CHAMBRE D'AGRICULTURE DORDOGNE

TRANSMETTRE MON EXPLOITATION AGRICOLE

Les étapes clés pour réussir



1 JE M'INFORME

- Quand puis-je prendre ma retraite ?
- Quel sera le montant de ma pension ?
- Quel avenir pour mon exploitation ?

Entretien personnalisé Conseiller Chambre d'agriculture + MSA

2 JE PRÉPARE MON PROJET

- Quels sont tous les points à aborder pour transmettre mon exploitation : social, juridique, fiscal ?
- Plan d'actions et planification des étapes

Accompagnement individualisé et formations

3 J'ÉVALUE MON EXPLOITATION

- Combien vaut ma ferme ?
- Mes parts sociales ?
- Que vont devenir mes baux ruraux ?
- Puis-je donner à mes enfants ?

Accompagnement individualisé et formations

4 JE RECHERCHE UN REPRENEUR

Je n'ai pas de repreneur

- Comment le chercher ?

Estimation
Offre RDI
Mise en relation cédants / repreneurs

5 J'ACCOMPAGNE MON REPRENEUR

J'ai un repreneur

- Comment accompagner mon repreneur familial ou hors cadre familial ?
- Comment transmettre mon capital d'exploitation ?
- Parrainage
- Accompagnement à l'installation par la Chambre d'agriculture

Parrainage et accompagnement par un conseiller installation

6 JE FINALISE MA TRANSMISSION

- Dossier retraite
- Cessation d'activité
- Mutation des terres
- Formalités administratives

Accompagnement jusqu'à la transmission effective

Service transmission - 05 53 35 88 68
Mathieu Besoli - Sandrine Noël

Un parcours accompagné, à chaque étape

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGRO-ALIMENTAIRE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE
msa santé famille retraite services

PROaGRI

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN



Bulletin d'inscription

Transmission de mon exploitation : je prépare, j'optimise, je planifie

A RETOURNER à l'adresse mail indiquée ou par courrier
Sandrine NOEL : 07 88 21 20 06
sandrine.noel@dordogne.chambagri.fr

Cocher le lieu souhaité pour 2027 :

☐ **Sarlat** ☐ **Bergerac** ☐ **Thiviers**

NOM, Prénom (OBLIGATOIRE) : _____ Nom de l'exploitaton : _____

Date de naissance : _____

Adresse du stagiaire : _____ Code Postal : _____

Commune : _____

Tél : _____

Mail : _____

Production : _____

Fait à _____

le _____

Signature :

Tarifs

Contributeurs VIVEA (chefs d'exploitation, associés d'exploitation, cotisants solidaires, conjoints collaborateurs, démarche installation)

Ma participation est de 0 €*

*(*Tarif si vous êtes à jour de vos cotisations MSA)*

- Retraité agricole
- Conjoint non cotisant

Ma participation est de 450€

- Salarié agricole
- Autre, précisez : _____

Ma participation est de 600€

Questionnaire d'attentes des stagiaires

Comment avez-vous eu connaissance de cette formation ?

_____

_____

Avez-vous déjà suivi une formation sur ce thème ? ☐ Non ☐ Oui

Laquelle et quand ?

_____

Quelles sont vos attentes concernant cette formation (en fonction de vos projets sur l'exploitation), quelles connaissances nouvelles, pratiques, méthodes souhaitez-vous acquérir ?

_____

_____

Avez-vous des remarques, des questions ?

_____

dordogne.chambres-agriculture.fr

CHAMBRE D'AGRICULTURE DORDOGNE

msa santé famille retraite services

Vous satisfaire, notre priorité ! ENGAGEMENT DE SERVICE

VIVEA

OCAPIAT

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

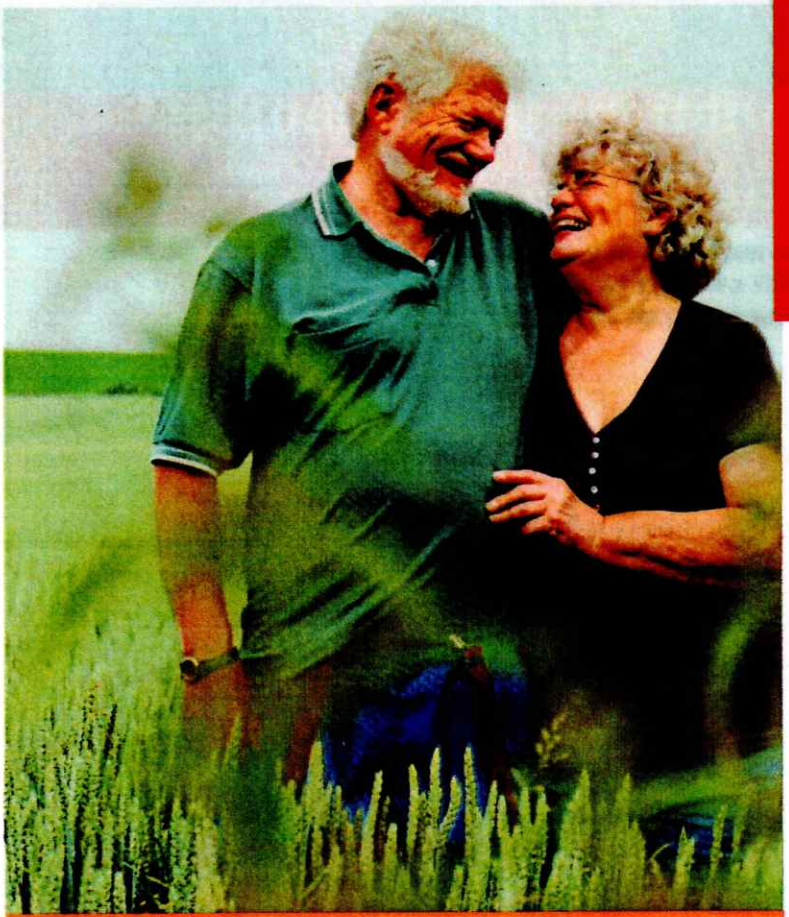
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Action de formation

PROAGRI

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

FORMATION

Transmission de mon exploitation : je prépare, j'optimise, je planifie



Objectifs

- Comprendre les enjeux de la transmission
- Préparer son projet de transmission
- Réaliser son plan d'action d'une transmission réussie

Contenu

- Comprendre le processus que génère la transmission : le changement de vie
- Définir les conditions d'accès à la retraite et sa date de départ
- Définir un objectif de revenu pour la retraite
- Anticiper la transmission du foncier
- Comment apprécier la valeur d'un bâtiment agricole
- Mesurer les conséquences fiscales d'un arrêt d'activité
- Envisager l'optimisation de la transmission de son patrimoine
- Calculer la valeur de son entreprise
- Réaliser son plan d'action

Méthodes

- Tour de table
- Présentation d'un Power Point

Modalité D'évaluation

- Auto-évaluation des compétences sur le sujet

Pré-Requis

Aucun

3 lieux sur 3 jours pour 2027
Sarlat - Bergerac – Thiviers

Intervenants - organisme :

Bruno LIMERAT, Conseiller bâtiments à la Chambre d'agriculture
Mathieu BESOLI, Conseiller d'entreprise à la Chambre d'agriculture
Conseiller retraite de la MSA

Responsables de stage :

Nathalie SEEGERS : Conseillère transmission à la Chambre d'agriculture Dordogne - Sarlat
Geneviève QUILLET : Conseillère transmission à la Chambre d'agriculture Dordogne - Bergerac
Sandrine ROSSIGNOL : Conseillère transmission à la Chambre d'agriculture Dordogne - Excideuil

Contact - Inscription :

Sandrine NOEL : 07 88 21 20 06
sandrine.noel@dordogne.chambagri.fr

En situation de handicap merci de contacter : Céline BRUN– 05 53 35 88 10

www.dordogne.chambres-agriculture.fr

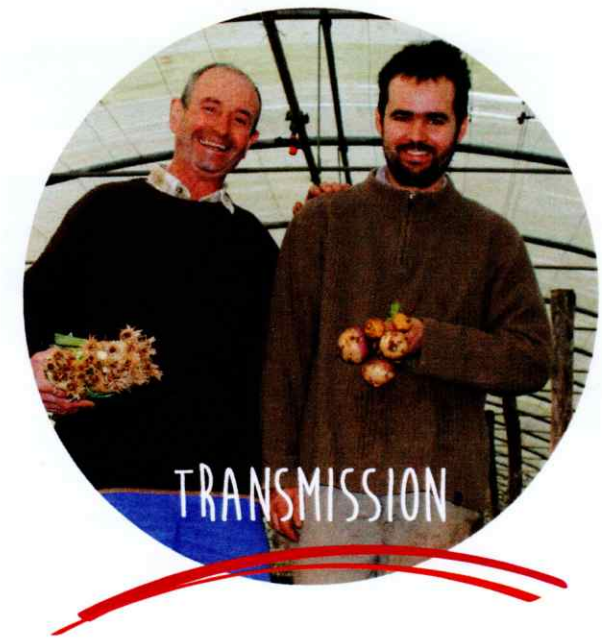
CHAMBRE D'AGRICULTURE DORDOGNE

msa santé famille retraite service

PAIT S'installer et transmettre en agriculture

VOUS SOUHAITEZ :

- CESSER VOTRE ACTIVITÉ
- TRANSMETTRE VOTRE EXPLOITATION
- RECHERCHER UN ASSOCIÉ



295 boulevard des Saveurs - Créa Vallée Nord
COULOUNIEIX-CHAMIERS - 24060 PERIGUEUX CEDEX 9
nouvelle-aquitaine.chambres-agriculture.fr

VOUS SOUHAITEZ PRÉPARER LA TRANSMISSION DE VOTRE EXPLOITATION ?

