



ÉDITO

Paroles de foncier

Le PÉRIODIQUE de la transmission réussie, édité par la Safer en Nouvelle-Aquitaine

« La Safer transforme vos rêves en réalité »

L'accès au foncier est une des clés pour la réalisation de nombreux projets. Ce fut le thème d'une des conférences de la Semaine de l'Agriculture de la Nouvelle-Aquitaine qui s'est tenue en mai dernier, Covid oblige, en mode 100 % digital. Une première, une réussite. Cette crise sanitaire nous amène, chacun dans nos domaines d'activité, à nous adapter.

Depuis quelques années, nous rencontrons de plus en plus des porteurs de projet venant d'horizons très différents et variés, reflet d'une demande sociétale en évolution par rapport à l'alimentation et l'agriculture. La crise sanitaire actuelle semble avoir accéléré cette tendance. Elle questionne également de nombreux citadins. Les changements de vie s'accroissent depuis quelques mois, on veut s'installer en campagne pour y développer un projet professionnel, une reconversion ou tout simplement y vivre. Une chance pour nos campagnes.

Dans ce contexte, la Safer répond à ces nouvelles demandes et adapte ses services et conseils. Plus particulièrement, ce numéro illustre la mission du réseau « Projets et Investissements Ruraux » qui accompagne toute personne souhaitant acheter un bien en milieu rural. C'est aussi le renforcement de nos compétences pour sécuriser les transmissions sociétales. Nous poursuivons également le développement de nos partenariats pour répondre au mieux aux besoins des candidats. Dans ce numéro, nous parlerons par exemple de l'assurance fermage avec Groupama...

Ainsi, nous mettons tout en œuvre pour transformer vos rêves en réalité !

Patrice COUTIN

Président de la Safer Nouvelle-Aquitaine



PAROLES DE PRO

» En Haute-Vienne, la Safer a accompagné un projet de « maison de retraite pour poules »

p.2

PAROLES D'EXPERTS

PAROLES DE PARTENAIRES



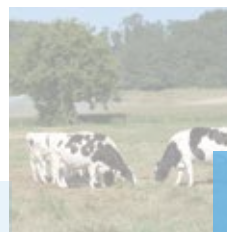
» Mieux accompagner la transmission des exploitations

p.6



» Dimitri Lély Directeur Agricole à Groupama Centre-Atlantique

p.7



› En Haute-Vienne, la Safer a accompagné un projet de « maison de retraite pour poules »

C'est à Coussac-Bonneval que la start-up Poulehouse s'est développée, sur une exploitation de 16 hectares qui ne trouvait pas de repreneur localement. Grâce à l'accompagnement de la Safer Nouvelle-Aquitaine et de son Service Projets et Investissements Ruraux, ce projet atypique a pu voir le jour en 2017, porté par une nouvelle génération d'agriculteurs entrepreneurs qui participent ainsi à la redynamisation de ce territoire rural en déprise.

Les trois associés de Poulehouse sont partis d'un constat méconnu des Français, qu'à l'âge de 18 mois, les poules pondeuses sont abattues car elles ne pondent plus suffisamment, bien qu'elles peuvent le faire jusqu'à six ou sept ans voire plus. En découvrant cette pratique, Fabien Sauleman, développeur d'applications numériques, entrepreneur dans l'âme, réfléchit à un concept : « *l'œuf qui ne tue pas la poule* ». Associé à Sébastien Neusch, alors directeur artistique, les deux Parisiens cherchent un collègue doté des connaissances agricoles qui leur font défaut. Au même moment, Élodie Pellegrain s'intéresse à la question lors de ses études d'ingénieur agronome. « *Suite à notre rencontre fin 2016, nous avons décidé de concevoir ensemble le projet, raconte la co-fondatrice en charge de la R&D, nous avons créé la société en février 2017 et contractualisé avec un premier éleveur pour récupérer ses poules à 18 mois.* »



Fabien Sauleman, Élodie Pellegrain et Sébastien Neusch, cofondateurs de la start-up Poulehouse

Les associés cherchaient une ferme avec une position centrale sur le territoire, ce qui les a menés en Limousin, par rapport à la superficie souhaitée et à leur budget. « *Nous avons été très bien accompagnés par François Girod de la Safer, de la visite jusqu'à la finalisation du dossier, les démarches ont été très rapides, nous avons visité plusieurs fermes dans l'Allier et en Dordogne mais je suis tombée en amour de cette jolie ferme de Coussac-Bonneval. Nous avons signé en septembre 2017.* »

