correspond au renforcement des fonds propres de la société, par l'affectation du résultat dans une réserve impartageable servant à la réalisation d'investissements ou à assurer une plus grande solidité financière à la structure.

Les sociétaires ne peuvent se faire racheter leurs parts sociales que par la société elle-même lorsque ces derniers la quittent.

Fiscalement la SCIC est soumise à l'impôt sur les sociétés, elle doit faire régulièrement contrôler sa gestion et sa situation financière dans les conditions fixées par décret (tous les 5 ans par un organisme agréé).

Le choix de la SCIC ne peut être envisagé que si les personnes désirent s'impliquer dans une démarche de production de biens et service. ■

**Références juridiques**

Objet, statuts, sociétaires, gérance, fiscalité

Loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 article 19 quinquies à 26

# TVA, PLUS-VALUES ; QUELQUES ÉLÉMENTS SUR LA FISCALITÉ

## 1. LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE

Le principe de base de cette taxe est qu'elle est supportée par le consommateur final, c'est-à-dire que les entreprises, bien qu'elles achètent et vendent certains de leurs biens « Toutes taxes comprises » (TTC), ne supportent pas la TVA. Les entreprises ont la possibilité pour certaines ou l'obligation pour d'autres, de réclamer à l'état, la TVA qu'elles ont payée à leurs fournisseurs, et de reverser à l'état la TVA que leur ont versée leurs clients. Ces entreprises jouent en quelque sorte un rôle de collecteur d'impôt pour l'état par le biais de ce mécanisme.

La TVA n'est applicable que sur certains types de biens ou services, les entreprises commercialisant ces types de biens soumis à la TVA sont dits assujetties à la TVA.

L'administration fiscale a déterminé plusieurs régimes de TVA, ce qui offre à une entreprise plusieurs possibilités.

› **Soit elle n'est pas assujettie**, c'est-à-dire qu'elle commercialise des biens ou services non soumis à la TVA (exemple un GFA louant des terres agricoles, une SCI louant une maison), dans ce cas elle paye ses biens toute taxe comprise sans possibilité de récupérer la TVA qu'elle a payée, et commercialise donc ses produits hors taxe, elle a néanmoins la possibilité d'exercer une option pour la TVA.

› **Soit elle est assujettie** (elle commercialise des biens soumis à la TVA), en ce cas elle a la possibilité de choisir entre différents régimes de TVA selon son chiffre d'affaires.

› **Le premier est la franchise en base**, ce régime prévoit que l'entreprise ne peut pas récupérer la TVA payée sur ces achats et vend ces biens hors taxe, les factures portent la mention « TVA non applicable, article 293 B du Code général des impôts ». Les entreprises entrant dans les critères de chiffre d'affaires du régime de franchise en base peuvent exercer une option pour le régime réel simplifié (option exercée pour 2 ans minimum).

› **Le régime réel simplifié**, les entreprises récupèrent la TVA payée sur leurs achats et reversent la TVA encaissée sur leurs ventes. Concrètement cela correspond à une déclaration par an, et le versement d'acomptes trimestriels à l'état afin de lui rendre le différentiel de TVA. Les entreprises entrant dans les critères de chiffre d'affaires du régime réel simplifié et de la franchise en base peuvent exercer une option pour le régime réel normal.

› **Le régime réel normal** a le même principe que le réel simplifié, à la différence que les déclarations sont faites trimestriellement ou mensuellement.

## 2. LES PLUS-VALUES

L'impôt sur les plus-values est un impôt qui s'applique sur toute vente de biens immobilisés, c'est-à-dire les biens immobiliers (foncier, bâtiments...), les valeurs mobilières (actions de société, obligations...) les biens meubles pour les entreprises (voiture, tracteur, gros outils agricoles...). Le principe général de cet impôt est qu'il est payé sur le différentiel entre la valeur comptable du bien (valeur nette comptable pour les sociétés) ou la valeur d'acquisition (pour les personnes physiques), et la valeur de vente.

Ce différentiel de valeur est appelé plus-value, cette valeur est multipliée par le taux d'imposition des plus-values, et donne lieu au paiement de l'impôt. Cet impôt peut être payé par une entreprise, plus-values professionnelles, comme par une personne physique ou une société transparente, plus-values immobilières.