FAIRE LE POINT SUR SON PROJET DE TRANSMISSION

Les chargés de mission PAT sont à vos côtés pour :

- vous informer sur les démarches, les interlocuteurs, les aides financières, les accompagnements humains et techniques existants
- vous orienter vers les prestataires d'accompagnement, partenaires de la transmission,
- vous orienter vers les **conseillers RDI** (Répertoire Départ Installation)

FAIRE CONNAÎTRE SON EXPLOITATION, RECHERCHER UN ASSOCIÉ

Les conseillers RDI vous accompagnent pour :



- définir votre offre d'exploitation ou d'association
- écrire l'annonce à diffuser
- rechercher les candidats qui correspondent à votre offre
- vous mettre en relation avec des porteurs de projet ou des associés

Vos contacts à la Chambre d'agriculture 24 :

- Au siège, à Coulounieix-Chamiers : Geneviève Quillet- 05 53 35 88 83
- Antenne Périgord Pourpre Vallée de l'Isle, à Bergerac : Geneviève Quillet - 05 53 63 56 50
- Antenne Périgord Vert, à Thiviers : Sandrine Rossignol - 05 53 55 05 09
- Antenne Périgord Noir, à Sarlat : Nathalie Seegers - 05 53 28 60 80

CHAMBRE D'AGRICULTURE DORDOGNE

CHAMBRES D'AGRICULTURE

PROAGRI

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

TRANSMISSION

Les clés d'une transmission aboutie



GAEC & SOCIÉTÉS

msa santé famille retraite services

L'essentiel & plus encore

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGRO-ALIMENTAIRE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

www.chambres-agriculture.fr

Idées reçues



La transmission de mon entreprise : je m'en préoccuperai quand j'aurai 60 ans !

ATTENTION !

Il vaut mieux vous y préparer 10 ans à l'avance, par étapes progressives. La transmission est un processus long et complexe (qui ne se résume pas à transmettre son capital). C'est aussi l'occasion de réfléchir à ses nouveaux projets. Vous pourrez ainsi valoriser l'entreprise.

La transmission de mon exploitation agricole ne concerne personne d'autre que moi !

PAS TOUT À FAIT !

Vous restez l'acteur principal de votre transmission, cependant :

- Le devenir de l'entreprise a un impact sur les membres de la famille, les associés... Il est donc important de les associer aux réflexions.
- La transmission aborde différentes questions : personnelles, professionnelles, sociales, juridiques, fiscales... Associez vos experts pour préparer vos nouveaux projets avec sérénité.

Mon entreprise n'est pas transmissible !

ATTENTION aux conclusions hâtives !

Au cours de votre carrière vous avez fait évoluer votre exploitation en fonction des attentes de la société et selon vos besoins. Si votre entreprise n'est pas transmissible en l'état, elle peut peut-être évoluer et permettre la concrétisation de nouveaux projets viables.

L'évaluation d'une entreprise est une affaire purement comptable.

FAUX !

Il existe différentes méthodes de calcul complémentaires de la valeur d'une entreprise. Chacune des méthodes met l'accent sur différentes caractéristiques de l'entreprise. La valeur définitive à retenir sera le compromis dans lequel le vendeur et le repreneur trouveront chacun leur intérêt.

Des conseillers peuvent vous appuyer pour que vous décidiez du montant de vente de votre entreprise.

Je peux transmettre mon exploitation agricole même si ma filière rencontre des difficultés !

VRAI !

Une exploitation présente toujours des points forts. Cela nécessite de prendre du recul pour imaginer les possibilités d'évolution et les avenirs potentiels.

Une entreprise agricole se transmet à l'identique.

FAUX !

Au cours d'une carrière vous avez fait évoluer votre exploitation en fonction des attentes de la société et selon vos besoins. Il en est de même aujourd'hui. Votre entreprise agricole peut permettre la concrétisation de nouveaux projets viables et en faisant évoluer votre exploitation, des repreneurs garantissent sa pérennisation en répondant aux attentes de la société.

Sommaire



Anticipez et laissez-vous le temps de réfléchir à votre projet de cessation d'activité et de transmission ! Les échanges avec votre entourage et avec des professionnels vous permettront de faire évoluer votre projet initial et de le préciser.

Introduction 4

N - 10 ans

J'anticipe 7

- Je maintiens un potentiel transmissible
- Je m'entoure
- Je me pose les bonnes questions
- J'analyse mes droits à la retraite

N - 5 ans

Je m'informe 10

- Je m'informe au PIT ou PAT
- Je contacte le conseiller du PIT ou PAT

N - 4 ans

Je me prépare 11

- J'envoie ma déclaration d'intention de cessation d'activité agricole (DICAA)
- Je définis les points clés de mon projet
- Je définis le montant souhaité de cession
- Les outils juridiques pour transmettre
- Je cherche un repreneur
- Je prépare ma rencontre avec les candidats

N - 1 an

Je concrétise 18

- Je choisis le repreneur et l'accompagne
- Je formalise la transmission
- Je demande ma retraite
- J'accompagne le repreneur pour la demande d'autorisation d'exploiter

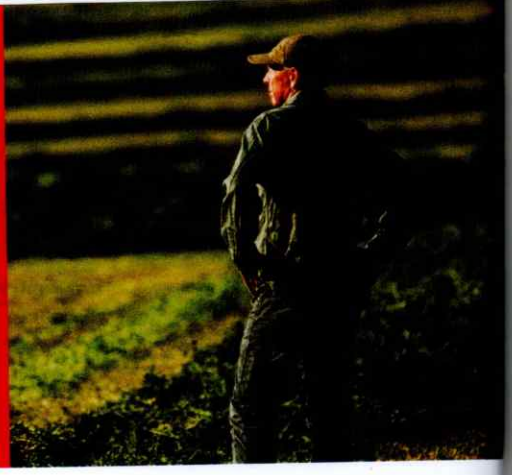
Jour J

Je transmets 21

- Vérifier la liste des démarches restant à réaliser

Témoignages 22

Introduction



Transmettre son entreprise agricole : se préparer à la fin d'une histoire et le début de nouveaux projets !

Quelles que soient les raisons pour lesquelles vous envisagez de cesser votre activité, la transmission de votre entreprise à un nouvel entrepreneur marquera l'aboutissement d'un projet professionnel et d'un investissement personnel.

Chaque projet de transmission est unique et vous devrez vous accorder le temps de réflexion nécessaire pour clarifier vos objectifs de transmission et préparer sereinement vos projets futurs.

La préparation de votre transmission sera un processus long et complexe : anticipation et motivation sont des conditions nécessaires !

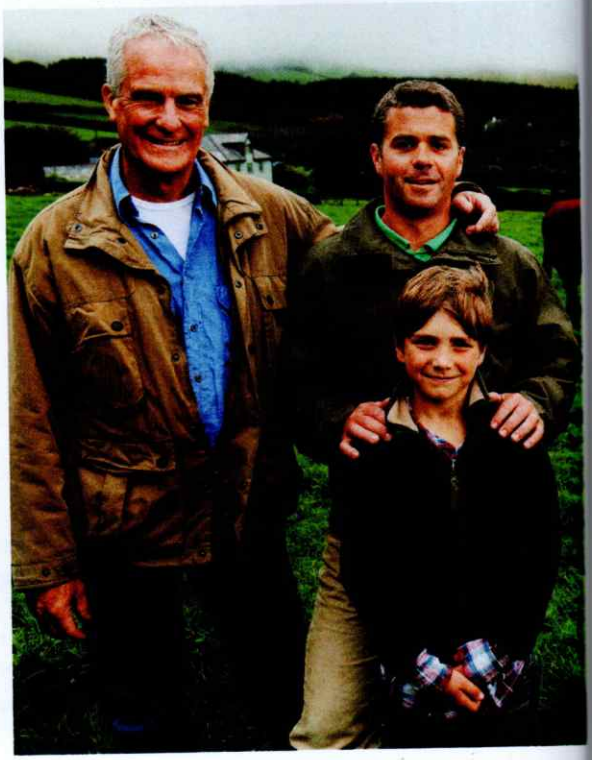
Entourez-vous de vos proches. Les conseillers du Point Information Transmission (PIT) restent à votre disposition pour vous orienter vers les bons partenaires selon vos besoins et pour vous accompagner tout au long de cette période transitoire, souvent récompensée par la satisfaction d'avoir transmis.

Les facteurs de réussite

7 facteurs de réussite des projets de transmission ont été identifiés.

Plus vous anticiperez votre réflexion et mieux vous pourrez vous préparer sur chacun de ces points.

- **Je reste motivé**
- **Je maintiens l'entreprise dans un état de transmissibilité**
- **Je choisis un accompagnement adapté à mes besoins**
- **Je partage les mêmes valeurs humaines**
- **Je transmets mes savoir-faire et favorise l'insertion de mon repreneur dans son nouvel environnement**
- **Je définis un prix juste**
- **J'associe mon entourage à mes reflexions**

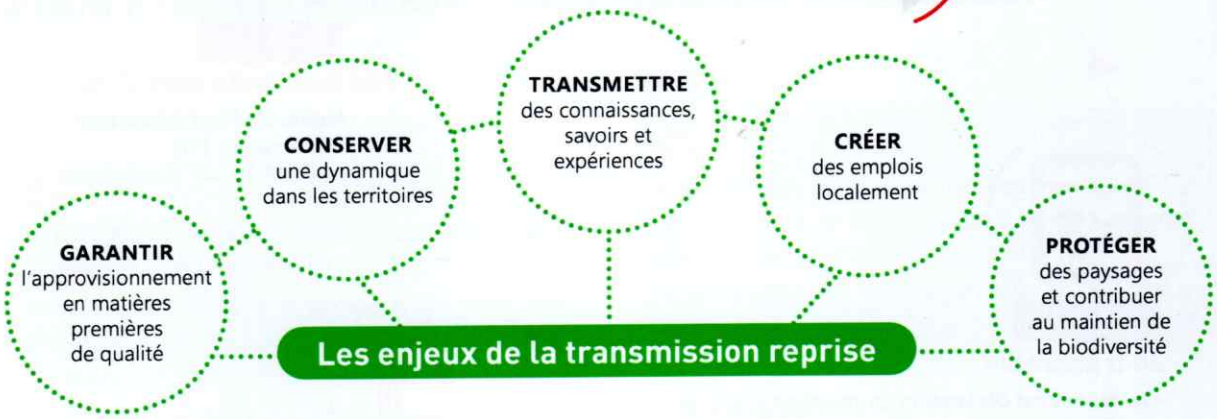


Transmettre sa passion

L'évolution du nombre de cédants entre 2027 et 2035 est estimée à partir des données du rapport CGAAER n°2033/IGF-2024-M-015-03, elles-mêmes issues de la MSA 2023. Selon ces données, le nombre de départs devrait augmenter jusqu'à atteindre 25 000 à 26 000 d'ici 2027, puis diminuer progressivement pour se situer entre 22 000 et 24 000 jusqu'en 2033, avant de passer sous la barre des 20 000 à partir de 2035.

La transmission d'une entreprise agricole à un nouvel agriculteur c'est votre projet, qui contribuera à relever le défi des transitions économiques, sociétales et climatiques de l'agriculture française !

L'agriculture, au quotidien on en a tous besoin !
Patrick, maire de commune.