Une start-up agricole qui se développe

Au départ, leur ferme pilote accueillait plus de 500 poules et à présent, 4 000 gallinacés de un à quatre ans ont trouvé ici un havre de paix. Les associés ont également 80 000 poules sous contrat chez des éleveurs de la moitié nord de l'Hexagone, dont une moitié en bio, l'autre en plein air. Les poules sont achetées à un prix plus élevé que celui d'un abattoir, ce qui les encourage à confier leurs poules à Poulehouse. Tout le monde s'y retrouve, c'est du gagnant-gagnant.



La maison de retraite pour poules pondeuses de Coussac-Bonneval va s'agrandir en 2021

Certaines poules finiront leur jour dans leur ferme, d'autres resteront chez l'éleveur d'origine où seront recueillies par un spécialiste en poules âgées jusqu'à leur mort naturelle.

À la ferme de Coussac-Bonneval est actuellement élevé un lot de poules d'âge normal complété, depuis un an, par des poussins sexés in ovo. « Nous avons passé un partenariat avec la start-up hollandaise Seleggt, qui a mis au point le sexage in ovo afin de détecter le sexe du poussin dans l'œuf pour couvrir seulement les femelles. Nos éleveurs partenaires produisent ainsi des œufs qui ne tuent ni la poule, ni les poussins mâles. »

Les œufs de Poulehouse sont distribués dans 3 000 points de vente à un prix un peu plus élevé que les œufs issus de l'élevage classique. « Nous faisons de la pédagogie pour expliquer notre démarche et le prix plus élevé de nos œufs et les consommateurs le comprennent, précise Élodie Pellegrain. En trois ans, plus de sept millions d'œufs bio et plein air ont été écoulés. »

Un sixième poulailler devrait être installé sur leur ferme en 2021 pour accueillir un millier de cocottes supplémentaires. La start-up emploie désormais une trentaine de salariés basés en majorité à Paris, trois s'occupant à plein temps des poules de la ferme.

De nouvelles compétences à la Safer

C'est suite à la création de la Safer Nouvelle-Aquitaine voilà un an qu'un nouveau positionnement a été décidé afin de suivre des porteurs de projets désirant s'installer dans la région à l'exemple de ces trois associés. « De longue date, le Limousin a été attentif aux candidats à l'installation extérieurs à ce territoire, constate Philippe Tuzet, directeur général de la Safer Nouvelle-Aquitaine. La transmission d'exploitations par la recherche de candidats extérieurs au territoire est une préoccupation ancienne en Limousin. Face à la hausse des départs, il faut trouver des repreneurs parfois hors cadre

familial et non locaux, ce qui incombe au Service Projets et Investissements Ruraux (SPIR) de la Safer. Ce service était déjà structuré en Limousin, nous l'avons développé sur tous les départements de la région en recrutant des conseillers spécialisés. Nous accompagnons tous types de projets, atypiques comme celui-ci, mais le plus souvent sur des transmissions qui prévoient la poursuite de l'exploitation cédée, quelle que soit la filière - élevage, cultures, viticulture... Notre objectif est de pouvoir solutionner des transmissions et permettre ainsi le maintien voire le développement de l'activité sur un territoire. »

Les dernières embauches datent de mai et juin en Charente-Maritime, Dordogne, Lot-et-Garonne et Deux-Sèvres. De plus, le site www.proprietes-rurales.com apporte une vitrine nationale voire internationale à des biens n'ayant pas de repreneurs locaux. « Nous avons changé de braquet avec des personnes qui travaillent exclusivement sur ces projets d'accueil de candidats extérieurs, ajoute-t-il, et depuis la fin du confinement, nous avons des demandes de gens qui veulent acheter des biens à la campagne pour leur reconversion. Nous sommes prêts à répondre à ces demandes qui correspondent à des besoins locaux, nous contribuons ainsi à maintenir la population rurale et les emplois. »

www.proprietes-rurales.com



Ludovic Lacroix et François Girod, respectivement conseiller SPIR et conseiller foncier de la Safer

