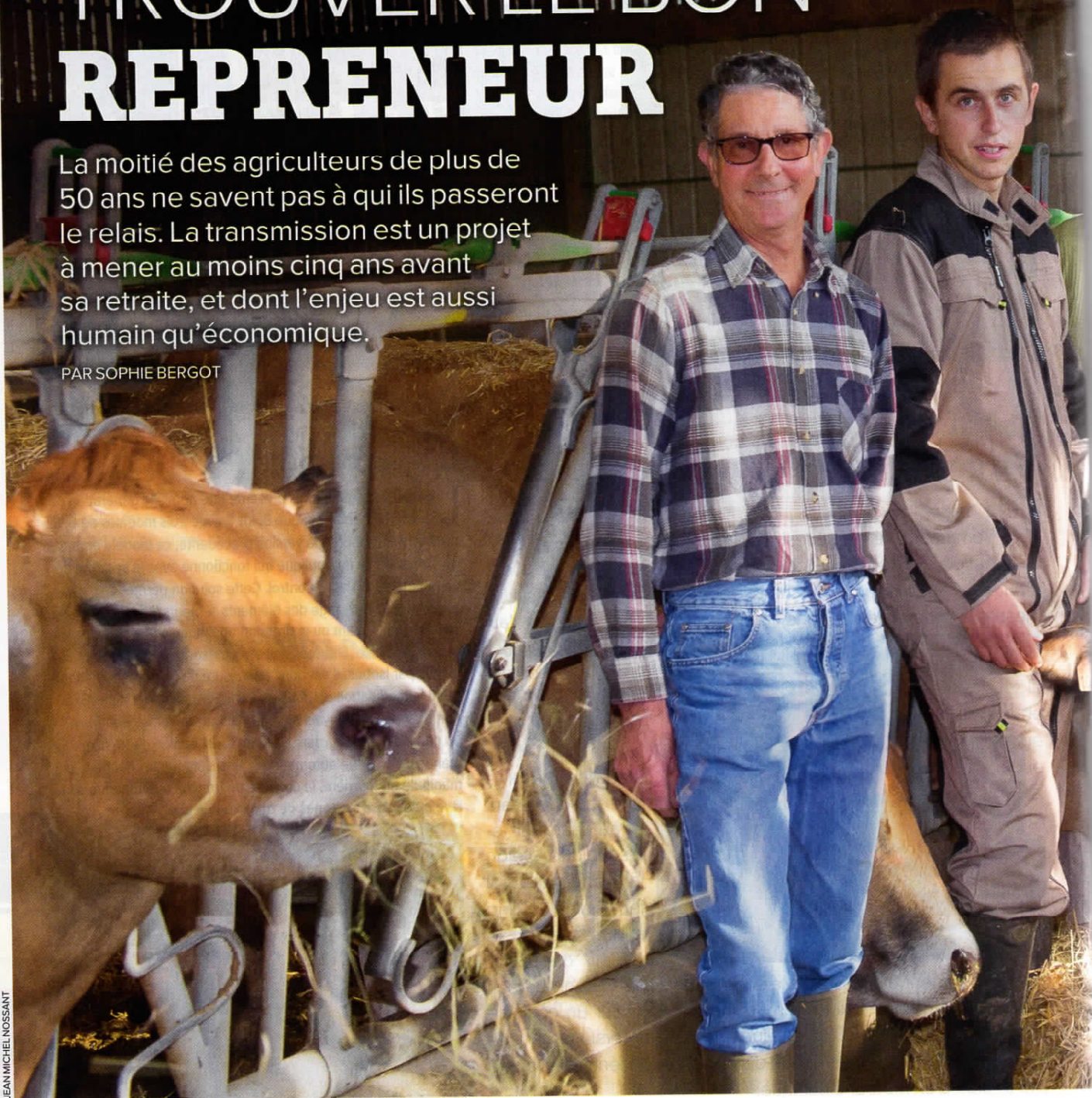


TRANSMISSION COMMENT TROUVER LE BON REPRENEUR

La moitié des agriculteurs de plus de 50 ans ne savent pas à qui ils passeront le relais. La transmission est un projet à mener au moins cinq ans avant sa retraite, et dont l'enjeu est aussi humain qu'économique.