Calendrier de ma transmission : les grandes étapes de ma réflexion



N - 10 ans

J'anticipe

- J'analyse mes droits à la retraite
- Je maintiens un potentiel transmissible
- J'amorce la réflexion sur mon projet de transmission



N - 5 ans

Je m'informe

Auprès du Point Information Transmission (PIT)
ou Point Accueil Transmission (PAT)



N - 4 ans

Je me prépare

- J'analyse les incidences fiscales et sociales de ma transmission
- Je définis les modalités de transmission et j'évalue les valeurs de mon entreprise agricole
- Je cherche un repreneur
- Je définis les points clefs de mon projet de transmission
- Je définis le calendrier de ma transmission
- J'élabore des scenarii de transmission
- Je renvoie la Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité Agricole (DICAA) à ma Chambre d'agriculture



N - 1 an

Je concrétise

- Je choisis le repreneur et définis les conditions de reprise
- Je présente le repreneur aux partenaires
- Je cherche mon futur lieu d'habitation
- Je rédige les promesses de baux et/ou de vente
- Je dépose mon dossier de demande de retraite



Jour J

Je transmets

- Je dépose ma déclaration de cessation d'activité au Guichet Unique des Entreprises (GUE)
- Je réalise les formalités comptables du dernier exercice
- Je complète les bulletins de mutations de terres
- Je rédige les clauses de transfert de DPB
- Je rédige les baux et actes de vente

Et selon mes besoins, JE ME FORME...

J'anticipe

N - 10 ans



Anticiper vous permettra de multiplier vos chances de pérenniser votre entreprise agricole et préparer vos nouveaux projets dans de bonnes conditions !

Je maintiens un potentiel transmissible

> *« La production est déjà en marche, je suis là pour aider à la maintenir et la vente aussi. »*
>
> *« Nous avons préservé le bocage et les haies sont valorisées. »*

Maintenir un potentiel transmissible, c'est vous laisser la possibilité de transmettre votre entreprise dans un futur plus ou moins proche.

Concrètement il s'agit **d'intégrer l'idée d'une transmission / d'un remplacement d'associé dans votre stratégie d'entreprise.**

Cela passe par :

- Le **maintien de la rentabilité économique** de l'entreprise pour permettre le financement de la reprise par un repreneur
- Une **rationalisation des investissements** réalisés
- Le **maintien de l'attractivité** de l'entreprise pour un repreneur
- La **sécurisation de l'installation** à venir : accès au foncier, viabilité de la reprise...

Je m'entoure

> *« Il y a des gens qui trouvent que c'est très personnel [...], les expériences de chacun ça peut toujours apporter, discutez avec d'autres de comment ils ont fait. »*
>
> *« C'est évident que dans ce genre de projet il faut se faire aider. »*

Ne restez pas seul !

De nombreux autres exploitants sont passés par là et d'autres se posent les mêmes questions que vous !

Parlez-en à votre entourage...

Il est important que vous partagiez votre idée de transmission et vos interrogations avec vos proches : avec votre conjoint, vos enfants, votre famille, vos associés et votre entourage.

L'explication de votre démarche et les échanges vous permettront d'avancer dans votre projet et d'être soutenu.

Vous identifierez peut-être ensemble des exploitants dans la même situation que vous ou des candidats à la reprise !

... sans procrastiner.

Ce qui paraît délicat sur le moment mais anticiper vous évitera sans doute des conflits !

CONSEIL

Allez-y pas à pas !

Vous trouverez de nombreux témoignages **vidéos en ligne** d'exploitants ayant déjà transmis sur la playlist Youtube installation-transmission de Chambres d'agriculture France. Les visionner vous permettra de vous préparer à réunir les conditions optimales pour une transmission réussie.

Vous pouvez également vous renseigner auprès du Point Information Transmission (PIT) ou Point Accueil Transmission (PAT) de votre département sur :

- les prochaines journées d'informations et de témoignages d'exploitants ayant transmis.
- Les opportunités de rencontre avec des candidats potentiels à l'installation pour connaître leurs attentes. On constate une diversification des projets des candidats à l'installation, ne renoncez pas à transmettre avant cette étape !

Je me pose les bonnes questions

Qu'est-ce-que nous ferons demain, après ? C'est vrai que c'est un vaste sujet. Je suis déjà moi-même très impliquée que ce soit au niveau de l'entreprise ou du collectif, ça ne s'arrêtera pas comme ça.



Beaucoup d'interrogations, et peu de réponses...

Au début de votre réflexion, il est normal que vous vous posiez beaucoup de questions.

Posez-les sur papier et laissez-vous le temps de la réflexion.

Pourquoi je veux transmettre ? Quels sont mes objectifs ?
Suis-je prêt à voir mon entreprise disparaître ?

	AVENIR PERSONNEL	AVENIR DE L'ENTREPRISE
Qui ?	Qui est concerné par mes futurs projets ?	Qui est susceptible de reprendre l'entreprise : un parent, un salarié, une connaissance ? Comment trouver un repreneur ? Quelle sera la situation de mon conjoint ? Quelles obligations envers mes salariés ? Quelle est la situation avec mes propriétaires/ mes associés ?
Quoi ?	Quelles occupations après ma cessation d'activité ? Quelles activités professionnelles ou personnelles ?	Qu'est-ce que je transmets ?
Où ?	Je reste dans la maison d'habitation ?	
Quand ?	Quand m'arrêter et transmettre ?	Transmettre mon capital (en une fois ou progressivement) ? Quelles conséquences juridiques et fiscales ? Quand et comment transmettre mes savoir-faire au(x) repreneur(s) ?
Comment ?	Je souhaite conserver une parcelle ? Je continue de donner un coup de main.	
Combien ?	De combien aurai-je besoin pour vivre ? Quelles ressources ? Quel est le montant de ma retraite ?	A quelle valeur ?

J'analyse mes droits à la retraite

L'âge légal de départ à la retraite est l'âge minimum à partir duquel vous pouvez obtenir votre retraite. **Il varie entre 62 ans et 3 mois** (pour les assurés nés au 1er septembre 1961) **à 64 ans** (pour les assurés nés à compter du 1er janvier 1968).

Des départs anticipés avant cet âge (appelés « départs anticipés ») **sont toutefois possibles** (exemple carrière longue).

Le taux plein est un taux maximum de la retraite. Pour en bénéficier, vous devez atteindre votre âge légal de départ à la retraite et avoir la durée d'assurance exigée pour votre génération. Celle-ci dépend de votre année de naissance. Elle est de :

- 169 à 171 trimestres pour les personnes nées entre le 1er septembre 1961 et 1964
- 172 trimestres pour les personnes nées entre 1965 et 1968.

Dans certains cas, une décote (réduction définitive du montant de la retraite) ou **surcote** (majoration du montant de votre future retraite de base) **peut s'appliquer.**

CONSEIL

Après réception de votre estimation indicative globale, la MSA recommande de demander un Entretien Information Retraite personnalisé et gratuit pour faire un bilan de votre situation avec le conseiller retraite de la MSA.

- A réception du document et dès que possible signalez les éventuelles erreurs ou omissions à la MSA. Il conviendra de fournir un maximum d'informations et justificatifs sur les périodes posant problème.
- Anticipez la prise de RDV !

NB : Vous disposez également d'un compte individuel de retraite en ligne. Il mentionne, au fur et à mesure de votre carrière, vos cotisations quel que soit votre régime d'affiliation.



LE CUMUL EMPLOI RETRAITE

Les retraités ayant repris, poursuivi ou entrepris, une activité professionnelle accumulent de nouveaux droits à la retraite pour cette activité depuis le 1er janvier 2023 sous réserve de remplir les conditions du cumul emploi/retraite intégral.

Auparavant (c'est-à-dire entre le 1er janvier 2015 et le 31 août 2023), le cumul emploi-retraite était possible, mais la nouvelle activité n'ouvrait pas de nouveaux droits à la retraite, quel que soit le régime d'affiliation et quel que soit l'âge auquel vous avez bénéficié de vos retraites.

Dans tous les cas, pour cumuler votre retraite avec une activité professionnelle, vous devez avoir cessé toutes vos activités professionnelles dans tous les régimes.

Renseignez-vous auprès de la MSA sur les conditions à remplir pour en bénéficier.

Je m'informe

N - 5 ans



Que vous soyez exploitant individuel, ou en société à la recherche d'un associé, des conseillers sont à votre disposition et s'assurent que vous restiez le principal acteur de votre projet de transmission/recherche d'associé.

Je m'informe au PIT ou PAT

Le conseiller du Point Information Transmission (PIT) ou Point Accueil Transmission (PAT) (selon les départements) est un interlocuteur privilégié pour vous accueillir et vous informer sur :

- Les étapes de la transmission
- Les aides et les démarches : aides de l'Accompagnement à l'Installation et à la Transmission en Agriculture, l'aide à la reconversion professionnelle, aides des collectivités locales...
- Les possibilités **d'entretiens individuels** pour préciser vos besoins et vous orienter vers les bons interlocuteurs
- **Les offres d'accompagnement.**

Différents acteurs sont impliqués dans votre projet de transmission : vous, votre famille, les propriétaires fonciers, le repreneur, votre comptable, banquier, juriste... **Le conseiller du PIT/PAT apportera un regard extérieur et neutre sur votre projet de transmission.**

> *« Il est peut-être temps que je m'y intéresse et que je me renseigne sur le parcours à effectuer pour ce départ en retraite. »*
>
> *« Je me suis tourné vers le PAT et on a réfléchi avec les conseillers à la meilleure façon de voir la transmission puisque mes enfants ne voulaient pas reprendre. »*



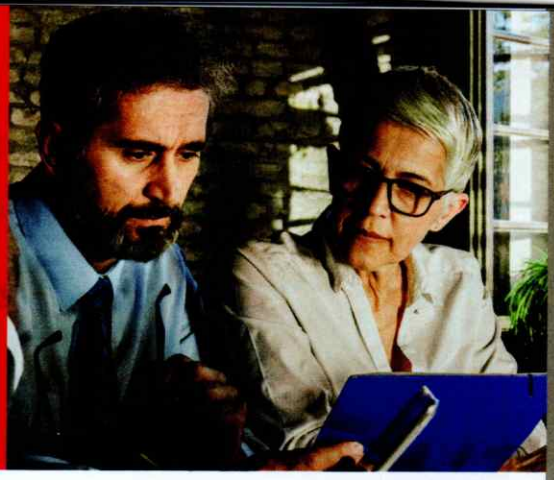
Je contacte le conseiller du PIT ou PAT

Retrouvez les coordonnées du PIT/PAT de votre département sur le site :

https://chambres-agriculture.fr/je-suis-agriculteur/preparer-sa-transmission

Je me prépare

N - 4 ans



Vous avez pris le temps de réfléchir à vos objectifs, d'échanger avec votre famille, votre entourage, vos associés, il est temps de prendre des décisions et de clarifier votre projet de transmission.