Une exploitation sans repreneur local

L'installation de Poulehouse a été facilitée grâce à la collaboration étroite entre le conseiller foncier et le conseiller SPIR qui ont œuvré de concert pour que ce projet atypique aboutisse. La Safer avait été contactée en juillet 2016 par le propriétaire de ce bien de 16 ha avec bâtiment qui voulait prendre sa retraite. La Safer a lancé une campagne de publicité auprès de la Préfecture, des mairies, sur son site internet, via des annonces légales et auprès des syndicats agricoles, ce qui n'a pas permis de trouver un acheteur local. *« Le conseiller SPIR a visité le bien pour le mettre en vente sur notre site national ce qui a déclenché plus de vingt visites se souvient François Girod, conseiller foncier Safer. Cette propriété a toujours plu mais elle a mis du temps à trouver son porteur de projet. »*

Outre l'annonce sur le site, les porteurs de projets en portefeuille au SPIR ont été contactés. *« Le bien a séduit Élodie Pellegrain, raconte Ludovic Lacroix, conseiller SPIR, nous lui avons envoyé plusieurs descriptifs de propriétés susceptibles de correspondre à sa recherche, elle en a visité plusieurs et cela a matché pour celui-ci. »* Le projet a été présenté au comité technique de la Safer en juin 2017 qui a donné un avis favorable.

Un projet qui a fait mouche

Ce projet de maison de retraite pour poules pondeuses aurait pu prêter à sourire. Au contraire, il a été pris très au sérieux dès le départ. *« La Safer est ouverte également à des projets atypiques, il ne faut pas avoir de préjugés en amont, d'idées préconçues, assure Ludovic Lacroix. Les porteurs de projet ne savaient pas comment mettre en place leurs poulaillers sur le terrain, ils ont contacté des conseillers de la Chambre d'agriculture qui leur ont donné toutes les indications nécessaires. Ils ont potassé le sujet, formalisé l'implantation et nous avons rapidement eu des retours positifs. »*

Ludovic Lacroix insiste sur l'importance du montage financier. *« Le rôle du SPIR est aussi de faire un tri entre les projets, c'est pourquoi nous abordons de suite la question du budget, l'apport personnel et le recours à l'emprunt. Les associés ont ici obtenu un prêt très rapidement, du fait d'une réflexion aboutie du projet. »* La visite de la propriété a eu lieu en février 2017, la vente étant conclue en septembre.

Aujourd'hui, Poulehouse est positionné sur un marché porteur. Le confinement a renforcé les circuits courts et de nombreux Français ont adopté des poules pour échapper à la pénurie d'œufs en grande distribution. Ce projet s'inscrit dans cette tendance !

Publié sur aqui.fr le 07-09-2020 par Corinne Mérigaud





› Roland Cayrol, politologue « Nos agriculteurs, on les aime encore plus après la crise! »

Dans le cadre de la Semaine de l'agriculture de Nouvelle-Aquitaine qui s'est tenue en mai dernier, Roland Cayrol, politologue, a partagé son point de vue sur l'agriculture de demain. Pour lui, la crise sanitaire va bel et bien laisser des traces positives sur le comportement d'achat des consommateurs français. Pour justifier ce point de vue, il soutient que ce réveil sera possible car il s'appuie sur des tendances de consommations déjà existantes avant la Covid-19.



Roland Cayrol, politologue, directeur de recherches à Sciences Po Paris et fondateur de l'institut CSA

« Dans les périodes de crises, on dit souvent que plus rien ne sera comme avant. C'est en général exagéré, voire faux. Les citoyens, les consommateurs, redécouvrent vite, aussi, les habitudes d'avant. Et pourtant je crois, en ce qui concerne l'agroalimentaire, que l'on va peut-être avoir là un véritable « après », parce que l'on a réveillé à l'occasion de la crise des tendances qui existaient déjà dans l'opinion par rapport à l'alimentation et à l'agriculture.

Les français ont toujours, quoiqu'en aient pensé les agriculteurs, adoré les agriculteurs. Ils les ont toujours aimé précisément parce qu'ils leur reconnaissent cette capacité formidable de nous donner à manger et si possible à bien manger. On a vu au fil des années, dans les études que l'on a faites avec Aquli.fr pour le salon de l'agriculture de Bordeaux, en même temps que cette confiance, s'installer une demande des citoyens consommateurs français à l'égard de l'agriculture. Cette demande concernait précisément la santé alimentaire et la sécurité alimentaire. On a vu monter des exigences : contre les pesticides, pour une agriculture plus familiale, plus traditionnelle, respectant mieux les produits... On aime l'agriculture, singulièrement en Nouvelle-Aquitaine, mais on a des exigences à son égard, pour une agriculture qui respecte des normes, environnementales, sociales, sanitaires, et qui fournisse des produits de qualité.