PAR SOPHIE BERGOT



Plus de **160 000**
fermes à céder d'ici à 10 ans



En moyenne
sur les 10 dernières années* :

20 000 à 24 000
cessations par an

11 000 à 14 000
nouveaux installés par an

30 %
des nouveaux installés
sont hors cadre familial

* Hors transferts entre époux, hors activités
connexes à l'agriculture, hors cotisants
solidaires qui deviennent chefs
d'exploitation. (Chiffres MSA)

54 %
ont plus de 50 ans
et la moitié d'entre eux
n'ont pas identifié
de repreneur*

(*) En 2010, 52 % des plus
de 50 ans ne savaient pas
à qui ils transmettraient leur
exploitation. 17 % envisageaient
qu'elle disparaisse.
(Étude d'Agreste de 2014)

La moitié des chefs
d'exploitation a plus de
50 ans. Et un tiers a plus
de 55 ans, soit plus de
160 000 actifs qui pour-
ront prétendre à leur

retraite dans les dix années à venir. Ce
sont autant d'exploitations à reprendre,
ou de sociétés agricoles à intégrer. S'y
ajoutent les cessations anticipées pour
permettre des reconversions ou pour
des raisons économiques. Elles sont
aujourd'hui presque aussi nombreuses
que les départs en retraite.

Les offres de fermes à céder devraient
donc exploser dans les prochaines
années. Quelle sera alors la demande
des candidats à l'installation ? L'abon-
dance de biens à vendre fait mécani-
quement courir le risque d'une baisse
des prix. Si la valeur du foncier ne
devrait pas baisser, celle du bâti, en
revanche, pourrait en pâtir. Une mau-
vaise nouvelle pour la valorisation des
bâtiments d'élevage, en particulier.

AUJOURD'HUI, SEPT FERMES SUR DIX SONT TRANSMISES

En parallèle, les fermes se sont agran-
dies, faisant grimper les montants des
reprises. Ce qui peut être un frein à l'ins-
tallation de jeunes candidats peu argen-
tés. Les futurs cédants devront s'adap-
ter à cette nouvelle donne et, pourquoi
pas, imaginer un découpage en petites
entités de leur structure.

Aujourd'hui, trois fermes sur dix par-
tent à l'agrandissement des voisins. Les
sept autres poursuivent leur activité,
aux mains d'un membre de la famille
ou, dans 30 % des cas, de celles d'un
tiers extérieur. Des repreneurs avec les-
quels il faudra de plus en plus compter.
Les témoins interrogés dans ce dossier
racontent la recherche de leur succes-
seur pour des installations individuel-
les. Celles-ci représentent près de 60 %
des offres de reprise. Les autres sont
des recherches d'associés.

Il ressort qu'une transmission antici-
pée, et pour laquelle les cédants ont
créé une relation de confiance avec leur
repreneur, est source d'une grande
satisfaction.

1. Être prêt psychologiquement à passer le relais

Accordez-vous du temps pour cheminer avec l'idée de la transmission, afin de vivre sereinement cette étape.

Fini le temps où l'on était agriculteur de père en fils, comme une évidence. Les enfants d'aujourd'hui veulent décider eux-mêmes de leur avenir. Ainsi, beaucoup de parents, sans un enfant ou membre de la famille repreneur, souffriront de cette filiation cassée (lire l'interview ci-dessous).