J'envoie ma déclaration d'intention de cessation d'activité agricole (DICAA)

La DICAA : qu'est-ce que c'est ?

C'est une formalité administrative obligatoire réglementée par la loi d'avenir de 2014 qui vise à favoriser la transmission-reprise des entreprises agricoles.

Concrètement

4 ans avant l'âge légal de départ en retraite, la MSA envoie aux exploitants le formulaire DICAA. Vous devez le renvoyer complété au moins 3 ans avant le départ à la retraite, à votre Chambre d'agriculture départementale. Lorsqu'elle le reçoit, elle l'enregistre, transmet un exemplaire à la DDTM et vous envoie une copie accompagnée d'un accusé de réception.

Pourquoi renvoyer le formulaire ?

Ce document est obligatoire pour :

- Dans des conditions particulières, obtenir une dérogation temporaire auprès de la DDTM afin de poursuivre l'activité sur tout ou partie de l'exploitation, tout en percevant votre retraite.
- Pouvoir bénéficier de certaines aides à destination des futurs cédants.

Cette déclaration ne constitue pas une demande pour déclencher le versement de la retraite personnelle ni une demande d'autorisation de poursuivre la mise en valeur de l'exploitation.

CONSEIL

- Si vous n'avez pas défini une date précise d'arrêt d'activité, indiquez le mois et/ou l'année prévisionnelle, que le successeur soit connu, ou non.
- Vous pouvez contacter votre conseiller PIT/PAT pour vous aider à compléter le formulaire.

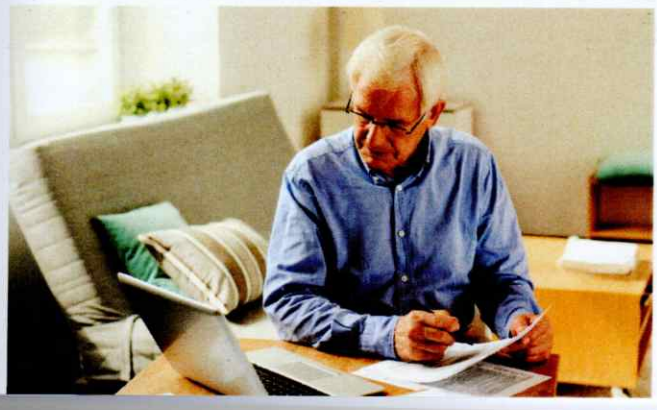


DÉCLARATION D'INTENTION DE CESSATION D'ACTIVITÉ AGRICOLE

Cerfa N° 14453*02 — Date de mise à jour : Avril 2015 — Page 1 / 1

Retrouvez le formulaire et sa notice sur le site :

https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R11212



Je définis les points clés de mon projet

Pour construire progressivement son projet de transmission.

Après vous être interrogé sur vos objectifs, vos envies, vos valeurs...faites un bilan et :

- Dressez un constat de la situation de l'entreprise et de son contexte : points forts, faiblesses et marges de progrès...
- Formalisez une feuille de route pour préparer votre transmission.

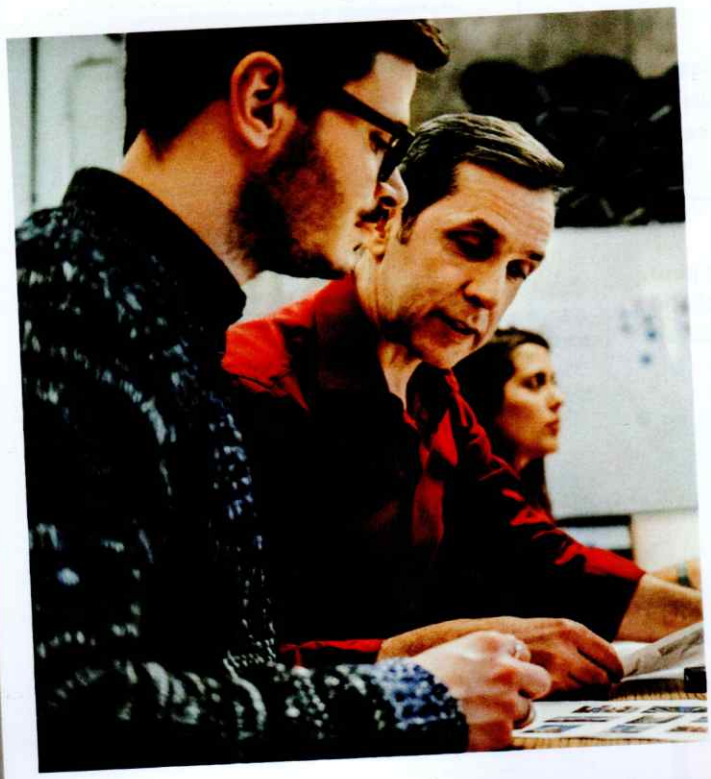
> *« J'ai envie que l'exploitation continue en BIO. »*
>
> *« Le tout c'est d'avoir quelqu'un qui veuille s'investir dedans. »*
>
> *« Souvent on a tendance à aborder un projet comme ça que par le côté économique alors que le plus important c'est l'association humaine avant tout. Économiquement s'il y a un petit truc qui va pas c'est facile à corriger, si humainement il y a un petit truc qui va pas ça peut être tout de suite plus compliqué à corriger. »*

Projet personnel ⟷ **1. Cohérence** ⟷ **Entreprise**

- ACTIVITÉS — Nouveaux projets
- DATE D'ARRÊT PRÉVISIONNELLE

2. Atouts/ Faiblesses/ Points d'amélioration

- RH ET ORGANISATION DU TRAVAIL — Main d'œuvre, projet des associés, compétences
- MOYENS DE PRODUCTION — Bâtiments, équipements
- FONCIER — Morcellement, qualité, propriétaires...
- PARTENAIRES — Financiers, techniques, économiques...
- ADMINISTRATIF, JURIDIQUE, FISCAL
- ENGAGEMENTS — Transférabilité ? Modalités ?



CONSEIL

Renseignez-vous auprès du PIT/PAT sur les entretiens individuels et formations visant à faire un bilan avec un tiers externe ou confronter votre projet avec celui d'autres exploitants.

Je définis le montant souhaité de cession

« *L'audit nous a permis d'avoir une offre très claire : les candidats ont tout de suite cerné l'offre.* »

« *Le cédant doit tirer un fruit de sa carrière, mais il faut être raisonnable. [...] Je veux que ça marche. Mon but c'est qu'ils continuent l'exploitation et que ça continue de tourner.* »

CONSEIL

Renseignez-vous auprès du PIT/PAT sur les structures proposant la réalisation de diagnostics d'exploitations à céder et sur l'estimation des valeurs de votre entreprise.

L'estimation de la valeur de l'entreprise soulève souvent de nombreuses questions, celle-ci étant essentielle pour le futur cédant (complément de revenu) mais également pour les candidats à l'installation (rentabilité / vivabilité de l'investissement).

Une des méthodes d'estimation consiste à calculer trois valeurs, apportant des informations complémentaires. Ces différentes valeurs ne sont pas contradictoires mais complémentaires : leur comparaison constitue un outil d'aide à la décision du montant demandé pour la reprise.

Valeur patrimoniale	Valeur de reprenabilité	Valeur économique (ou de rendement)
C'est l'image fixe à un moment donné de l'état de votre patrimoine.	Elle consiste à étudier la rentabilité du système en place. Celle-ci détermine la capacité de remboursement des fonds empruntés du repreneur pour permettre l'acquisition de l'entreprise et donc le besoin en autofinancement nécessaire à la reprise.	Elle consiste à déterminer la rentabilité issue du capital, à étudier les risques (liés aux moyens de production, à la pérennité de l'entreprise et aux conditions de marché), et la capitalisation pendant un certain nombre d'années.

- Lorsque les trois valeurs sont proches, la définition du prix de cession soulève peu de questions.
- Lorsqu'elles sont éloignées, à vous de juger du poids que vous souhaitez accorder aux informations apportées pour définir le montant de cession.



Je me prépare N - 4 ans

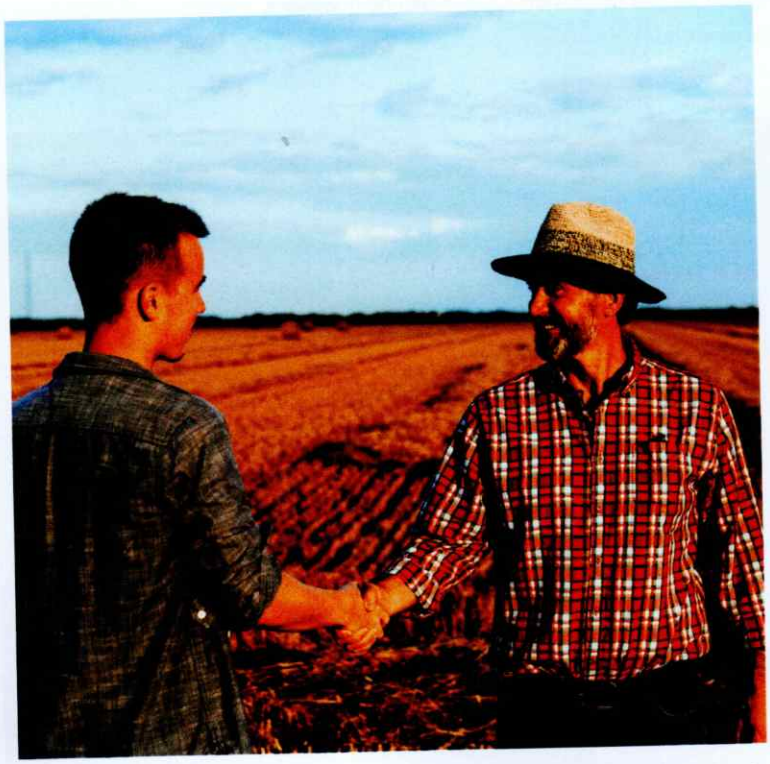
Exemple

- Un couple dispose d'une exploitation laitière de 65 hectares avec un troupeau de 55 VL et la suite. Ils envisagent de partir en retraite dans 18 mois et souhaitent qu'une nouvelle famille puisse s'installer à leur place.
- Ils sont propriétaires de 32 hectares et souhaitent les mettre en location à l'exception d'une parcelle de 2 ha qui sera vendue avec les bâtiments.
- L'EBE moyen de l'exploitation est légèrement supérieur à 62 000 €.
- L'EBE utilisé pour les calculs des valeurs économiques et de reprenabilité est de 59 000 € afin de tenir compte des 30 hectares de location supplémentaires que devront assumer les repreneurs, mais aussi des impôts fonciers en moins.
- 25 000 € de travaux obligatoires de mise aux normes des bâtiments seront à prévoir.

