Tour des fermes existantes (95) – 13 octobre 2026

Synthèse de la journée

La journée a permis d'observer la diversité des modèles d'installation sur des fermes existantes, en association ou à la suite d'une transmission.

- **Diversité des propositions** : la vente du foncier est parfois requise, parfois facultative, parfois absente. La transmission du matériel et des débouchés n'est pas systématique.
- **Diversité des échéances** : entre 1 et 3 ans, avec ou sans phase de tutorat.
- **Diversité des prix** :
    - 280 k€ pour la ferme A, pour l'ensemble du matériel et un système global avec des débouchés en place.
    - 390 k€ pour la ferme B, incluant le foncier, des tunnels et un peu de matériel, pour une activité quasi à l'arrêt.
    - Un montant peu précisé pour la ferme C, lié à un montage particulier avec la fondation propriétaire du foncier.
    - Un montant d'installation d'environ 420 k€ pour la ferme D, dont environ 130 k€ pourraient être financés par des subventions.

Le coût de reprise et la valeur du travail accumulé

Le coût de reprise correspond à un travail mené sur plusieurs années, qui doit être racheté en une fois. Comme l'a formulé l'un des associés de la ferme A : « créer une activité qui fonctionne sur un terrain vierge, avec une bonne ambiance et un salaire correct, représente un investissement important ». Cet investissement est à la fois financier et humain (temps physique, cognitif et administratif).

Ce qui est proposé à la transmission ne correspond pas toujours aux attentes des porteurs de projet. Afin que l'activité puisse s'adapter aux besoins de futurs repreneurs, la ferme A a décidé de prévoir un surdimensionnement de l'installation électrique, une dalle béton permettant une extension du hangar et un réseau de pompage permettant de créer une pépinière. La possibilité de réduire l'activité au moment de la reprise a aussi été évoquée, pour éviter un niveau d'activité trop élevé lors d'une première installation.

Marges de négociation

- Certains cédants fixent comme critère la reprise de matériels précis (les tunnels, pour la ferme B), tandis que la ferme A se dit ouverte à une reprise partielle du matériel.

- La valeur du matériel est centrale, mais le prix global d'une ferme ne correspond pas nécessairement à la somme des valeurs de marché de chaque outil. Il dépend aussi de la rentabilité de l'activité (niveau de rémunération), des perspectives, du contexte (environnement de 400 ha en bio) et de la qualité du site.
- Plusieurs formes de décapitalisation sont envisageables :
    - Le foncier peut être loué plutôt que vendu ;
    - Le propriétaire du foncier peut parfois investir dans le bâti et le porter lui-même, ce qui évite de construire sur le terrain d'autrui ;
    - Dans la ferme C, la convention de vente prévoit le rachat du matériel par la fondation à la fin du bail, ce qui garantit à l'installant un acheteur en fin de carrière.

Transmission des savoirs et des relations

La transmission ne porte pas uniquement sur les biens matériels. La ferme A a mené un long travail de recueil auprès des agriculteurs voisins sur l'historique des pratiques sur les parcelles. Ses associés ont souligné l'intérêt d'une période de tuilage pour transmettre le matériel et les connaissances liées à son usage. Ils ont aussi mentionné l'importance de transmettre les relations construites avec des partenaires institutionnels et avec les agriculteurs voisins, notamment dans le cadre de l'entraide. La question des salariés a également été abordée : lorsqu'ils sont intégrés au projet de reprise, ils représentent une forme de continuité et de transmission de savoirs.

Critères des cédants et « fit humain »

Les visites étaient conçues comme des occasions de rencontre entre cédants et repreneurs, la transmission reposant aussi sur une compatibilité humaine. Chaque cédant a présenté ses critères :

- Les associés de la ferme A souhaitent que les repreneurs comprennent le fonctionnement global du site et sa dimension collective, paysagère et territoriale.
- Le cédant C souhaite transmettre à des personnes capables de faire perdurer un système autonome, en lien avec le travail du site sur la production d'une assiette équilibrée.
- Le cédant B se déclare attentif à la compatibilité entre l'activité du conjoint ou de la conjointe du repreneur et les contraintes de la ferme. Sa conception du métier implique une présence 7 jours sur 7, qu'il juge difficile à concilier avec l'emploi d'un partenaire qui resterait sur une vie salariés à horaires réguliers.