ULTIMATUM

Il y a un deuil à faire avant d'être capable de se projeter dans un schéma différent, dans lequel un tiers extérieur viendra prendre la place. Aussi douloureux soit ce chemin, il est préférable de ne pas le nier et de commencer tôt, au moins cinq ans avant son départ, à intégrer cette perspective. En premier lieu, faites le point avec

votre famille : conjoint, enfants et parenté proche. Réunissez l'ensemble des intéressés et exposez clairement la situation : votre prochain arrêt d'activité, les scénarios possibles, et demandez à chacun de se positionner sur ses projets et ses souhaits. Faire traîner et être dans le flou ne permet pas d'avancer. Aussi, fixez un délai de réflexion après lequel vous demanderez une réponse ferme. Le successeur « désigné » peut exprimer son envie de partir. A contrario, des enfants éloignés de l'exploitation peuvent surprendre en envisageant un retour. Parfois tardivement : « Il arrive qu'un enfant qui a toujours dit non change d'avis quand la possibilité de l'arrivée d'un tiers devient plus concrète, témoigne Martial Pouzet, responsable de la transmission à la chambre d'agri-



Nouveau rythme. La retraite donne du temps pour les engagements familiaux.

CLAUDIUS THIRIET

culture de Charente. Les enfants aussi doivent cheminer, et ils sont souvent attachés à l'exploitation où ils ont passé leur enfance ! » C'est pourquoi, il est important de tenir votre famille informée de vos démarches.

EXPERT

YVES LE GUAY CONSULTANT ET EXPERT EN RELATIONS HUMAINES (1)

« La retraite est une étape fragilisante pour tous »

« **L'**approche de la retraite est un moment délicat :

l'avenir apparaît avec des contours souvent flous. Certains sont contents d'arrêter et se réjouissent de la perspective d'engagements au niveau familial, associatif ou de loisirs. Ils se sentent aptes à s'occuper à la retraite. Mais d'autres ont peur, souvent sans le dire, car leur vie professionnelle prend toute la place. Ils appréhendent un « grand vide ». C'est un moment de fragilité, pour toutes les catégories socioprofessionnelles, mais encore plus dans le milieu agricole où le travail et la vie personnelle sont intimement mêlés.

Celui qui cède son exploitation à un tiers se sépare de l'œuvre de sa vie. Même si cette vie pro-



JEAN-CLAUDE GRELLIER/GFA

fessionnelle n'a pas toujours été « rose », la séparation est, dans la plupart des cas, douloureuse. Selon que l'entreprise est vendue entièrement ou en fermage, l'impact psychologique sera différent. Et quand la maison d'habi-

tation est sur la ferme et fait partie de la vente, c'est souvent un arrachement.

Si l'exploitation est issue de plusieurs générations, s'ajoute le sentiment de rompre la lignée, de trahir ses ancêtres. C'est d'autant plus compliqué lorsque les parents vivent encore. C'est une grande tristesse, qui peut mettre du temps à guérir.

Les priorités peuvent être différentes. Pour certains, il s'agira de retirer un maximum de la vente pour combler les besoins d'argent à la retraite. Il faudra parfois démanteler l'entreprise et en céder des lambeaux à des voisins, avec qui on a pu être en concurrence ou avoir des différends. D'autres auront le désir d'installer un jeune

dans les meilleures conditions. Avec souvent une valorisation inférieure à ce qu'ils espéraient au regard de la valeur patrimoniale.

Quand on cherche un repreneur, il faut se préparer à être bousculé. C'est une illusion de croire qu'il sera comme on se souvient avoir été en s'installant. La nouvelle génération a une vision du travail et des projets de vie bien différents. Le repreneur aura aussi un œil neuf sur l'exploitation, ce qui peut être perturbant pour le cédant. Être conscient de tous ces mécanismes permet de se préparer pour vivre au mieux cette nouvelle vie qui va s'ouvrir. »

(1) Auteur de *Vivre et travailler en équipe, un Gaec sur le vif*, 2015, 426 pages, 29 euros, aux Éditions France agricole.

POUR VOUS AIDER

- ▶ Les chambres d'agriculture et leur Point accueil installation-transmission (PAIT).
- ▶ La MSA pour une estimation de votre retraite.
- ▶ Des formations en groupe pour la préparation à la transmission, organisées par les chambres d'agriculture, les Adear (www.jeminstallepaysan.org), l'InterAfofcg (www.interafocg.org), ou le réseau syndical.