Avec cette crise sanitaire, c'est tout cela qui a refait fortement surface. Il a fallu que les agriculteurs s'adaptent à une vitesse folle, avec des moyens limités, à une demande extrêmement pressante du public, des consommateurs, et ils l'ont fait.

Ils ont adopté des moyens nouveaux, de production, de livraison et de lien avec le marché, nouveaux pour eux et pour les consommateurs. Et qui ont marché ! On a senti la qualité d'adaptation des agriculteurs et on a senti les réactions positives des consommateurs français. Même si cela exige des efforts, c'est une indication formidable du maintien possible d'une agriculture nourricière et de fonction de lien social entre les agriculteurs et les consommateurs. C'est pour moi une invitation faite aux agriculteurs à poursuivre dans ce sens. Je suis persuadé que si on aimait les agriculteurs avant, on les aime encore plus après, parce qu'ils ont montré cette capacité d'être avec nous et pour nous pendant la crise. »

Extraits des propos recueillis par www.aquli.fr et mis en ligne le 28/05/2020 par Clément Bordenave



› Mieux accompagner la transmission des exploitations

La Safer Nouvelle-Aquitaine a choisi de développer l'activité de conseil autour de la transmission de l'exploitation en recrutant une personne dotée de 23 ans d'expérience en la matière.

La cession isolée de parcelles ou la cession d'entreprise individuelle ou de sociétés entraîne ipso facto des conséquences juridiques, sociales et fiscales. La Safer est dorénavant en capacité de donner le conseil le plus adapté au cédant en fonction de sa situation.

Le maître-mot, c'est ANTICIPER :

- pour se donner le temps d'organiser son patrimoine et le vendre dans de meilleures conditions
- pour déterminer la date idéale de cession en fonction de son âge et de ses droits à la retraite
- pour atténuer, dans la mesure du possible, l'impact fiscal de la vente de l'entreprise
- pour permettre à la Safer et aux différents conseils du cédant de se réunir et d'établir la meilleure stratégie de transmission de l'exploitation.

Plus précisément, les questions à se poser sur l'organisation juridique peuvent être les suivantes :

- Vendre ses biens immobiliers (terres, bâtiments, siège d'exploitation) avec ou sans le capital d'exploitation (matériel, cheptel, stocks). La valorisation ou la cession peut-elle en être impactée ?
- Le patrimoine immobilier est détenu en société de type GFA ou SCI : faut-il mieux vendre les parts sociales ou les biens immobiliers ?



- Les biens sont démembrés, le cédant détient la nue-propriété et ses parents l'usufruit : faut-il l'accord de tous pour vendre, comment se répartit le prix de cession ?

Les questions fiscales impliquent souvent le schéma de cession : quel va être le prix net, une fois l'impôt et les prélèvements sociaux payés ?

Les modalités de cession peuvent permettre, dans certaines conditions d'aller rechercher différents régimes d'exonération de plus-values professionnelles : dispositif « départ à la retraite », dispositif « vente du fonds pour une valeur inférieure à 300 000 € ou 500 000 € (hors foncier) ».

La cession de parts sociales de sociétés de production (SCEA/GAEC/EARL/SARL/SAS) ou de sociétés immobilières (GFA, GFR, SCI), au lieu de vendre les biens, peut faciliter la transmission de l'entreprise.

Au-delà de ses missions principales fixées par le législateur (art L141-1 du code rural), la Safer Nouvelle-Aquitaine est dorénavant compétente pour répondre à ces différentes questions. L'accompagnement du cédant dans son cheminement vers la cession de son entreprise devient une priorité pour la Safer. L'objectif est d'orchestrer les modalités de cession tout en s'entourant des Conseils du cédant et du repreneur : notaire, avocat et expert-comptable.

Armelle Bénard, juriste fiscaliste à la Safer Nouvelle-Aquitaine, fille d'agriculteurs normands, ancienne responsable du pôle Conseil (de 35 personnes) d'une association d'expertise-comptable et dotée de 23 années d'expérience en cession d'entreprise agricole.