Cet impôt est très complexe, il prévoit de nombreuses exonérations, une diversité de taux, et des modalités de paiement très diverses. Il convient donc avant toute vente d'immobilisation de bien anticiper les possibles plus-values générées par cette opération. ■

# CADRE D'INTERVENTION DE TERRE DE LIENS DANS LES PROJETS D'ACQUISITIONS

## 1. ACHAT DE FONCIER ET BÂTI AGRI-RURAL OU PÉRIURBAIN

Terre de Liens se positionne en acquéreur de propriétés immobilières et n'est pas gestionnaire de biens appartenant à d'autres. A ce titre Terre de Liens ne prend pas de part dans les Sociétés Civiles Immobilières.

Si Terre de Liens n'achète pas la totalité du bien, la transmissibilité en fermage pour des repreneurs à l'issue du projet initial doit être garantie. Terre de Liens n'achète pas pour revendre ou pour rétrocéder une partie aux porteurs de projet : elle conserve la propriété au-delà du projet initial.

## 2. LES CRITERES DE SELECTION DES PROJETS

Si chaque structure s'est dotée de son propre Comité d'Expertise ou Comité d'Engagement, les critères de sélection de la Foncière et de la Fondation sont sensiblement identiques. La seule différence concerne les acquisitions par donation ou legs de la Fondation, pour lesquelles les critères diffèrent de ceux d'une acquisition par achat : ils sont alors examinés par le Comité d'Expertise au cas par cas.

Les conditions et critères de sélection ont évolué au cours du temps et de l'expérience. À ce jour, les critères ci-dessous s'appliquent de façon cumulative :

- › Capacité d'accompagnement du projet par l'association territoriale Terre de Liens, moyens humains suffisants pour l'instruction et le suivi post-acquisition ;
- › Existence d'un bien identifié, à la vente, constituant une entité transmissible. Terre de Liens peut acheter un bien dans son intégralité, ou n'acheter qu'une partie de l'exploitation, soit parce que le reste n'est pas à vendre, soit parce qu'il est acheté par une autre personne ou structure liée au projet. Dans tous les cas, la cohérence du bien et sa capacité à accueillir un projet viable (surface, qualité agronomique, accès à des bâtiments, logement) sont des éléments essentiels.

- › Existence d'un porteur de projet identifié, individuel ou collectif ;
- › Prix de vente non spéculatif ;
- › Existence d'un projet de production agricole à vocation alimentaire certifiée en agriculture biologique, économiquement viable, en cohérence avec la charte de Terre de Liens et en adéquation avec le bien ;
- › Adhésion du porteur de projet aux valeurs, à la charte et au fonctionnement de Terre de Liens ;
- › Equilibre économique de la gestion du bien : les projets comportant une part importante de bâti qui entraînent des coûts de gestion conséquents ne sont pas prioritaires car ils déséquilibrent le modèle économique de la Foncière et de la Fondation.

Chaque association territoriale Terre de Liens, autonome dans ses orientations, peut décider d'ajouter à cette liste ses propres critères, comme l'implication des collectivités territoriales dans l'opération, le montage d'opérations mixtes Foncière-Fondation, le concours actif de partenaires techniques locaux, l'adhésion à sa propre charte, etc.

## 3. LES MODALITES ET DELAIS D'INSTRUCTION

Pour mener à bien l'instruction d'une acquisition, la Foncière, la Fondation et l'association territoriale Terre de Liens ont besoin de temps. L'exigence de professionnalisme et de transparence impose une procédure longue (6 à 12 mois au minimum), à laquelle peut s'ajouter le temps de la collecte de souscriptions ou de dons, le cas échéant, et les délais des tiers (Safer, vendeur, notaire, etc.). Les sollicitations « en urgence » n'ont donc aucune chance d'aboutir. L'instruction est menée par l'échelon local (groupes locaux ou association territoriale) en lien étroit avec

l'équipe des chargés de mission de la Foncière et de la Fondation, puis validée par l'échelon national (Comité d'Engagement ou d'Expertise, Commandité de la Foncière, et/ou Conseil de la Fondation).

Cette instruction consiste à rassembler tous les éléments permettant d'apprécier la pertinence et la faisabilité du projet d'installation :

- Volet agricole et économique (mode de production, mode de vente, création d'emplois, si activités non agricoles complémentaires) ;
- Volet social (parcours du ou des porteurs de projets, inscription dans les réseaux locaux, lien au territoire, cohérence avec la charte) ;
- Volet financier (viabilité économique du projet, prix d'acquisition en cohérence avec les références locales, équilibre produits et charges, potentiel de collecte) ;
- Volet immobilier (unité d'exploitation, état du bien, estimation des travaux, négociation du prix) ;
- Volet transversal (cohérence lieu/projet, qualité de vie, transmissibilité).