Lorsque le projet de transmettre l'exploitation à une personne hors cadre familial est retenu, il est essentiel d'avoir les idées claires : qu'est ce qui est à vendre ? À louer ? La maison d'habitation fera-t-elle partie du lot ? Pour quel montant ? Un conseil extérieur est alors bienvenu pour avoir une idée ajustée du marché.

Le Point info installation-transmission des chambres d'agriculture propose un diagnostic d'exploitation et une étude de transmissibilité, avec différentes hypothèses de reprenabilité.

LA LISTE DE VOS ENVIES

C'est aussi le bon moment pour envisager la vie à la retraite. Au sein de l'équipe des huit conseillers en transmission de la chambre d'agriculture de Bretagne, Anne Hurault accompagne les futurs cédants : « Une bonne façon de se préparer est de visualiser ce qu'on fera. On ne nie pas ce qu'on va perdre en quittant la vie active, voire le lieu de travail... On réfléchit aussi à ce qu'on va gagner, les choses importantes et intéressantes qui seront possibles dans la nouvelle vie de retraité : des loisirs, un projet humanitaire, l'engagement familial, du repos, etc. » Commencer à pratiquer quelques activités extra-professionnelles avant la retraite facilitera le détachement le moment venu.

Foncier

Le repreneur devra faire les démarches pour être en règle avec la législation relative au contrôle des structures.



« J'ai vu que les animaux étaient sa passion. Un lien de confiance s'est créé entre nous. »

TEMOINS

JEAN-PIERRE GARNIER 64 ANS, À LA RETRAITE DEPUIS DEUX ANS
MAGDALENA LABBÉ A REPRIS L'EXPLOITATION, À TREMBLAY (ILLE-ET-VILAINE).

« Je souhaitais que la ferme perdure »

« Je me suis installé en 1983 en rachetant une exploitation laitière, à 3 km de celle de mes parents que mon frère avait reprise. À l'époque, le cédant nous avait fait confiance. En 2011, à l'âge de 57 ans, j'ai commencé à réfléchir à ma propre succession. J'avais envie que la ferme de la Roussais perdure. Mon épouse travaillait à l'extérieur et mes deux filles avaient fait leur vie de leur côté. Mais je souhaitais leur donner la priorité si l'une d'elles voulait s'installer.

Avec mon épouse nous les avons réunies : nos filles étaient sûres de ne pas reprendre la ferme. Toutefois, elles tenaient à garder la maison d'habitation où elles avaient vécu toute leur enfance. C'est une ancienne longère que nous avons aménagée petit à petit, à 100 m des bâtiments d'exploitation. Nous étions prêts, avec mon épouse, à nous en séparer si quelqu'un reprenait la ferme. Mais nous voulions respecter le souhait de nos filles.

En 2013, il fallait décider de continuer ou pas le lait, en raison des investissements que cela demandait. **Avec le centre de gestion, nous avons évalué l'exploitation** et envisagé plusieurs solutions. J'ai eu une proposition pour vendre à un jeune et rester salarié jusqu'à ma retraite, à 62 ans. Une autre pour nous regrouper avec un Gaec existant. Finalement, j'ai préféré arrêter le lait et élever des vaches allaitantes.

Peu de temps après, j'ai subi une opération aux genoux qui m'a empêché de travailler pendant six mois. L'amie de mon voisin, Magdalena, qui travaillait dans des exploitations agricoles pour le service de remplacement, m'a proposé son aide. Je l'ai embauchée pendant un mois, puis renouvelé son contrat, mois par mois, le temps de ma convalescence. J'ai vu que les animaux étaient sa passion. Un lien de confiance s'est créé entre nous.

Elle a parlé de son désir de s'installer chez ses beaux-pa-

rents et de reprendre l'exploitation à ma retraite, c'est-à-dire les terres, le bâtiment et les animaux. Ce projet nous convenait. Je continuais à travailler encore quatre ans, nous gardions la maison, et elle pouvait s'installer sur près de 100 ha d'un seul tenant.

