



ÉDITO

Paroles de foncier

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

Renouvellement des générations d'agriculteurs : jouons collectif !

Les premiers chiffres du Recensement Agricole 2020 mettent en lumière l'importance du renouvellement des générations. Ils confirment une baisse importante du nombre d'exploitations en Nouvelle-Aquitaine de 19 000 exploitations en 10 ans. Par ailleurs 28 % des chefs d'exploitations, co-exploitants et associés actifs en Nouvelle-Aquitaine ont désormais 60 ans ou plus.

Souveraineté alimentaire, préservation de l'environnement, vitalité des territoires ruraux...

Le renouvellement des générations d'agriculteurs est au cœur de multiples enjeux sociétaux. Quelles sont les conséquences prévisibles pour nos territoires ? Quel avenir et quels projets pour notre agriculture régionale ? Quelles solutions innovantes pour espérer retourner les tendances ?

La transmission des entreprises agricoles est un des défis autour duquel tous les acteurs des territoires ruraux doivent s'atteler : jouons collectif ! Il y va de la vie de nos campagnes pour aujourd'hui et surtout pour demain.

Tout au long de l'année 2022, les 12 Conférences Départementales du Foncier Rural, complétées de 4 webinaires, Les Lives de la Safer NA, permettront d'échanger sur l'avenir de l'agriculture dans nos territoires faisant face en particulier au défi du renouvellement des générations. Je vous invite à retrouver toutes les dates sur conferences-saferna.fr.

Patrice COUTIN

Président de la Safer Nouvelle-Aquitaine



PAROLES DE PRO

➤ Dans la Vienne, la Safer au cœur de la transmission d'une exploitation d'élevage

p.2

PAROLES D'EXPERTS

PAROLES DE PARTENAIRES



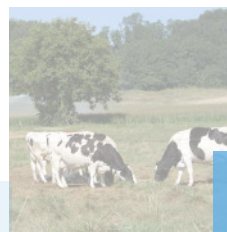
➤ Renouvellement des générations : les premiers enseignements du Recensement Agricole 2020

p.5



➤ Installation en agriculture : La Safer renforce son réseau de partenaires

p.6



› Dans la Vienne, la Safer au cœur de la transmission d'une exploitation d'élevage

En réfléchissant à la transmission de leur exploitation d'élevage de vaches laitières, Maryline et Pierre Augereau, n'auraient pas pensé que ça irait si vite. En janvier 2021, ils contactent la Safer Nouvelle-Aquitaine pour lancer les démarches de mise en vente de leur exploitation, et 10 mois plus tard, la cessation était réalisée. Véritable chef d'orchestre de l'opération, la Safer a permis de faire le lien entre une diversité d'experts, sécurisant ainsi la transaction.

Depuis quatre générations, la famille de Pierre Augereau exploite la ferme de La Giraudière, aux portes de Poitiers. « C'est une exploitation qui appartenait à mon arrière-grand-père, qui s'est transmise de génération en génération. Je suis né sur le site de l'exploitation » raconte Pierre Augereau. Initialement installé en 1984 avec ses parents au sein d'une EARL, l'exploitation a ensuite évolué en GAEC lorsque Maryline, sa femme, a rejoint l'aventure. Aujourd'hui l'exploitation met en valeur 190 ha avec 120 vaches laitières à la traite en permanence en moyenne sur l'année et des quotas laitiers s'élevant à 1 100 000 litres. Elle est composée de bâtiments d'exploitation, d'une salle de traite refaite à neuf et robotisée, de panneaux photovoltaïques sur les toits des hangars d'une production équivalente à 178 000 kWh par an, et d'une maison d'habitation sur site.