#### 4. VERS DES CO-ACQUISITIONS MIXTES

Depuis la création de la Fondation en 2013, la piste des opérations mixtes est étudiée. Alors que la très grande majorité des 100 premières fermes acquises appartiennent soit à la Foncière, soit à la Fondation, les acquisitions actuelles peuvent se concrétiser en impliquant les deux structures. L'intérêt est d'optimiser le potentiel de collecte sur un projet

Les avancées de l'instruction dépendent à la fois de la capacité des porteurs de projets à fournir ces éléments et de la disponibilité de l'association territoriale Terre de Liens. Le Comité d'Engagement ou d'Expertise se réunit régulièrement pour examiner les projets dont l'instruction est finalisée.

Dans le cas de reprise d'une ferme Terre de Liens, le projet de mise à bail est étudié par ces comités (un agrément de la Safer est parfois indispensable si l'acquisition a eu lieu par l'intermédiaire de celle-ci et que la vente demeure soumise à un cahier des charges). Aucune installation non expressément consentie par le bailleur ne pourra être mise en œuvre par le porteur de projet qui s'expose à un risque d'occupation sans droit ni titre.

d'acquisition : mobiliser non seulement de l'épargne via la Foncière, mais également du don, du mécénat d'entreprise et des subventions publiques via la Fondation. Des collectivités territoriales peuvent également être mobilisés pour des montages mixtes dans lesquels Terre de Liens et la collectivité se partagent la propriété.

#### 5. L'IMPLICATION DANS L'EFFORT DE COLLECTE

Quel que soit le montage de l'opération (Foncière, Fondation ou mixte), l'association territoriale et les porteurs de projets doivent s'impliquer activement dans la collecte de dons et/ou de souscriptions d'actions pour le voir aboutir.

L'engagement de la Foncière est conditionné à la collecte d'épargne à hauteur de 60 % du montant immobilisé à l'acquisition, sous forme de promesses dédiées au projet ou de souscriptions dédiées à la région. Pour chaque opération, les 40 % restants sont issus de souscriptions non dédiées ; ces dernières financent également la réserve (25% du capital n'étant pas investi permettant le retrait d'actions).

Le montant immobilisé est la somme :

- du prix d'achat du bien
- de frais annexes (frais d'acte, frais Safer, expertises, frais Terre de Liens...)
- d'une estimation des travaux à financer (le matériel agricole et certains équipements mobiles ne sont pas inclus car leur achat est à la charge du porteur de projet ; par exemple : matériel végétal, équipement d'irrigation etc...)

L'engagement de la Fondation, en dehors des cas particuliers de donations, est conditionné à la collecte

de 100 % du montant de l'opération sous forme de don dédié à la ferme.

Dans le cas d'un projet mixte, il est possible de combiner diverses sources de financement pour boucler le budget d'acquisition. L'effort de collecte en est facilité.

Même si l'association territoriale et le réseau Terre de Liens peuvent soutenir l'effort de collecte (documents de communication, mobilisation des bénévoles, information aux sympathisants...), les porteurs de projets sont les principaux acteurs de cette collecte de souscriptions ou de dons. C'est en général la mobilisation des réseaux personnels (amicaux, familiaux, associatifs, professionnels, locaux...) qui est la plus efficace. Les porteurs de projets doivent être prêts à fournir cet effort qui demande du temps, de l'imagination et de l'énergie.

L'autorisation de démarrage d'une campagne de collecte de promesses, comme celle d'une campagne de collecte de souscriptions ou de dons relève d'une décision des comités d'engagement/d'expertise.