Pour l'aider économiquement, je devais lui louer mes terres en propriété. Nous sommes allés ensemble voir mes deux autres bailleurs. Si j'avais vendu mes terres, ils allaient aussi vendre les leurs. Mais ils m'ont fait confiance et se sont engagés à louer à Magdalena. Tout s'est déroulé comme prévu. En 2016, nous avons finalisé la transaction.

Depuis deux ans maintenant, je profite avec bonheur de ma retraite. Chacun est chez soi et Magdalena me téléphone si elle a besoin d'un coup de main. Ce que je fais avec plaisir. Ma priorité, c'est de profiter de mes petits-enfants, voyager et prendre le temps de savourer une vie paisible, tout simplement. »

2. Les bons réseaux à activer

Faites-vous connaître et soyez visible auprès des porteurs de projets.

INFO

Qui contacter ?

- > La chambre d'agriculture pour s'inscrire au Répertoire départ-installation.
- > Le réseau Adear, Terres de liens.
- > Les réseaux professionnels (syndicats, groupements d'employeurs, etc.).
- > La Safer (le site régional et www.pro-prietes-rurales.com)
- > Les notaires.
- > La presse et les sites d'annonces (*La France agricole*, *Terre-net occasions*, *Le bon coin*, *Agriaffaires*, etc.).
- > Les agences immobilières spécialisées en agriculture.

Le bouche-à-oreille et le réseau professionnel restent, de loin, les meilleurs prescripteurs. Parlez-en largement autour de vous : famille, amis, voisins... « Taire votre projet de transmission serait contre-productif, avertit Martial Pouzet, conseiller transmission à la chambre d'agriculture de Charente. « Non seulement vous vous privez de contacts potentiels mais vous fragilisez l'assise foncière de votre exploitation. Communiquer clairement évite que les voisins aillent voir les propriétaires et que le foncier parte. Ces derniers peuvent en toute bonne foi s'engager à les céder à d'autres, s'ils ne connaissent pas votre projet. » Impliquer le propriétaire est donc une sage précaution.

PROVOQUER ET PARTICIPER

« Il faut être proactif et provoquer les rencontres, renchérit Hélène Billet, son homologue dans les Deux-Sèvres. Participez aux rencontres cédants-repreneurs organisées localement. Être dans une posture ne suffira pas. » Les



Rencontre.

Des forums favorisent les échanges entre cédants et porteurs de projet.

S. BERGOT

chambres d'agriculture organisent chaque fin d'année la Quinzaine de la transmission (du 21 novembre au 4 décembre en 2018). Le réseau des Adear (Associations pour le développement de l'emploi agricole et rural), proche de la Confédération paysanne, est très investi dans cette mission. Faites-vous connaître auprès des équipes départementales (www.jeminstalle-paysan.org) et participez aux « Cafés installation-transmission ».

Vous pouvez activer simultanément plusieurs canaux pour faire savoir que votre exploitation est à transmettre (lire ci-contre). Mettez une annonce, gratuite et non-exclusive, sur le répertoire départ-installation (RDI) géré par les chambres d'agriculture (www.repertoireinstallation.com). Ce site met en ligne, selon les statistiques des chambres, plus de 6 000 offres d'exploitations à céder chaque année, et chacune serait consultée 1 800 fois.

TÉMOIGNAGE

UN COUPLE DE CÉDANTS ANONYMES

« Nous avons été victimes d'une escroquerie »

À la retraite de Pierre, en 2008, Françoise reprend l'élevage de 540 brebis à son nom. Son départ en retraite approche. Sans repreneur pour l'exploitation, le couple décide de la mettre en vente.