L'heure de la retraite approchant, la question de la transmission émergea. « Je savais qu'un jour, je vendrais mon exploitation, puisque mes deux enfants n'étaient pas intéressés par la profession agricole, nous explique-t-il avec émotion. J'ai donc contacté la Safer en janvier 2021, et après tout s'est enchaîné assez rapidement. Et depuis fin octobre 2021, nous avons changé de statut pour devenir salariés de l'exploitation puisque nous n'avons pas encore l'âge de la retraite. »

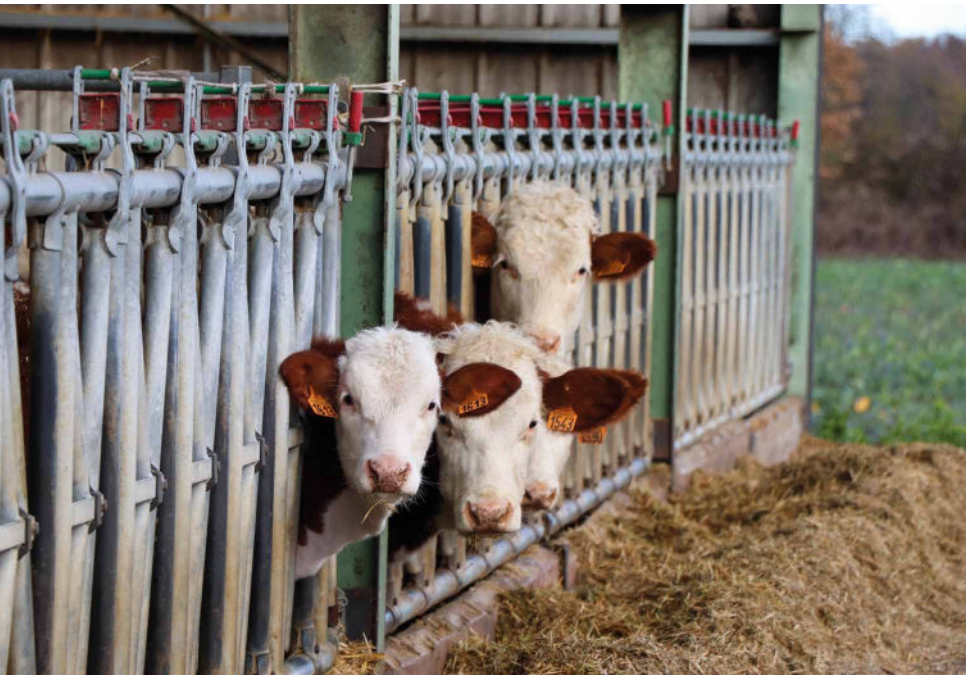
La Safer comme chef d'orchestre de la transmission

Céline Garetier, conseillère Foncier à la Safer Nouvelle-Aquitaine dans la Vienne, nous explique les prémices du projet : « Déjà en 2019, nous avons évalué la propriété. Cela avait permis à Pierre et à Maryline de réfléchir et de murir leur projet de transmission. Ils ont pris conscience de la valeur de leur exploitation, et sont revenus vers nous début 2021 pour finalement lancer la vente. »

La Safer les accompagne dans toutes les étapes de la transmission. « Nous nous sommes entendus sur les conditions de vente, continue la conseillère de la Safer, et les époux Augereau nous ont fourni l'ensemble des données patrimoniales, économiques et comptables, et nous ont donné leur accord sur l'évaluation réalisée. Ils ont été moteurs et acteurs de la transmission de leur exploitation, c'est un point fort dans ce dossier-là. »



Pierre Augereau, agriculteur cédant, et Céline Garetier, conseillère Foncier de la Safer dans la Vienne



« UNE RÉUSSITE DE TRANSMETTRE UN OUTIL EXCEPTIONNEL »

J.B.