Valeur patrimoniale	
Foncier	8 000
Bâtiments	120 000
Cheptel	77 000
Matériel	73 000
Stocks	29 000
TOTAL	**307 000**

Valeur de reprenabilité	
EBE reconstitué	59 000
- Prélèvements privé du couple	- 30 000
- Capacité d'autofinancement de l'exploitation pour assurer sa pérennité et sa croissance	- 8 850
- Marge de sécurité	- 2 950
Capacité de remboursement pour autofinancer la reprise	17 200
Ce qui correspond pour un prêt de 15 ans à 2% à :	222 685
- Frais nécessaire de remise en état du bâtiment	- 25 000
TOTAL	**197 685**

Valeur économique	
EBE reconstitué	59 000
- Prélèvements privé du couple	- 30 000
- Amortissements	- 21 500
TOTAL	**7 500**
Taux de rendement	2%
Coefficient de risque	70%
TOTAL	**262 500**



- **Le taux de rendement** est la capacité d'une entreprise à générer un bénéfice en investissant dans un produit donné. Pour définir le taux de rendement d'un produit, vous devez analyser les ventes passées.
- **Le coefficient de risques** permet de tenir compte des risques liés à la gestion de l'entreprise et son environnement. Sa valeur tient compte des perspectives du marché, des moyens de production, de la pérennité de l'entreprise, et de sa situation financière.

Conclusion

Au vu des échanges avec les repreneurs potentiels, les cédants et repreneurs trouvent un compromis pour un montant de cession à 252 000 €. Afin de faciliter la reprise, les cédants ont tenu compte de la valeur économique de l'exploitation et de la capacité des repreneurs à financer la reprise. Cette adaptation a été déterminante dans l'aboutissement de leur projet de transmission.

Les outils juridiques pour transmettre

> *« On a beau avoir géré notre exploitation, tout ce qui est juridique, nous on n'y connaît rien dans tout ça. »*

Les modalités de transfert du capital d'exploitation et du patrimoine familial doivent se réfléchir assez tôt car elles vous engagent vous et le repreneur pour de longues années. **Il existe différentes solutions qui dépendent de la forme de la transmission, individuelle ou sociétaire. La transmission peut être totale, partielle ou progressive.**

Dans la manière de faire, il faut prendre en compte vos souhaits, les caractéristiques des éléments à transmettre, l'importance financière de l'ensemble des biens, la volonté du repreneur et sa capacité économique.

Plusieurs formules et combinaisons existent : vente d'un bien ou de parts sociales, location simple ou avec promesse d'achat... Le financement peut également se faire sous la forme d'une donation ou d'un prêt notamment quand la transmission est envisagée en famille. L'acquisition ou la gestion de ces biens peut se réaliser de manière individuelle ou collective : création d'une SCI[1] pour les immeubles, d'un GFA[2], souvent familial, pour les terres et bâtiments agricoles, d'une société (GAEC, EARL, SCEA...) pour le capital d'exploitation... Il est également possible de déclarer un fonds agricole qui structure l'ensemble des biens transmissibles y compris les biens incorporels (marque, clientèle, bail cessible...).

1 Société Civile Immobilière
2 Groupement Foncier Agricole

Je cherche un repreneur

> *« Nous évitons de nous projeter sur un type de candidats parce qu'on veut laisser la porte ouverte à tous même si secrètement on aurait des préférences. »*
>
> *« Quelqu'un s'est présenté, qui venait de la part du RDI et c'est là qu'on s'est rencontrés [...] et il y a eu une affinité absolue. »*

Commencez par identifier les candidats potentiels dans votre entourage.

Au sein de la famille

Assurez-vous de la motivation et de la viabilité du projet de vos repreneurs, de l'équité entre les enfants... Même si a priori aucun repreneur n'est identifié au sein de la famille, assurez-vous-en !

En dehors du cadre familial

En anticipant votre projet de transmission, vous pourrez multiplier les opportunités de rencontres avec des candidats potentiels à la reprise : stagiaires, salariés, participation aux journées à l'installation...

Afin d'élargir la recherche, rédigez une annonce et diffusez-la le plus largement possible. Mobiliser votre entourage pour la relayer. Celle-ci doit retenir l'attention des candidats sérieux du département voire d'autres départements !

CONSEIL

Dans chaque département, des conseillers de la Chambre d'agriculture animent le Répertoire Départ Installation (RDI) pour vous appuyer à la rédaction et la diffusion de votre annonce d'exploitation à céder, pour vous aider à trouver un repreneur/ un associé.

Vous définirez avec le conseiller le type d'appui que vous cherchez :

- Appui à la rédaction de l'annonce, à la réalisation d'une vidéo...
- Modalités de diffusion de l'annonce (annonce anonyme ou pas, canaux de diffusion...)
- Accompagnement lors des rencontres avec les candidats potentiels
- Suivi des mises en relation...

Retrouvez les coordonnées de votre conseiller RDI sur le site : https://www.repertoireinstallation.com/relai.php?onglet=rencontrer



JE PRÉPARE
MA RENCONTRE AVEC LES CANDIDATS

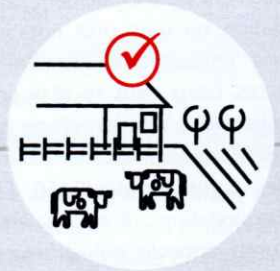
AVEC MON CONSEILLER



JE RÉDIGE, JE DIFFUSE L'ANNONCE

notamment sur le site

repertoireinstallation.com



JE PRÉPARE LA VISITE

Les 1ères impressions sont déterminantes, je fais en sorte de présenter l'exploitation au mieux pour la rendre très attractive.



N'oubliez pas que vous avez dressé un constat de l'entreprise, de son environnement et de ses points forts.

JE POSITIVE !

J'ai parfois rencontré des difficultés au cours de ma carrière que j'ai surmontées ! Je positive et encourage les candidats à l'installation qui prennent le relais et souhaitent relever le défi !

LORS DE LA VISITE



JE ME PRÉSENTE

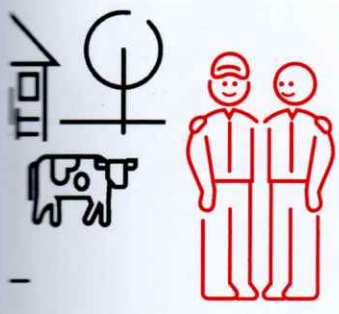
J'instaure un climat de confiance pour faciliter les échanges avec les candidats sur nos projets respectifs et pour nous permettre d'avancer ensemble ou pas.



JE PRÉSENTE L'ENTREPRISE ET SES ATOUTS

Je suis prêt à répondre aux questions des candidats.

L'ASSOCIATION, QUELS ATOUTS ?





Je concrétise

N - 1 an



Vous avez rencontré des candidats potentiels à la reprise, vous avez échangé oralement sur projets respectifs et des modalités de cession. Concrétisez les accords par la rédaction d'écrits formaliser la transmission-reprise par la réalisation des démarches administratives incontournab



« C'était important de commencer des démarches assez en amont pour trouver quelqu'un qui puisse continuer mon exploitation et continuer mon projet avec un idéal de m'associer avec pendant quelques années . »

« Il faut se mettre d'accord sur les objectifs, il faut un petit peu avoir les mêmes idées. Gaby et moi on a beaucoup d'idées communes sur la manière d'élever les animaux. On était d'accord sur plein pleins de choses. »

« Je reconnais que c'est pas facile de dire « je vais confier mon exploitation à quelqu'un ». Avec Kevin, l'avantage c'est que ça passe bien entre nous, on voit qu'il a envie de faire ce métier. Petit à petit on voit différentes choses, moi je vais faire tout faire pour l'accompagner. »

« Le stage parrainage, c'est formidable parce que le jeune commence à apprendre les terres, les cultures, le bétail... »

« Moi ça fait plus de 30 ans que je travaille en bio, que je suis là pour accompagner les repreneurs, leur montrer, leur apprendre. »



« Manifestement, il avait accroché sur les vins, sur le terroir [...], ça correspondait à son attente et ça correspondait à ce que je proposais. »



« C'est un domaine dans lequel j'arrivais à me projeter : le bio, la surface, la notoriété, la qualité des vins, c'était un espèce de kit dans lequel je pouvais me projeter et je m'imaginais travailler et c'est celui-ci que j'ai choisis très rapidement. »

Je choisis le repreneur et l'accompa

Les critères incontournables à la réussite de transmission

Il est peu probable de trouver un candidat répond l'ensemble des critères. Identifiez ceux qui sont esse pour atteindre vos objectifs.

« On est là on travaille et tout d'un coup faut s'arr faut tout lâcher. Non on ne peut pas, donc c'est ça qu'on accompagne pendant 1 an, un mi-te pendant les grosses périodes [...] ; et pour nous ça soulage aussi parce qu'on est toujours là. »



UN ACCOMPAGNEMENT MUTUEL CÉDANT-REPRENEUR OU ASSOCIÉS-REPRENEUR

Afin de contribuer à la réussite du projet de votre repreneur/futur associé, réfléchissez à l'accompagnement que vous souhaitez proposer : stage, salariat, tutorat voire association...

La période de transition est gagnant-gagnant

Pour vous	Pour le repreneur
• Vous assurer des compétences de votre repreneur. • Vous laisser le temps de vous projeter dans votre vie d'après. • Vous consacrer progressivement à vos nouveaux projets.	• Bénéficier d'un soutien pour s'intégrer à son nouvel environnement (sur le territoire, auprès des partenaires économiques : CUMA, coopératives propriétaires fonciers, banque, assureur ...). • Bénéficier de vos conseils, de votre expérience et acquérir des compétences pratiques.

Cas de l'association

La période de transition est indispensable. On ne remplace pas un associé, on lui succède. Ce n'est pas un remplacement à l'identique. Ce sera l'occasion pour tester le nouveau fonctionnement de la société et des ajustements dans l'organisation du travail seront probablement à réaliser.

Il faut que le candidat puisse trouver sa propre place et petit à petit, participer à la prise de décisions. Le candidat ne doit pas rester au rang d'exécutant.