En 2011, l'offre est diffusée à la Safer et sur le Répertoire départ-installation (RDI) pour un rachat total d'une cinquantaine d'hectares, un bâtiment de 2 000 m², les animaux et la maison d'habitation. Une très belle ferme avec des agneaux sous l'appellation « Poitou-Charentes », bien valorisés. Au cours des trois années

suivantes, une trentaine de candidats viennent visiter l'exploitation. Seulement deux semblent « sérieux », soupire Pierre, qui voit défiler beaucoup de « rêveurs sans compétences ou réel projet professionnel ». Cependant, l'affaire ne se conclut pas, faute de financements. « Il fallait un apport personnel d'au moins 100 000 €. Ce qui bloquait les jeunes », reconnaît Pierre. Ce dernier décide, en 2014, de revoir son offre : il baisse le prix de près de 100 000 € et propose de louer le foncier. Suivent une dizaine de rendez-vous, sans

plus de succès. Jusqu'au mois de février 2015, lorsqu'un agent immobilier le met en relation avec un agriculteur alsacien qui lui fait une offre apparemment sérieuse. Un compromis est signé chez le notaire pour une vente prévue le 15 octobre. Entre-temps, le prétendant et ses parents reviennent chaque mois sur le site. Pierre et Françoise déménagent du siège d'exploitation, revendent le matériel non repris et relancent la production d'agnelles. Mais le jour de la signature, personne ne se présente chez le notaire. Agent immobilier

comme acheteur présumé deviennent mystérieusement injoignables. La stupeur passée, le couple porte plainte et réalise que leur notaire n'avait pas demandé d'acompte lors du compromis de vente, ni pour la bergerie, ni pour la maison. Un manque de précaution et de conseil qui pourrait faire partie de l'escroquerie, s'indignent les époux. Ils perdent beaucoup, moralement et financièrement. À 70 et 65 ans, Pierre et Françoise ne se laissent pas abattre et poursuivent leur recherche, en redoublant de prudence.

À ce jour, environ 2 700 offres sont en ligne (pour une installation individuelle ou entre associés). Le site décrit le bien et les conditions de reprise souhaitées, mais sans préciser le prix ni l'adresse exacte. Les candidats doivent passer par le conseiller au RDI de la chambre pour être mis en relation avec le cédant.

► Quand faut-il s'inscrire au RDI ?

Idéalement deux ans et demi avant la date souhaitée de départ en retraite, recommande Nicolas Walter du RDI de la Creuse. « Cela donne du temps au cédant pour rencontrer plusieurs candidats. Et l'échéance n'est pas trop lointaine pour un porteur de projet. Au-delà, il ne se projette pas », avertit le conseiller.

► Que recherchent les jeunes ?

Certains recherchent des exploitations dites « conventionnelles » et utilisent surtout les réseaux professionnels pour repérer les offres. D'autres candidats, de plus en plus nombreux, sont attirés par des petites structures avec de la diversification, du bio, des circuits courts. Ces derniers, souvent en reconversion, peuvent être très diplômés mais peu ou pas formés en agriculture. Sur le RDI, l'offre de fermes à reprendre et la demande coïncident de moins en moins, constate une conseillère de chambre d'agriculture.

► Comment savoir si un jeune est « sérieux » ?

Ses compétences, sa maturité et sa capacité financière sont des garanties. Pour autant, il ne sera pas comme vous vous souvenez avoir été en vous installant. Ses idées et son projet pourront vous déstabiliser. Soyez ouvert et à l'écoute, sans vous braquer. Les mentalités ont changé. Les jeunes n'envisagent pas forcément de faire toute leur carrière dans l'agriculture. Ils veulent des vacances, une vie sociale, la proximité de la ville lorsque le conjoint travaille à l'extérieur, etc.

► Faut-il attendre d'avoir un coup de cœur pour un candidat ?

Il n'y a pas de repreneur idéal, tout comme il n'y a pas de mouton à cinq pattes, sourit Hélène Billet, conseillère



« Les cédants ont la hantise que le repreneur ne les revoie plus. »

S. BERGOT

TÉMOIN

CYRILLE HERBERT À SAINT-BRICE-EN-COGLÈS (ILLE-ET-VILAINE)

« Nous avons été mis en relation par des amis d'amis »

« Mes parents ne sont pas agriculteurs. En faisant un BTS GDEA (Génie des équipements agricoles), je pensais travailler dans une entreprise de travaux agricoles. Mais pendant mes études et mes stages, j'ai découvert l'élevage et j'y ai pris goût. J'ai testé ma motivation en exerçant pendant trois ans comme porcher ou lors de remplacements chez des éleveurs.