Johan Bijstra a été impressionné par l'avancée du dossier : *« l'équipe de la Safer a permis d'aller vite, ils sont moteurs et très accessibles. »* L'agent immobilier, lui aussi, a été un vrai atout dans ce dossier, d'après Céline Garetier, puisqu'il a traduit tous les rendez-vous et qu'il connaissait le métier. Elle rajoute : *« La date de cessation était fin octobre, alors il fallait tenir les délais. Le Crédit Agricole et les notaires ont tenu les délais grâce au travail fait par notre juriste-fiscaliste en amont. »*

« En général en France, précise Johan Bijstra, sur 10 fermes laitières, 2 vont être reprises entièrement, 30 % vont être rachetées pour de l'agrandissement et le reste pour une autre production, souvent céréales. » Pour Pierre Augereau, cédant, cela aurait été un sacrifice que son exploitation parte pour l'agrandissement ou même une exploitation sans l'élevage. *« Organiser un vide de grenier, le jour de mon départ à la retraite, ça aurait été un échec professionnel. »*

Ensemble, les couples de cédants et de repreneurs vont travailler un an sur l'exploitation. *« Pour nous la transmission, pour eux l'acquisition, ce n'est qu'une partie du travail, conclut Pierre Augereau. Cela sera vraiment réussi dans 10 ans quand je passerai, je rentrerai dans la cour, je les verrai prospérer, faire évoluer le site, être heureux et surtout gagner leur vie. »* Toutes les conditions sont aujourd'hui réunies pour ce scénario !

La complexité de ce dossier résidait dans la multitude des éléments à transmettre. *« L'analyse d'Armelle Bénard, juriste-fiscaliste à la Safer Nouvelle-Aquitaine, a été essentielle, précise Céline Garetier. Son œil d'expert et ses connaissances ont permis de trouver la meilleure solution d'un point de vue fiscal et patrimonial, et de sécuriser la transaction. »*

Pour mener à bien la transmission, Céline Garetier a quant à elle été le lien privilégié avec l'ensemble des acteurs et des experts intervenants dans ce dossier, entre les notaires, la banque, l'administration, l'agent immobilier et l'avocat des repreneurs.

« LE CONSEILLER FONCIER DANS CE GENRE DE DOSSIER EST LE CHEF D'ORCHESTRE DE LA TRANSMISSION. C'EST LUI QUI EST LE MAILLON ENTRE TOUS LES INTERLOCUTEURS »

C.G.

Un agent immobilier facilitateur

C'est sur le site d'annonces des Safer **www.proprietes-rurales.com**, que Johan Bijstra, un agent immobilier qui accompagne les étrangers qui veulent acheter en France, a pris connaissance de la vente. En lien avec la Safer, il propose la ferme à un couple d'agriculteurs d'origine hollandaise à la recherche d'une exploitation en production laitière à reprendre en France. *« L'exploitation des époux Augereau est très bien structurée et bien organisée. Il est compliqué d'avoir une ferme pareille aux Pays-Bas, témoigne l'agent immobilier. Les porteurs de projet que nous avons trouvé étaient intéressés pour tout acheter : les terres, les bois, le photovoltaïque, les maisons, le GAEC... »*

Les repreneurs, Annabel et Marc, un couple d'une trentaine d'années, sont venus pour la première visite au mois d'avril, puis au mois de juin la décision était prise. Leurs 3 enfants étaient inscrits à l'école pour la rentrée en septembre 2021. Tout s'est alors accéléré.

Le transfert de parts de sociétés

Armelle Bénard,
juriste fiscaliste de la
Safer Nouvelle-Aquitaine



La cession d'une entreprise agricole sous forme sociétaire peut se réaliser sous deux formes : soit vente d'actifs, ensuite la société est dissoute et liquidée, ou soit vente de parts sociales, la société est donc vendue au repreneur.

La cession des **actifs** permet de transmettre le foncier, les bâtiments, le matériel agricole, les parts de CUMA, et de coopératives, les droits de paiement de base, les animaux, les stocks.

La cession de **parts sociales** entraîne le transfert des actifs désignés ci-dessus en y ajoutant les créances et les disponibilités, et en soustrayant les dettes fournisseurs, les emprunts et les comptes associés. Le capital social est ainsi réévalué, il s'agit de la **valeur patrimoniale**. Cette méthode permet entre autres d'éviter la régularisation de TVA par 20^{ème} sur les constructions réalisées par la société sur le sol de l'associé.