La vigilance à bien respecter cette étape doit être de mise pour ne pas nuire à l'instruction du dossier et engager trop en amont Terre de Liens sur des projets non validés. ■

# GLOSSAIRE

## TABLE DES SIGLES ET ACRONYMES

**AAC** : Aire d'alimentation de captage

**A(D)DEAR** : Association (départementale) pour le développement de l'emploi agricole et rural

**AFA – AFP** : Association foncière agricole - pastorale

**AFOCG** : Association de formation collective à la comptabilité gestion

**AITA** : Aides à l'installation et à la transmission agricole (ex-Pidil)

**AMAP** : Association pour le maintien d'une agriculture paysanne

**AMA** : Activité minimale d'assujettissement

**ANAH** : Agence nationale de l'habitat

**BRE** : Bail rural à clauses environnementales

**BPREA** : Brevet professionnel responsable d'exploitation agricole

**CAUE** : Conseil d'architecture, d'urbanisme et d'environnement

**CFPPA** : Centre de formation professionnelle pour adultes

**CEPPP** : Centre d'élaboration du plan de professionnalisation personnalisé

**CIVAM** : Centre d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural

**CDOA** : Commission départementale d'orientation de l'agriculture

**CUMA** : Coopérative pour l'utilisation du matériel Agricole en commun

**CDPENAF** : Commission départementale de préservation des espaces naturels agricoles et forestiers

**CR** : Code rural

**DDT(M)** : Direction départementale des territoires (et de la mer)

**DJA** : Dotation jeune agriculteur · trice

**DRAAF** : Direction régionale de l'alimentation de l'agriculture et de la forêt

**FNAB** : Fédération nationale d'agriculture biologique des régions de France

**GFA(M - F)** : Groupement foncier agricole (mutuel - familial)

**GFR** : Groupement foncier rural

**HCF** : Hors cadre familial

**INPACT** : Initiatives pour une agriculture citoyenne et territoriale

**MAE(t-c)** : Mesures agro-environnementales (territoriales – climatiques)

**MSA** : Mutualité sociale agricole

**OPA** : Organisme professionnel agricole

**PAC** : Politique agricole commune

**PAI-T** : Point accueil installation – transmission

**PDE** : Plan de développement de l'exploitation

**PPAEN** : Périmètre de protection et de mise en valeur des espaces agricoles et naturels péri-urbains

**PLU(I)** : Plan local d'urbanisme (intercommunal)

**PPP** : Plan de professionnalisation personnalisé

**RDI** : Répertoire départemental installation

**RENETA** : Réseau national des espaces-tests agricoles

**SAFER** : Société d'aménagement foncier et de l'espace rural

**SAS** : Société par action simplifiée

**SCA** : Société en commandite par action

**SCI** : Société civile immobilière

**SCIC** : Société coopérative d'intérêt collectif

**SCOP** : Société coopérative et participative

**SCOT** : Schéma de cohérence territorial

**SDREA** : Schéma directeur régional des exploitations agricoles

**SMA(-I)** : Surface minimale d'assujettissement (-ex d'installation)

**SPANC** : Syndicat public d'assainissement non collectif

**STECAL** : Section de taille et capacité limitée ; ou « pastille » dans les documents d'urbanismes

**UR** : Unité de référence

**UTH** : Unité de travail humain

**ZAP** : Zone agricole protégée

## LEXIQUE

**Bail** : contrat par lequel le propriétaire d'un bien en cède l'usage à un tiers en contrepartie d'un paiement (loyer, fermage, redevance, part de récolte).

**Bail rural** : bail portant sur un bien agricole (foncier bâti ou non), régi par le Code rural.

**Bailleur** : propriétaire du bien qui le met à bail.

**Contrôle des structures** : ensemble des dispositifs légaux qui encadre la création ou la réunion de structures exerçant une activité agricole. Le contrôle des structures repose sur une commission départementale (la CDOA) qui émet des avis en se basant sur un schéma directeur régional (le SDREA) en vue d'autoriser ou non l'exploitation d'un bien agricole.

**Fermage** : prix de la location d'un bien loué via un bail rural (terres, bâti agricole, logement) par le preneur au bailleur.

**Fermier** : exploitant agricole preneur d'un bail.

**Métayage** : type de bail rural dans lequel le propriétaire confie à un métayer le soin de cultiver la terre en échange d'une partie de la récolte.

**Préemption (droit de)** : droit permettant au bénéficiaire (collectivité, Safer, fermier) la priorité lors de la vente d'un bien immobilier.

**Preneur** : signataire d'un bail qui bénéficie la jouissance du bien ; locataire.

**Redevance** : prix de la location d'un bien loué via un bail emphytéotique.

**Servitude** : obligation pour le propriétaire d'un terrain d'accomplir, ou de s'abstenir de faire quelque chose à l'avantage d'un autre terrain.

**Associé, sociétaire** : personne détenteur d'au moins une part du capital social qui constitue une société.