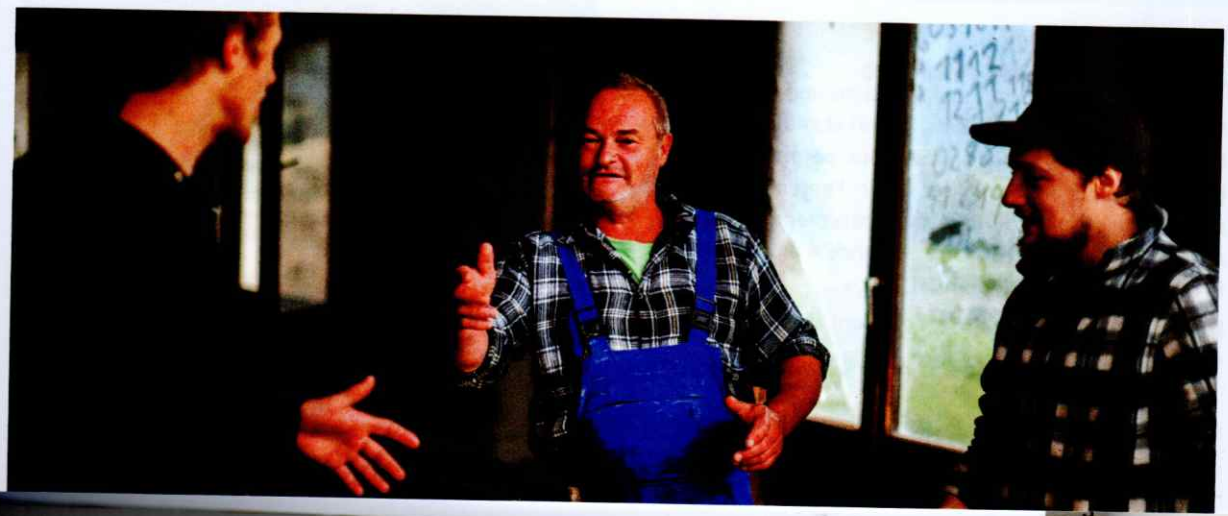
1ère étape	2ème étape
• Participer au travail. • Prise de responsabilité progressive sur le poste de travail.	• Présence aux réunions, d'abord comme observateur, puis avec voix consultative, et enfin avec voix délibérative. • Participation aux décisions. • Accès aux documents sociaux.

Une fois ces deux étapes franchies, les associés – y compris le nouvel – devront remettre en chantier leur règlement intérieur de façon à déterminer ensemble leurs règles de fonctionnement.

CONSEIL

Un suivi de ces étapes par un accompagnateur extérieur permet de faciliter les échanges, d'éviter les non-dits ou les tabous, et de concilier les points de vue. L'accompagnateur aidera chacun à prendre sa place au sein du nouveau groupe.

Les associés peuvent également s'inscrire à une formation afin d'apprendre à mieux communiquer, de bâtir ensemble leur projet et de mettre en place les règles qui leur permettront, à l'avenir, de mieux gérer les tensions.



Je formalise la transmission

Ces documents écrits se réalisent au fur et mesure de l'avancement du projet. Ils officialisent des accords verbaux obtenus dans le cadre d'une négociation qui peut demander du temps pour aboutir. S'ils concernent le foncier, ils doivent être réalisés postérieurement ou sous condition suspensive du respect de la réglementation concernant le contrôle des structures.

L'accord bancaire : le repreneur devra vous confirmer, par ce document, sa capacité à financer les éléments figurant dans le projet de cession.

Le projet d'acte de cession ou compromis de cession : décrit de manière détaillée l'ensemble des éléments et engagements qui seront cédés le jour de la transmission. Les engagements peuvent comprendre les contrats de travail, les contrats de production, les engagements environnementaux. Il précisera les échéances éventuelles ainsi que les modalités de règlement.

Les actes de transfert du foncier :

- Transmission dans le cadre familial : les autorisations de cession de bail (ou agrément à cession de bail) sont délivrées par les propriétaires.
- Transmission hors du cadre familial : recueillez les promesses de baux des propriétaires au profit du successeur. Dans le cas de vente de foncier, rédigez des promesses de vente et d'achat.

CONSEIL

Qui peut rédiger ces accords ?

L'accord bancaire proviendra de la banque. Les autres actes requièrent des compétences en droit rural : juristes, notaires, avocats...

L'analyse des conséquences juridiques et fiscales de l'opération et de son organisation sera, le plus souvent, nécessaire.

Je demande ma retraite

« Demander ma retraite »

Un service en ligne de la MSA vous permet d'effectuer l'unique demande à réaliser pour l'ensemble de vos régimes de retraite, de base et complémentaire. La MSA recommande d'effectuer votre demande **4 à 6 mois avant la date de départ souhaitée.**

Les infos, formulaires et notices sont disponibles sur le site de la MSA.

J'accompagne le repreneur pour la demande d'autorisation d'exploiter

La reprise de foncier ou d'atelier hors-sol doit respe le contrôle des structures

La réglementation prévoit deux régimes :

1- Une autorisation préalable est exigée pour une ins tion, un agrandissement, une réunion d'exploitation démembrement ou disparition d'une exploitation cole ayant une superficie supérieure au seuil défini Schéma Directeur Régional des Exploitations Agr (SDREA).
Les autorisations nécessitent 4 à 6 mois de pr dure avant d'être accordées, pensez à anticiper étape avec votre repreneur.

2- Les déclarations préalables concernent les opéra réalisées par la SAFER ou présentant un caractère fa

La distance du foncier repris par rapport au d'exploitation peut aussi nécessiter un contrôle structures, de même que l'exercice d'une pluriactivit l'absence de capacité professionnelle.

CONSEIL

Respecter les conditions de la Loi Sempastous

Applicable depuis le 1er janvier 2023, cette loi a p objectif de lutter contre la concentration excessi des terres et leur accaparement pour favor notamment l'installation de nouveaux agricult et le renouvellement des générations.

Pensez à vous renseigner auprès de la Safer ou la Chambre d'agriculture pour connaitre si dimensionnement de votre projet nécessitera démarches spécifiques.

www.safer.fr/actualites/actualite/le-port de-declaration-des-operations-societair soumises-a-autorisation-est-en-ligne/

Je transmets

Le jour J !



Le jour J est arrivé ! Vous êtes à quelques démarches administratives près de l'aboutissement de votre parcours et de vos nouveaux projets !

Vérifier la liste des démarches restant à réaliser

Au moment de la cessation d'activité

- S'assurer de recevoir le règlement et établir la ou les factures des éléments transmis (cheptel, bâtiments, ...).
- Déposer le bulletin de mutation des terres à la MSA.
- Établir les formalités de transfert du cheptel au service d'identification des élevages (EDE).
- Réaliser les actes de transfert du foncier : formaliser les baux et les ventes. Attention, pour les baux notariés, prendre rendez-vous à l'avance avec le notaire et procéder dans tous les cas à un état des lieux des immeubles loués.
- Établir les formalités de transfert de l'exploitation sociétaire (ou la sortie et l'entrée d'associés au sein de la société) ou individuelle (pour une fermeture totale ou partielle) sur la plateforme de déclaration en ligne du Guchet Unique des Entreprises (GUE). Cette déclaration permet de déclarer par un seul dossier votre arrêt d'activité auprès de l'INSEE, la MSA, les Impôts et éventuellement l'EDE[1] et le Greffe du Tribunal de Commerce. Cela vous permettra notamment le versement de votre retraite MSA.
- En société, se désengager des cautions auprès de la banque.
- En exploitation individuelle, négocier avec la banque le remboursement des emprunts en cours.
- En coopérative, se faire rembourser les parts sociales souscrites et non reprises par le repreneur.
- Résilier les contrats d'assurance, téléphone, internet, eau, électricité ...

Les mois suivant la cessation d'activité

- Clôturer le dernier exercice comptable dans les deux mois qui suivent la dernière vente. Il aura fallu anticiper bien avant la cessation d'activité avec le comptable de l'exploitation, notamment pour éviter le paiement des plus-values éventuelles.

L'année suivant la cessation d'activité

- Réaliser les transferts des DPB[2] au moment de la déclaration PAC de l'année suivant la cession.

1 Etablissement Départemental de l'Elevage
2 Droit à Paiement de Base

Témoignages



Normandie, Manche

Après près de 40 ans de carrière, Jean-Paul a transmis son exploitation légumière en agriculture bio.

« Moi ça fait plus de 30 ans que je travaille en bio, que je suis là pour les accompagner, pour leur montrer, pour leur apprendre. » (repreneurs).

Bretagne, Ille-et-Vilaine

Marie-Odile et Jean-Marie, éleveurs bovins en agriculture bio depuis 36 ans cherchent des repreneurs.

« Nous sommes ouverts à tout type de projets. Nous sommes prêts à vous (repreneurs) faire visiter notre ferme, à échanger avec vous et à vous accompagner. »

Pays-de-la-Loire, Vendée

Teddy succède à Marcel dans un GAEC à 4 associés en polyculture élevage suite au départ en retraite de Marcel.

« Ma priorité c'était d'installer un jeune. [...] Je suis heureux, très heureux pour lui, pour ses parents, et pour le GAEC. C'est une continuité. C'est une vie, 40 ans de travail dans cette exploitation, donc c'est du bonheur. »

Centre-Val de Loire, Indre

Etienne, exploitant en grandes cultures en AB s'est associé avec Mathilde en vue de lui transmettre son exploitation.

« J'ai envie qu'il y ait une suite à mon exploitation, que l'exploitation continue en BIO. »

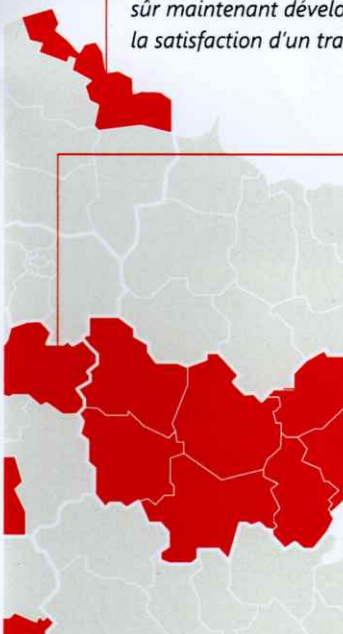
Centre-Val de Loire, Indre

Claude, polyculteur-éleveur a transmis son exploitation avec foncier en location uniquement à Marc.