Entre-temps, le voisin agriculteur de mes parents connaissait dans son groupe d'entraide un éleveur laitier et son épouse à quatre ans de la retraite. Je les ai rencontrés en 2011 en leur disant que leur structure correspondait à mon

projet d'installation et qu'elle m'intéressait. Mais ils espéraient que leur fils la reprenne. Ils ont patienté un an et demi, jusqu'à fin 2013, puis ils lui ont lancé un ultimatum. Il n'a pas choisi de s'installer.

Ils se sont donc ouverts à un repreneur extérieur. Comme j'étais le premier candidat à m'être présenté, ils m'ont donné la priorité. Le courant entente était très importante pour eux. J'ai le sentiment que les cédants ont la hantise que le repreneur ne les revoie plus, qu'il se fâche et que la relation s'arrête.

Nous sommes facilement tom-

bés d'accord sur un prix, en faisant une moyenne de trois évaluations que nous avons demandées au centre de gestion, à la chambre d'agriculture et au notaire. J'ai acheté les bâtiments, les stocks, le matériel, le cheptel, la maison d'habitation, et je loue les terres. Je me suis installé avec ma compagne et mon fils sur le siège d'exploitation en novembre 2014. Les démarches prennent beaucoup de temps. Les cédants ont démissionné et vivent à 3 km de là. Si je n'appelle pas, ils ne viennent pas. Mais ils sont toujours là pour me donner un coup de main en cas de besoin, c'est précieux.

transmission dans les Deux-Sèvres. « N'attendez pas l'hypothétique repreneur de vos rêves, vous risqueriez de rater des opportunités ! Il faudra toujours négocier et faire des concessions. » D'où l'importance d'être clair sur l'essentiel non négociable et les compromis acceptables. Après quelques visites, vous aurez une meilleure idée de la nouvelle génération et de ses attentes.

► Quel est l'intérêt de passer par une agence immobilière ?

En prenant garde de travailler avec des connaisseurs de l'agriculture, les agences ont l'intérêt de donner de la visibilité au bien à vendre et de filtrer les candidats ayant un profil adéquat et la capacité financière, explique Bernard Charlotin, président de Quatuor Transactions, agence spécialisée dans

DES AIDES VARIABLES SELON LES RÉGIONS POUR LE CÉDANT (1)

► Aide au diagnostic de l'exploitation à céder : jusqu'à 1 500 €.

► Prime pour l'inscription au Répertoire départ-installation (RDI) : jusqu'à 4 000 €.

► Aide à la location de

la maison d'habitation et/ou des bâtiments : jusqu'à 5 000 €.

► Aide à la transmission complète de l'exploitation (de l'ensemble du foncier) : jusqu'à 3 000 €.

► Aide au bail pour les

propriétaires fonciers.

► Contrat de génération-transmission : aide au cédant de plus de 57 ans qui emploie une personne hors du cadre familial dans la perspective d'une transmission.

► Aide au stage de parrainage d'un an maximum pour que repreneur et cédant travaillent ensemble.

(1) Financées dans le cadre du programme pour l'Accompagnement à l'Installation-transmission en agriculture (AITA).

●●● les ventes d'exploitations agricoles depuis 2004. « Nous avons une centaine d'exploitations agricoles à vendre et une cinquantaine viticoles sur la moitié ouest de la France. Du mandat à la vente s'écoulent en moyenne quinze mois, et plutôt dix-neuf mois en 2017. Nous préférons nous investir sur des mandats exclusifs pour lesquels nos honoraires sont de 6,25% HT. »

► Que dire à un candidat au téléphone ?