- La porteuse de projet D attend un minimum d'expérience de la part de son futur associé ou de sa future associée. L'un des associés de la ferme A l'a résumé ainsi : « l'expérience génère l'appétence ».

Freins psychosociaux

Plusieurs freins ont été identifiés :

- Le cédant C a une position établie sur le départ probable de salariés après la reprise, sans que ceux-ci aient été consultés à ce sujet.
- Le cédant B a mis fin subitement à une transaction avec deux candidats, qui avaient indiqué avoir besoin de deux mois pour finaliser leurs démarches.
- Les informations sont parfois peu claires ou difficiles à obtenir (par exemple sur l'obligation légale de racheter le foncier dans le cas de la ferme B).
- Les changements d'avis des cédants sont fréquents et parfois rapides. C'est pourquoi d'ailleurs ABIOSOL propose un suivi relationnel dans ces processus.

S'installer en collectif

Tous les sites visités ont souligné l'intérêt de s'installer en collectif. Cet avis s'accompagne d'une mise en garde : être à plusieurs implique d'accepter de ne pas tout décider. Un travail sur le passage du « je » au « nous » est donc nécessaire : ce que chacun gagne et perd dans le processus, et ce qu'il recherche chez un ou une associée.

Les associés de la ferme A ont choisi un temps de vie commune avant de s'associer, pour mieux se connaître. La porteuse de projet D propose également un temps d'interconnaissance long, afin de vérifier la compatibilité des visions et du rapport à l'argent. Cette période peut prendre la forme d'un salariat. Ce besoin de temps, à la fois pour trouver les bonnes personnes et pour les connaître, justifie d'anticiper les reprises de fermes et les installations collectives.

Cet enjeu s'inscrit dans le contexte démographique et territorial de la région : de nombreuses fermes vont perdre leur exploitant pour cause de départ en retraite. Les fermes y sont très majoritairement céréalières et de grande surface, ce qui rend la constitution de collectifs d'autant plus nécessaire pour les reprendre.

Enfin, une installation collective peut constituer un projet plus résilient sur les plans humain, économique et agronomique. L'exemple cité est le rôle de l'élevage de la ferme C dans la gestion de la fertilisation des parcelles maraîchères voisines de la ferme A.

Conclusion : penser sa fin d'activité dès l'installation

Au moment de son installation, il peut être utile d'envisager dès à présent sa fin d'activité. Si les repreneurs peinent à trouver des fermes correspondant à leurs attentes, et les

cédants à trouver des repreneurs, la question se pose de savoir comment construire une activité, et donc une fin d'activité, qui réponde à cet écart.

Deux pistes ont été identifiées :

- **Prévoir dès le départ une fin d'activité qui ne repose pas sur la revente de l'outil de production.** Cela suppose un modèle permettant de se rémunérer tout au long de l'activité, plutôt que de constituer un patrimoine à revendre en fin de carrière. Il faut alors accepter que l'outil de production, les débouchés et les liens construits avec les voisins, les consommateurs et les acteurs du territoire puissent être démantelés.
- **Développer la capacité d'adaptation de la ferme.** Sa polyvalence permet de faire perdurer une activité construite sur la durée, en lui laissant la possibilité d'évoluer selon les aspirations des futurs repreneurs.

Cette conclusion invite à intégrer la transmissibilité dès la constitution de la ferme et dans sa gestion courante. Elle invite aussi à considérer avec ouverture des modèles de fermes à transmettre qui s'éloignent a priori du projet initial, mais dont le potentiel d'évolution peut être exploité.