L'analyse se fait en collaboration avec les Conseils des parties (expert-comptable, juristes, notaires, avocat). Il s'agit de trouver le meilleur chemin pour atténuer au mieux la fiscalité du cédant : en utilisant des dispositifs fiscaux liés au départ à la retraite du dirigeant en termes de plus-values professionnelles et à la cession d'entreprise (TVA et plus-values), en conservant un objectif : faciliter la reprise de l'activité agricole par le repreneur.

Le choix entre cession de parts ou cession d'actifs se fait aussi en fonction des contrats liés à la société, des salariés, des baux ruraux. Beaucoup de paramètres entrent en jeu pour déterminer les modalités de cession. Le schéma de cession se construit au fur et à mesure de l'analyse et de l'avancement de la cession. Il est ainsi indispensable **d'anticiper un maximum la transmission pour la préparer au mieux.**



Pour Pierre et Maryline Augereau, en nous mettant autour de la table avec COGEDIS et leur notaire, la cession des parts du GAEC a été vite retenue au lieu de vendre les actifs du Groupement. Vu le profil des repreneurs étrangers, la reprise du GAEC a permis de faciliter leur installation avec le maintien de la personne morale qui réalise l'activité agricole. Sur le terrain, seuls les associés-gérants ont été modifiés. Le GAEC continue à produire du lait et des céréales (maintien des baux en cours, poursuite du contrat de travail du salarié, maintien des participations dans les coopératives et CUMA, même compte bancaire...).

Pour réussir leur transmission, nous conseillons aux cédants une prise de contact très tôt : 3 à 4 ans avant le départ envisagé. L'objectif de ce premier échange est de porter à la connaissance des cédants l'ensemble des aides proposées par la Safer et ses partenaires, notamment les Points Accueil Installation Transmission, et d'échanger sur les différentes possibilités de transmission. Les cédants peuvent ensuite mûrir leur projet avec sérénité. Malheureusement, l'anticipation n'est pas toujours de mise ! C'est dommage : anticiper, prévoir, c'est piloter.



› Renouvellement des générations : les premiers enseignements du Recensement Agricole 2020

Philippe de Guénin, Directeur Régional de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt de Nouvelle-Aquitaine revient sur les premiers enseignements du Recensement Agricole 2020 pour la région et les enjeux qui s'en dégagent.



Philippe de Guénin, Directeur Régional de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt de Nouvelle-Aquitaine

Quels sont les principaux enseignements du Recensement Agricole 2020 sur la question du renouvellement des générations ?

« Nous arrivons à la fin de la vague des papy-boomers. Dans les 5 ans qui viennent, encore de nombreux exploitants âgés vont partir à la retraite. Les 5 années suivantes, ça sera beaucoup moins le cas, on aura rééquilibré la pyramide des âges.

D'un autre côté, les nouveaux installés, dans certaines productions, s'installent avec des surfaces inférieures, alors que nous avons jusqu'à présent une croissance continue des surfaces. C'est notamment le cas du maraîchage, certains élevages de volailles ou des petites exploitations porcines. Cela traduit l'émergence de nouveaux types de projets professionnels, plutôt axés sur la vente directe, le circuit court et la relation avec l'environnement et la société. »

Les grandes tendances observées au plan national sont-elles les mêmes en Nouvelle-Aquitaine ?

« Nous observons sur le plan régional, comme à l'échelle nationale, la fameuse règle des trois tiers : un tiers des exploitants arrivant à la retraite connaît le devenir de son exploitation. Parmi eux, un quart va transmettre l'exploitation, et 6 % vont accepter de céder leur exploitation à l'agrandissement. Quant aux deux autres tiers, il s'agit d'exploitants qui soit vont poursuivre leur activité dans les 5 ans qui viennent, soit qui ne savent pas encore ce qu'ils vont faire.

Les grandes exploitations sont surtout des exploitations végétales, avec des exploitants plutôt plus âgés, pour lesquelles nous pourrions avoir des problèmes de transmission. Mais inversement, plus une exploitation est grande, plus les exploitants organisent leur succession et connaissent le devenir de leur exploitation. Quand on interroge les exploitants, ce sont surtout les « petits » qui ne savent pas ce qu'ils vont devenir.