Paroles de partenaires



› Dimitri Lély Directeur Agricole à Groupama Centre-Atlantique

La Fédération Nationale des Safer et Groupama ont annoncé au Salon de l'agriculture le 27 février dernier le lancement d'une nouvelle garantie couvrant les impayés de fermages.



Dimitri Lély
Directeur Agricole à Groupama
Centre-Atlantique

Pourquoi avoir conçu cette garantie ?

« Nous sommes face à une vraie problématique, nous savons qu'un quart des chefs d'exploitations agricoles atteindront l'âge de la retraite au cours des dix prochaines années. Le renouvellement des générations est donc plus que jamais un enjeu pour l'avenir de nos territoires.

Au côté de la Fédération Nationale des Safer, nous avons souhaité répondre ensemble à ce défi pour assurer la vitalité de nos territoires ruraux et sécuriser l'accès à la propriété agricole de nouveaux bailleurs :

- la Safer en identifiant des locataires sélectionnés pour la qualité de leur projet et leur apport à la dynamique locale
- Groupama en proposant un dispositif de garantie des fermages impayés. »

Pouvez-vous expliquer en quoi consiste cette garantie ?

« L'objectif de cette Garantie est de couvrir le paiement de fermages impayés à un propriétaire foncier suite à la défaillance d'un fermier. Les biens concernés sont ceux ayant fait l'objet d'une location dans le cadre d'une intervention Safer.

L'assurance des fermages impayés prend donc en charge les fermages impayés pendant la durée du bail et cela pour une période maximum de 9 ans.

Notre ambition en nous associant avec les Safer est véritablement d'encourager l'investissement foncier dans nos territoires. »

Pouvez-vous détailler ce que couvre exactement la garantie des fermages impayés ?

« Elle couvre la période de deux années de fermage ou de métayage ainsi que les charges et les frais de contentieux. La franchise représente un sixième du fermage annuel. »

Pouvez-vous nous expliquer concrètement le fonctionnement de cette garantie ?

« C'est très simple ! La Safer souscrit le contrat pour le compte du propriétaire foncier mettant des terres en location en adressant une demande d'assurance à Groupama Centre-Atlantique.

L'offre d'assurance des fermages impayés est composée des documents suivants :

- un formulaire de déclaration de risque, que la Safer adresse à la Caisse régionale Groupama
- les Conditions générales du contrat d'Assurances des fermages impayés
- les Conditions particulières du contrat établies par la Caisse régionale Groupama pour chaque propriétaire foncier.

Le cœur de cible est naturellement orienté vers les jeunes fermiers qui s'installent, pour autant aucune condition d'âge n'est posée. Dynamiser les territoires agricoles reste notre priorité ! »