« J'ai décidé d'installer un jeune agriculteur rien que pour garder ce que j'avais fondé déjà et de garder un jeune sur la commune : niveau associatif j'aime bien que ça bouge, c'est pour faire vivre le monde rural. »

Ils transmettent ou ont déjà transmis leur entreprise agricole à un nouvel installé, pourquoi pas moi !

Accéder à la playlist des témoignages vidéo



Hauts-de-France, Nord

Joël et Marcel, anciens associés ont transmis à Aurélie et Mathieu, exploitants en caprins lait avec transformation à la ferme et vente directe.

« La rencontre de Mathieu et Aurélie est pour nous une grande satisfaction: c'était au départ une envie de partager et de transmettre cette ferme que nous avions créée, comme un bébé. De voir qu'ils voulaient repartir de notre base et puis bien sûr maintenant développer autre chose. Pour nous c'est un départ à la retraite avec la satisfaction d'un travail accompli. »

Hauts-de-France, Nord

Marie-Annick prépare sa transmission.

« On a tendance à ne pas s'impliquer, [...] au moment de la cession c'est notre avenir qui est en jeu ! »

Centre-Val de Loire, Loiret

Patricia et Patrick ont transmis leur exploitation en grandes cultures à Julien.

« Faut pas louper sa cession.[...] Notre vie aujourd'hui, c'est le paradis, tout simplement »

Bourgogne-Franche-Comté

Les conseils des cédants de Bourgogne Franche Comté ayant transmis dans le cadre familial et hors cadre familial.

« Il faut faire confiance »
« Il faut être transparent »
« On a un métier où on doit tout anticiper dont ce qui n'est pas anticipable. Quand je suis arrivé en retraite, j'avais le financement prévu depuis une dizaine d'années sur le compte de réserve du GAEC. »

Nouvelle-Aquitaine, Corrèze

Joël, exploitant en bovins lait depuis plus de 30 ans transmet son exploitation à Kévin.

« J'espère que ça va marcher moi je lui fais confiance. Je suis fier d'être agriculteur, je suis satisfait de ce que j'ai fait de ma vie et j'aimerais que ce que j'ai fait ça ne parte pas dans le vide, que ça serve à quelqu'un d'autre qui va aussi peut être le faire progresser, c'est le but. »

Occitanie, Hérault

Marie, horticultrice en recherche d'un repreneur.

« Un jour il va falloir qu'on ferme le portail de notre entreprise et qu'on lui dise au revoir. »

Occitanie, Hérault

Didier et Danielle ont transmis leur exploitation horticole.

« On n'était pas prêts on a mis encore un an pour arriver à se faire à l'idée de partir. »

« Ma priorité c'était d'installer un jeune. [...] Je suis heureux, très heureux pour lui, pour ses parents, et pour le GAEC. C'est une continuité. C'est une vie, 40 ans de travail dans cette exploitation, donc c'est du bonheur. »

« Faut pas louper sa transmission. [...] Notre vie aujourd'hui, c'est le paradis, tout simplement. »



Le réseau des Chambres d'agriculture

700 collaborateurs qui accompagnent les transmissions au quotidien.

Vos interlocuteurs

Pour joindre un conseiller transmission, contactez la Chambre d'agriculture de votre département ou de votre région.
Retrouvez les coordonnées de votre Chambre d'agriculture sur **www.chambres-agriculture.fr**

Dès le 1er janvier 2027, votre accompagnement se fera avec **France Services Agriculture**

FRANCE SERVICES AGRICULTURE
S'installer et transmettre

CHAMBRES D'AGRICULTURE

ÉDITION 2026

Pour vous accompagner

Choisir le statut et le contrat adapté

- **Chambre d'Agriculture de Dordogne** - https://dordogne.chambres-agriculture.fr/sinformer/informations-agricoles/entreprise-agricole/estimer-son-exploitation/fermage
- **Votre notaire**
- **Syndicat départemental de la propriétée privée rurale**
  Tél. : 05 64 50 00 09
  Mel. : sdppr24.president@gmail.com

CHAMBRE D'AGRICULTURE DORDOGNE

Chambre d'Agriculture
Pôle Interconsulaire
295 boulevard des Saveurs
COULOUNIEIX-CHAMIERS (24660)

Adresse postale
CS 10250
24060 PERIGUEUX CEDEX 9

Tél. 05 53 35 88 88

dordogne.chambres-agriculture.fr

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGRO-ALIMENTAIRE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

Chambre d'Agriculture Dordogne - PAO - SUP.COM.DOC46_09/10/2026 - Crédits photos : Chambre d'agriculture Dordogne, Jakubowski N.



Guide dédié aux propriétaires fonciers

(MAJ : 06/10/2026)

dordogne.chambres-agriculture.fr

CHAMBRE D'AGRICULTURE DORDOGNE

Le foncier en Dordogne : un enjeu clé pour l'agriculture

La Dordogne doit faire face à une situation contradictoire : une forte demande de foncier agricole pour les porteurs de projet et les agriculteurs actifs, et une baisse des surfaces disponibles.
Pour le devenir du secteur agricole, les propriétaires fonciers se révèlent des acteurs clés pour valoriser des terres souvent inexploitées.

Une relation « gagnant - gagnant »

Je cède « l'usage » de mon terrain mais je reste propriétaire

Les 4 bonnes raisons pour me décider à louer

1. Je confie l'exploitation de mes terres à un agriculteur, donc je n'ai plus besoin de les entretenir.

2. Je participe au maintien d'un paysage ouvert et entretenu (limitation des risques d'incendie).

3. Je contribue au développement économique de mon territoire en soutenant l'activité agricole.

4. Je favorise l'installation d'agriculteurs ou je pérennise l'activité agricole existante.

Les formes de location soumises au statut du fermage

Le bail rural (9 ans)

C'est le bail de référence en agriculture.
Le bail rural porte sur les biens ruraux agricoles (terres et bâtiments). Il permet une location très cadrée, d'une durée minimale de 9 ans, renouvelable par tacite reconduction.
Le montant du fermage est encadré par arrêté préfectoral (publié chaque année à l'automne (cf. site internet) qui prévoit des minima et des maxima dans lesquels doit se situer le loyer. Le loyer des bâtiments est actualisé tous les ans en fonction de l'indice de référence des loyers (IRL), base de référence 2ème trimestre de l'année en cours.
Le contrat doit être rédigé par écrit et un état des lieux doit être établi et signé par les parties dans le mois qui précède l'entrée en jouissance. L'absence d'état des lieux peut-être source de conflits lors de la fin du bail.
Le fermier contribue au paiement de la taxe foncière. Il bénéficie de l'intégralité des exonérations sur la TFPNB.

Les baux à long terme

Ils doivent être établis par voie notariée. Ils portent sur une durée minimum de 18 ans renouvelable par période de 9 ans.
Ils garantissent au fermier une certaine sécurité pour la pérennité de son exploitation.



Les différents baux à long terme

Le bail de 18 ans

Renouvelable par période de 9 ans, par tacite reconduction.

Le bail de 25 ans

Sans clause de tacite reconduction : le contrat prend fin au terme du contrat.

Avec clause de tacite reconduction : le contrat se renouvelle d'année en année. Chaque partie a la possibilité d'y mettre fin avec un préavis de 4 ans.

Le bail de carrière

Durée minimale de 25 ans.
Prend fin à l'expiration de l'année culturale durant laquelle le preneur a atteint l'âge de la retraite.

Le bail cessible hors cadre familial

Durée minimale de 18 ans.
Renouvelable par période de 9 ans à défaut de congé reçu 18 mois avant.
Ce bail peut être cédé par le preneur à toute personne sans l'agrément du bailleur mais il doit l'en informer.
Majoration jusqu'à 50 % de plus que celle accordée de base pour les baux à long terme.
Le bailleur a la possibilité de s'opposer à la cession du bail dans un délai de 2 mois et en justifiant un motif légitime (incapacité professionnelle ou défaut de garantie du repreneur, manquement du locataire en place).

Le bail à long terme : avantages pour le bailleur

Un loyer supérieur à celui du bail à ferme ordinaire

Des exonérations fiscales possibles

- Au moment de la donation par le propriétaire des biens loués ou dans le cadre de la succession, celui-ci ou ses héritiers pourront bénéficier d'une exonération partielle des droits de donation ou de succession jusqu'à 75 %.
- Les terres et bâtiments loués dans le cadre d'un bail à long terme sont considérés comme des biens professionnels. Sous certaines conditions, ils peuvent être totalement ou partiellement exonérés de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)

Un terme pour le bail connu à l'avance

Dans le cadre d'un bail de 25 ans sans clause de tacite reconduction ou d'un bail de carrière, le terme du bail est fixé et connu dès la signature de celui-ci.

Comment récupérer mon terrain ?

Par rupture anticipée du contrat

- Le bail peut être résilié à l'amiable entre les parties.
- Par changement de destination du sol. Si le terrain est devenu constructible, le propriétaire pourra mettre fin au bail et devra alors indemniser l'agriculteur.
- Par faute du fermier (défaut de paiement de fermage, sous-location...), pour dégradation ou non-respect des clauses environnementales, état d'incurie, destruction des haies, arbres, fossés sans autorisation. Pour les procédures, se référer au Code rural.

Par non-renouvellement du bail selon la volonté des parties

Le propriétaire peut récupérer ses terres au bout des 9 ans :

- Pour installer sur une activité agricole son conjoint ou partenaire d'un PACS, ses **descendants, sous réserve de remplir les conditions de reprise prévues par le Code rural**
- Pour le **changement de destination des parcelles** (Cf. Document d'urbanisme en vigueur)
- Pour la **vente des terres** sous certaines conditions
- Lorsque **le fermier a atteint l'âge de la retraite**

Que le bail soit écrit ou verbal, le non-renouvellement doit être notifié 18 mois au moins avant son expiration par acte d'huissier (pour le propriétaire) ou 12 mois par lettre recommandée avec AR (pour le fermier).

Un contrat type départemental existe.
Téléchargement : *https://dordogne.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/294_chambre_agriculture_de_la_dordogne/Documents/Foncier/Contrat_type_septembre_2024_-_VF.pdf*

En l'absence de solution amiable, les litiges seront de la compétence du Tribunal Paritaire des Baux Ruraux (TPBR).

Les différents formes de location non soumises au statut du fermage

Le prêt à usage (commodat)

Le prêt à usage se traduit par un engagement contractuel entre un prêteur (propriétaire) et un emprunteur (exploitant), qui décident ensemble de la durée d'utilisation du bien.
La gratuité caractérise ce contrat.
Ce contrat confère une précarité à l'emprunteur qui ne peut se prévaloir de la qualité de fermier.