On observe, en Nouvelle-Aquitaine et sur le plan national, une tendance lourde d'exploitations plus grandes avec moins d'élevage, et en même temps de plus en plus d'installations sur des petites exploitations avec maraîchage notamment. »

L'accès au foncier est-il au cœur de l'enjeu du renouvellement des générations ?

« Vu le nombre encore important d'exploitations qui vont être cédées dans les 5 prochaines années, tout jeune qui souhaite s'installer devrait pouvoir trouver une solution. Or on l'a vu, de plus en plus de jeunes veulent s'installer sur des « petites » exploitations avec beaucoup moins de capital, et l'on a en face des exploitations à céder avec beaucoup de capital. La solution pourrait être de découper des grandes exploitations pour permettre plusieurs installations... La Safer a là un rôle important à jouer pour accompagner ces transmissions. »

POUR RETROUVER TOUS LES RÉSULTATS DU RECENSEMENT AGRICOLE 2020 EN NOUVELLE-AQUITAINE :

• <https://draaf.nouvelle-aquitaine.agriculture.gouv.fr>

CONTACT :

Pierre ETCHESAAR,
Chef du service régional
de l'information statistique
économique et territoriale

Direction Régionale de
l'Alimentation, de l'Agriculture
et de la Forêt Nouvelle-
Aquitaine

• 05 56 00 42 00
• contact.sriset.draaf-nouvelle-aquitaine@agriculture.gouv.fr

Paroles de partenaires

› Installation en agriculture : La Safer renforce son réseau de partenaires

La Safer Nouvelle-Aquitaine a profité du temps solennel du Salon de l'Agriculture de Paris pour s'engager dans 4 conventions de partenariat visant toutes à sécuriser ou faciliter l'installation en agriculture. Un effet de masse, qui démontre aussi la nécessité de « jouer collectif » selon l'expression de Patrice Coutin, Président de la Safer Nouvelle-Aquitaine, pour répondre au grand défi du renouvellement des générations.

« La Safer est l'opérateur foncier polyvalent de l'espace rural. Contribuer au dynamisme de l'agriculture et au renouvellement des générations est la première des missions de service public que nous avons à assumer », rappelle Patrice Coutin. Et le président de la Safer Nouvelle-Aquitaine de préciser : « Notre rôle et notre ambition est de créer et de mettre en place des outils pour répondre à la diversité des projets de transmission et d'installation. Nous souhaitons travailler en collaboration avec l'ensemble des acteurs du territoire, les PAIT [NDLR Points Accueil Installation et Transmission], les filières, les structures de conseil, les collectivités... »



Franck Daubin, président de la Fédération Régionale des GDS, Frédéric Boursiquot, vice-président d'Océalia, Patrice Coutin, président de la Safer Nouvelle-Aquitaine, Jean-Jacques Gendreau, président de la SCAR, et Sébastien Reynier, président de la Fédération Régionale des CUMA

Connaissance et coordination entre les services

Pour ce faire, toute une série de conventions et partenariats, sont d'ores et déjà existants rappelle-t-il, tant avec la Région Nouvelle-Aquitaine, qu'avec certains conseils départementaux et filières ou encore avec des coopératives. Ces accords permettent de faciliter, financièrement par exemple, la mise en œuvre d'outils tels que « le portage foncier, des garanties assurantielles, du stockage foncier... », énumère Patrice Coutin. « Tout ça au profit des agriculteurs qui souhaitent s'installer ».

Des partenariats qui englobent aussi un enjeu de bonne connaissance et coordination entre les équipes de la Safer et celles des acteurs agricoles partenaires. « Nous sommes à nous tous un maillage dans lequel chaque structure a un rôle à jouer pour aider les jeunes à s'installer, mais pour que cela fonctionne au mieux, il faut s'assurer d'un bon échange d'information entre les équipes et les services et accorder nos actions. Chacun ne doit pas rester dans son coin, il faut jouer collectif pour répondre au défi du renouvellement des générations » appuie-t-il.