C'est un premier contact à réussir pour donner envie au candidat de poursuivre sa démarche. Proposez de le rappeler ultérieurement si vous êtes occupé. Vérifiez qu'il a les bonnes informations sur l'exploitation et écoutez sa demande. Ce n'est pas le moment de répondre à toutes les questions, ni de parler du prix. Proposez d'aborder les sujets plus complexes lors d'une rencontre.

► Comment organiser une visite d'exploitation ?

Pour être efficace et à l'aise, préparez la première visite : qui doit y participer, où recevoir le candidat, que raconter à la première rencontre, quel circuit de visite pour montrer quoi. Présentez l'exploitation en donnant envie, en étant positif et en mettant en avant ses atouts. Pendant le rendez-vous, prenez le temps d'écouter le candidat sur son parcours et ses intentions, sans jugement de valeur. L'important est la faisabilité de son projet, même si vous n'avez pas fait les mêmes choix. Enfin, accordez-vous sur les prochaines étapes : compléments d'informations à donner, deuxième visite, etc.

► Un dernier conseil...

Soyez très clair sur votre projet avec votre conjoint et votre famille. Des hésitations ou tergiversations pourraient décourager le candidat. Établissez une relation de confiance. « Les cédants qui ont investi sur la qualité de la relation avec leur repreneur sont ceux qui vivent le mieux leur transmission, car ils restent en bons termes avec eux », complète Hélène Billet.

« Je suis satisfait de voir que l'outil va perdurer une génération de plus. »

JEAN-MICHEL NOSSANT



TÉMOINS

DANIEL JUIN ET ÉMILIEN BLANCHARD, FUTUR CÉDANT ET SON ASSOCIÉ, BEAULIEU-SOUS-PARTHENAY (DEUX-SÈVRES)

« Nous avons travaillé ensemble avant de nous engager »

« J'ai toujours été passionné par la race parthenaise. Les années passant, il apparaissait que, ni ma fille, ni personne de notre entourage ne souhaitait reprendre le flambeau. Et je savais que je ne trouverais pas forcément de candidat.

À 57 ans et à cinq ans de la retraite, j'ai suivi une formation sur la transmission organisée par la chambre d'agriculture et l'organisme de sélection (OS) parthenaise. Cela m'a permis de dresser les points forts et faibles de l'exploitation, et de distinguer ce qui peut attirer ou rebuter un jeune. Je projetais d'attendre et de m'inscrire au répertoire à l'installation (RDI) seulement deux ans avant ma retraite.

Nous avons été contactés par Émilien (à g. sur la photo), un

jeune qui avait eu nos coordonnées par l'OS parthenaise. Il faisait le tour de plusieurs exploitants susceptibles de transmettre leur ferme. Il est revenu quelques mois plus tard en m'annonçant que notre modèle d'élevage lui correspondait : 85 ha, 82 vaches, système économe et herbager. Nous voulions voir si nous pouvions nous entendre. Nous l'avons embauché pendant un an et demi, à raison de deux jours par semaine. Nous aurions préféré un contrat de parrainage, mais cela s'avérait impossible parce qu'il était déjà salarié à mi-temps ailleurs.

J'ai constaté qu'il était passionné et compétent. Nous nous sommes fait confiance. Nous avons décidé de créer une SCEA à deux associés pour qu'il reprenne une partie des

capitaux. Dans trois ans, il rachètera l'ensemble des parts sociales.

Émilien est natif de la Vienne, à 80 km d'ici. Sans l'OS, nous ne nous serions pas rencontrés. Finalement, c'est lui qui m'a choisi. Aujourd'hui, il habite à 4 km de l'exploitation, mais lorsqu'il l'aura reprise, nous lui laisserons la maison.

Il faut être motivé pour installer un jeune. Cela nécessite de la réflexion et une remise en cause. C'est pour ça qu'il faut s'y prendre longtemps à l'avance.

Avec mon épouse, nous avons accepté de faire des concessions sur les prix, pour qu'Émilien puisse reprendre. C'est un sacrifice financier, mais je suis tellement satisfait de voir que l'outil va perdurer une génération de plus ! »