Téléchargement : https://dordogne.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/294_chambre_agriculture_de_la_dordogne/Documents/Foncier/Modele_Contrat-PretaUsageCommodat.pdf

Le bail de petites parcelles

Ce contrat permet la location de terres agricoles. Il échappe au statut du fermage si la superficie louée est inférieure à 2 hectares de SAU (arrêté préfectoral) et ne constitue pas une partie essentielle de l'exploitation. Le locataire ne peut se prévaloir, entre autres, ni d'un droit à renouvellement automatique, ni du droit de préemption.

Téléchargement : https://dordogne.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/294_chambre_agriculture_de_la_dordogne/Documents/Foncier/Modele_Contrat_bailpetiteparcelle_Note.pdf

La convention de mise à disposition (CMD) des SAFER

C'est un contrat géré par les SAFER à mi-chemin entre le bail rural et le bail de petites parcelles.
La durée du contrat ne peut excéder 6 ans. Ce contrat est renouvelable une seule fois. Il permet une certaine souplesse de gestion.
Cependant, il ne constitue pas une formule pérenne pour installer un agriculteur.
C'est la SAFER qui propose le fermier au propriétaire. Elle garantit le paiement.

La convention pluriannuelle de pâturage

La convention de pâturage est une forme de bail qui ne confère pas au preneur une jouissance continue et exclusive. Le propriétaire conserve la liberté d'utiliser les parcelles à d'autres fins en dehors des périodes de pâturage. Il s'agit d'une utilisation alternée des parcelles dans la même année (pâturage, chasse...).

Téléchargement : https://dordogne.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/294_chambre_agriculture_de_la_dordogne/Documents/Foncier/Convention_pluriannuelle_expl_agricole_et_paturage.pdf

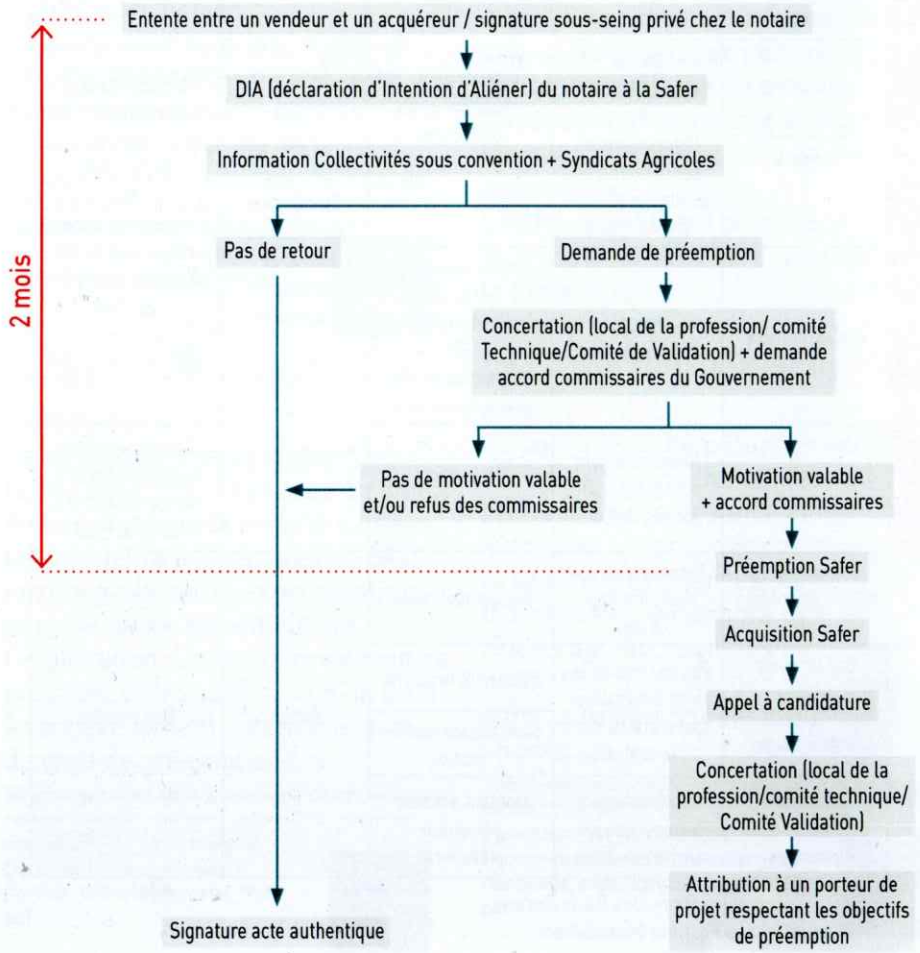
Les différents types de contrats possibles

	Type	Renouvellement	Fermage	Fiscaux	Transmissibilité
Soumis au statut du fermage	Bail de 9 ans ou plus	Renouvellement automatique par période de 9 ans	Montant encadré par arrêté préfectoral Pas de majoration	Aucun	Cessible dans le cadre familial (avec agrément du bailleur et du TPBR)
	Bail de 18 ans ou plus		Majoration prévue par arrêté préfectoral	Exonération partielle des droits de donation et succession	Cessible dans le cadre familial (avec agrément du bailleur et du TPBR) OU Possibilité d'une clause interdisant la cession à un descendant
	Bail de 25 ans ou plus	Pas de renouvellement OU Renouvellement par période d'un an (clause de tacite reconduction)			
	Bail de carrière	Pas de renouvellement	Majoration prévue par arrêté Préfectoral ET Majoration de 1% par année du bail		
	Bail cessible hors du cadre familial	Renouvellement automatique par période de 9 ans	Majoration jusqu'à 50 %		Cessible dans les conditions fixées à l'article L418-1 et s. du Code rural
	Convention de mise à disposition Safer	Renouvelable une seule fois pour 6 ans	Pas de majoration	Aucun	Non cessible
	Bail de petite parcelle	Pas de renouvellement automatique sauf si clause dans le contrat	Fixation libre du prix		
	Prêt à usage		Sans aucune contrepartie		
	Convention pluriannuelle de pâturage	Renouvellement automatique par période de 3 ans	Montant encadré par arrêté préfectoral		

TPBR = Tribunal Paritaire des Baux Ruraux
IFI = Impôt sur la Fortune Immobilière

La préemption par la SAFER

La SAFER peut acheter des biens agricoles ou ruraux puis les revendre principalement à des agriculteurs pour contribuer à leur installation ou au maintien de leur activités, à des collectivités pour les accompagner dans la mise en oeuvre de leurs projets d'aménagement et de gestion de l'espace ou à des établissements publics nationaux ou locaux. Le droit de préemption des espaces agricoles dont elle dispose est prévu aux articles L143-1 et suivants du code rural. Il s'exerce toujours dans le but d'intérêt général.



La vente des biens agricoles

Les parcelles agricoles louées peuvent être vendues à tout moment pendant le bail. La seule mesure préventive est de respecter le droit de préemption du preneur (en cas de bail rural le fermier en place est prioritaire).

Lorsque le propriétaire envisage de vendre son bien loué

Si vous vendez votre bien agricole sans changement de destination, votre fermier peut exercer son droit de préemption dans les cas suivants :

- S'il est locataire de la parcelle mise en vente.
- S'il est exploitant agricole depuis plus de 3 ans (pas nécessairement de la parcelle, sauf pour être prioritaire face à la SAFER).
- S'il s'engage à exploiter le bien préempté pendant au moins 9 ans (sauf incapacité grave et permanente).

Association foncière

Une gestion collective et territoriale

L'association foncière est constituée de propriétaires d'un périmètre défini qui se regroupent pour gérer leurs propriétés. Le périmètre doit être cohérent pour permettre une bonne exploitation agricole du site. Chaque membre reste propriétaire de son terrain. Seule l'association est l'interlocutrice avec l'agriculteur. Elle propose le mode de location qu'elle souhaite, **bail rural** ou **conventions pluriannuelles**. Le périmètre est strict mais la liste des propriétaires peut évoluer au cours du temps, par les cessions et/ou les successions.

Les nouveaux propriétaires sont d'office membres de l'association. Peuvent être également des propriétaires : une commune ou un organisme d'Etat.

La Chambre d'agriculture souhaite encourager la création de ce type d'associations à l'échelle locale avec une coordination départementale pour une gestion optimale du foncier.



Mes droits et mes devoirs

Mes droits

Je garde la main sur mon bien sur différents aspects :

- Exploiter mes parcelles ou par un membre de ma famille
- Récupérer mon bien dans certaines conditions précisées par le code rural (non-respect des clauses, constructibilités...)
- Droit de regard pour certaines interventions du fermier (construction de bâtiment, plantation, abattage ou arrachage...) même avec un bail.

Mes devoirs

L'obligation d'entretien (art. L.2212-25 du Code général des collectivités territoriales)
En tant que propriétaire de biens fonciers agricoles, j'ai l'obligation légale de les entretenir et de ne pas les laisser en friches. Si mes biens ne sont pas entretenus, je suis le seul responsable de leur mauvais entretien.
Les obligations d'entretien sont motivées par des mesures d'ordre public (lutte contre les incendies, dépots sauvages, invasion de plantes allergisantes...)

Mise en valeur des terres incultes (art. L. 125.1 et suivant du Code rural)
Le code rural impose à chaque propriétaire de valoriser ses parcelles.
S'il est établi que mes parcelles sont manifestement non cultivées ou sous-exploitées depuis plus de 3 ans, je peux être sommé de les mettre en valeur ou de les faire exploiter.

L'obligation du respect de la liberté d'entreprendre du fermier
J'ai l'obligation en tant que propriétaire de ne pas interférer avec la conduite de l'activité agricole du fermier en place.
Si j'ai signé un bail rural, je n'ai pas la possibilité de changer de fermier et/ou d'imposer au fermier un cahier des charges sauf si le bail le stipule.

L'obligation de débroussaillement
Le département de la Dordogne est classé parmi les départements particulièrement exposés aux risques d'incendie de forêt.
Le débroussaillement est obligatoire dans un rayon de 50 mètres autour des constructions situées en zone sensible aux risques d'incendie, mais aussi sur les 10 mètres situés de part et d'autre d'une allée privée. C'est au propriétaire de la construction d'assumer le débroussaillement.
Le maire peut porter jusqu'à 100 mètres l'obligation de débroussaillement, notamment à proximité des habitations.
Si je suis concerné par cette obligation et que je ne l'applique pas, le maire, après m'avoir mis en demeure, peut faire intervenir un tiers pour le débroussaillement.
Cette intervention me sera directement facturée.