Groupama Centre-Atlantique

Agence Associations / OPA

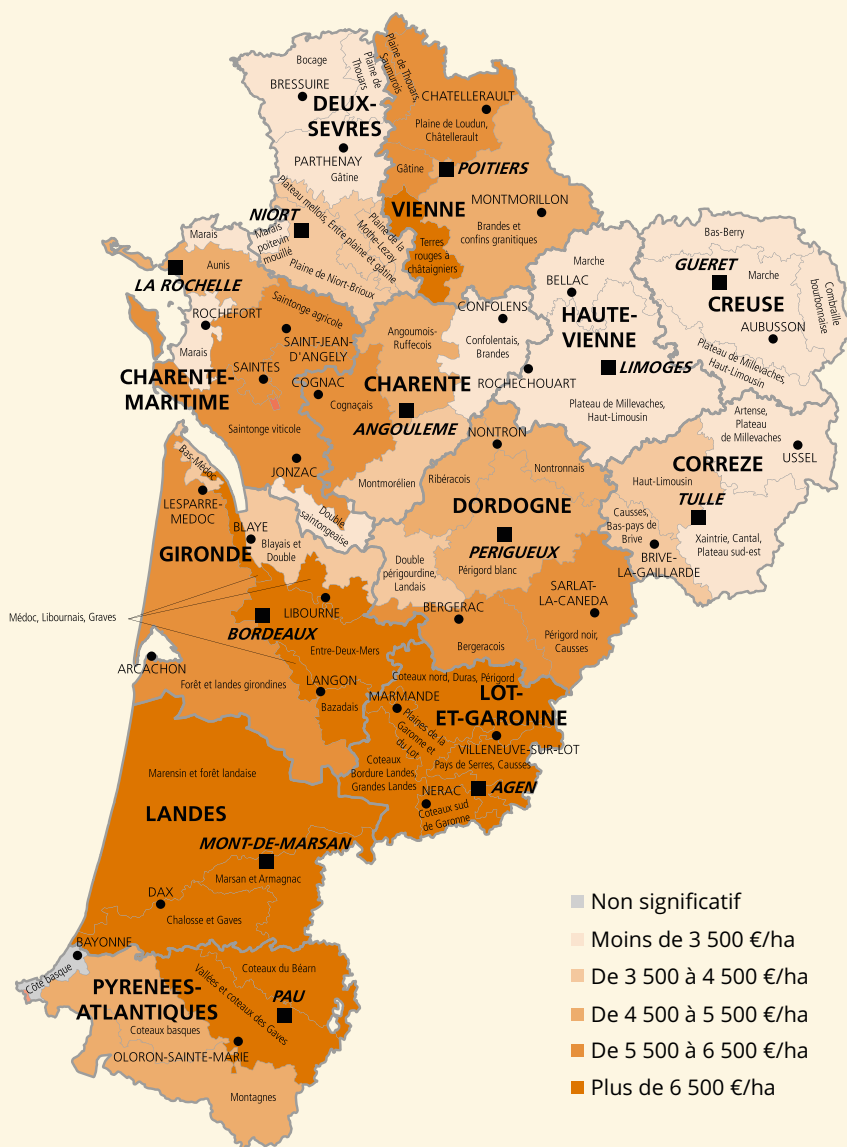
1 avenue de Limoges,
CS 60001, 79000 Niort

Tel : 05 49 28 66 55

Contacts

› Le prix des terres et prés libres non bâtis

Prix moyens triennaux* en euros courants par hectare
Source : Safer-SSP-Terres d'Europe-Scafr



* Les prix moyens triennaux 2019 correspondent à la moyenne 2017-2018-2019 basée sur les biens vendus sur cette période et se rattachant à des zones géographiques plus ou moins homogènes. Ces indicateurs de prix sont des moyennes statistiques et ne sont pas des valeurs d'expertise puisqu'ils ne portent pas sur des biens particuliers bien caractérisés.

Pour toute demande d'évaluation de biens ruraux (exploitations et terres agricoles, domaines viticoles et vignes, forêts, bâtiments...), contactez le service foncier de votre département (coordonnées ci-contre) qui vous proposera une prestation adaptée à vos besoins.

Charente

51 impasse Louis Daguerre, CS 42323
16023 Angoulême Cedex
Tél. : 05 45 61 15 11

Charente-Maritime

10 rue des Vacherons, CS 20080
17103 Saintes Cedex 3
Tél. : 05 46 93 16 90

Corrèze

Immeuble Interconsulaire, « Le Puy Pinçon »
Tulle Est, BP30, 19001 Tulle Cedex
Tél. : 05 55 48 08 85

Creuse

28, avenue d'Auvergne, Immeuble MSA
23000 Guéret
Tél. : 05 55 48 09 19

Dordogne

1165 route de Charbonnieras
24660 Coulounieix-Chamiers
Tél. : 05 53 02 56 40

Gironde

16 avenue de Chavailles, CS 10235
33525 Bruges Cedex
Tél. : 05 56 69 29 99

Landes

584 avenue du Corps Franc Pommies
40280 St Pierre du Mont
Tél. : 05 58 46 59 59

Lot-et-Garonne

271 Rue de Péchabout
47008 Agen Cédex
Tél. : 05 53 95 19 19

Pyrénées-Atlantiques

- BÉARN

18 avenue Louis Sallenave, CS 90605
64006 Pau Cedex
Tél. : 05 59 90 34 20

- PAYS BASQUE

Place Jean Errecart
64120 Saint-Palais
Tel : 05 59 65 88 10

Deux-Sèvres

347 avenue de Limoges, CS 68640
79026 Niort Cedex
Tél. : 05 49 77 32 79

Vienne

30 rue Gay Lussac
86000 Poitiers
Tél. : 05 49 61 12 03

Haute-Vienne

« Les Coreix » - BP 2
87430 Verneuil-sur-Vienne
Tél. : 05 55 48 09 23

www.saferna.fr
www.proprietes-rurales.com