

## Financement, rentabilité, attractivité: les freins persistants à la transmission

© 17/11/2017 | Florian Cazerès • Terre-net Média

**Terres trop chères, manque d'attractivité, démographie en berne... La transmission des exploitations est un enjeu crucial pour l'avenir de l'agriculture hexagonale. Pour y faire face, les acteurs du secteur tentent de s'organiser.**



*Le coût croissant des reprises d'exploitations par les jeunes souhaitant s'installer, pose de plus en plus de difficultés de financement.*

*(©Watier visuels)*

« **L**a plus grande richesse que l'on perd en ce moment dans l'agriculture, ce sont les hommes. » Pour Jérémy Decerle, président des **Jeunes agriculteurs**, le temps presse. Et pour cause : au cours des dix prochaines années, la moitié des agriculteurs français devront prendre leur retraite. Un cinquième du territoire devrait changer de main. Or, la transmission familiale, qui a longtemps été la norme, est de moins en moins fréquente. Trouver un repreneur, est, dès lors, de plus en plus compliqué pour les cédants.

Ce sujet est le thème de la « **Quinzaine de la transmission** », qui a lieu du 17 novembre au 5 décembre partout en France. Lors d'une table ronde organisée par les Chambres d'agriculture à cette occasion à Paris, **l'APCA** a présenté ses dispositifs pour favoriser les **transmissions**. « Il faut avant tout informer le plus tôt possible les agriculteurs, pour leur donner le temps de se préparer », selon Raymond Vial, référent installation-transmission.

Pour sensibiliser les **futurs cédants**, l'APCA organise ainsi, tout au long de l'année, de nombreuses réunions d'information, des ateliers et tables rondes. Le réseau aide également les agriculteurs et les futurs repreneurs à se rencontrer, via des « **Farm Dating** », des journées calquées sur la mode des « speed dating ». « Cela peut prêter à sourire mais les résultats sont probants : dans mon département, on réalise 50 % des opérations lors de ces journées-là », indique Raymond Vial.

Le principal frein aux transmissions reste le **prix des exploitations**. Souvent, celles-ci ont été agrandies par le cédant, qui y a beaucoup investi. Par ailleurs, la valeur patrimoniale reste importante dans la vente, parfois plus que la rentabilité du bien. Les **banques** peuvent enfin demander jusqu'à 30 % d'apport. Il est dès lors très difficile pour le repreneur de trouver les fonds nécessaires, et de demander un prêt bancaire, dans un contexte de crise agricole.

Pour pallier ce problème, les Chambres d'agriculture ont élaboré des partenariats avec Mimosa, une plateforme de **crowdfunding** spécialisée dans les projets agricoles, et Labeliance, un **fonds d'investissement** qui permet au repreneur de réunir les fonds nécessaires à l'obtention d'un crédit. « Nous allons faire le travail des banques, qui ne veulent pas financer l'agriculture, malheureusement », déplore Claude Cochonneau, président des Chambres d'agriculture.

### Faire connaître les métiers de l'agriculture

Autre problème, selon l'APCA : le manque d'attractivité du métier. C'est ce qu'explique Sébastien Windsor, président de la Chambre d'agriculture de Seine-Maritime, et qui a présidé l'atelier attractivité/formation des **États généraux de l'alimentation**. « Il faut communiquer, en coordination avec l'agroalimentaire et les filières, peut-être via un fonds de communication, sur les réalités du métier, afin d'avoir plus d'impact ».

Lors des États généraux, le groupe de travail a également insisté sur la nécessité de faire connaître les formations aux plus jeunes, via des campagnes de communication à destination des établissements scolaires. « Nous devons ouvrir nos fermes aux écoles, accueillir des stagiaires et faire connaître nos métiers. Nous avons des métiers porteurs de sens, avec des conditions de travail qui peuvent être agréables, loin des clichés. C'est comme ça que nous attirerons », conclut Sébastien Windsor.

### **Artisanat : « Nous avons les mêmes problèmes que vous »**

Lors de la table ronde, Karine Desroses, présidente de la Chambre des métiers de l'artisanat de la Vienne, a présenté le regard des artisans sur ces problématiques. « J'ai l'impression d'être à la Chambre des métiers, nous avons les mêmes problèmes que vous », a-t-elle remarqué.

Pour répondre à ces enjeux, les Chambres des métiers ont mené des campagnes de communication fortes (« artisanat, première entreprise de France »). Elles ont développé une plateforme digitale réunissant les offres et les demandes de reprises. Enfin, elles accompagnent en amont le futur cédant. « Nous intervenons dès que la personne a 50 ans pour l'aider à réfléchir sur la thématique de la transmission », a ainsi expliqué Karine Desroses.