Installation et état sanitaire des cheptels

Au Salon de l'agriculture, la première des quatre conventions était signée avec la FRGDS, la Fédération Régionale des Groupements de Défense Sanitaire. Objectif : permettre aux nouveaux installés en élevage une reprise dans les meilleures conditions. Les deux structures s'engagent en effet à collaborer pour informer les cédants et les repreneurs potentiels de l'état sanitaire du cheptel lors des projets de transmission des exploitations d'élevage.

« Le sanitaire animal, c'est la cheville ouvrière de l'élevage » précise le président de la FRGDS, Franck Daubin. Un accompagnement renforcé d'autant plus important que « de plus en plus de nouveaux installés sont non issus du milieu agricole et ne maîtrisent pas toutes les composantes sur l'état sanitaire des cheptels à reprendre », détaille-t-il.

Installation et soutien financier des coopératives

C'était ensuite à Jean-Jacques Gendreau, président de la SCAR, la Société Coopérative Agricole du Ribéracois, de passer à la signature aux côtés de Patrice Coutin, afin de permettre de compléter le dispositif de portage foncier mis en place par la Safer et la Région Nouvelle-Aquitaine. En effet, ce dispositif qui permet une acquisition progressive d'une exploitation dans le cadre d'une installation agricole, a déjà été consolidé par l'intervention du Conseil départemental de la Dordogne, qui prend en charge 50 % des frais financiers du portage.

Avec cette nouvelle convention, le jeune, s'il est adhérent à la coopérative, pourra voir les 50 % restants pris en charge par la SCAR. « *Nous étions demandeurs d'un partenariat avec la Safer, pour aider à l'installation de nouveaux agriculteurs adhérents, pour l'intérêt de la profession et de l'agriculture en général* », indique Jean-Jacques Gendreau. Une manière aussi, souligne-t-il, « *de penser à l'avenir de nos coopératives* » qui n'échappent pas à l'érosion démographique agricole.

La troisième convention signée le 2 mars, entre la Safer Nouvelle-Aquitaine et Océalia, prend quant à elle le relais d'un premier partenariat engagé en 2019 entre la Safer Poitou-Charentes et Océalia. Entre temps la fusion des régions (et des Safer) est passée par là, de même que la fusion entre Océalia et la coopérative Natéa. Le partenariat est donc désormais étendu, en plus des 4 départements de l'ex-Poitou-Charentes, au département de la Dordogne et aux trois départements de l'ex-Limousin.



Frédéric Boursiquot, vice-président de la Coopérative Océalia et Patrice Coutin, président de la Safer Nouvelle-Aquitaine

Au menu et à destination des adhérents de la coopérative : accompagner des porteurs de projet en facilitant leur installation, conforter les exploitations agricoles à consolider, mieux connaître les exploitations à transmettre et le foncier agricole qui se libère et œuvrer à la reprise des exploitations agricoles sans successeur. Et Océalia participera aussi au dispositif de portage foncier. « *La coopérative prend en charge la moitié des frais financiers pour ses adhérents nouveaux installés et se porte caution d'une enveloppe de financement complémentaire de 200 000 € pour le foncier mais aussi pour les bâtiments. Cela a son importance en particulier dans les reprises d'exploitations d'élevage* », précise le vice-président d'Océalia, Frédéric Boursiquot.

Installation et intégration dans les réseaux CUMA

Enfin, la dernière convention signée sous le sceau du Salon de l'agriculture de Paris, avec cette fois la Fédération Régionale CUMA de Nouvelle-Aquitaine permet l'addition des initiatives et des moyens développés par les deux structures pour renforcer l'accompagnement des adhérents des CUMA et faciliter l'intégration des nouveaux installés dans les réseaux coopérateurs. L'objectif ici aussi est de mieux connaître les exploitations à transmettre, d'œuvrer à la reprise des exploitations agricoles sans successeur, d'accompagner les porteurs de projet, et de sécuriser les transmissions par l'expertise du matériel à transmettre.

Une satisfaction pour Sébastien Reynier, président régional qui fédère 1 660 CUMA et 44 000 agriculteurs adhérents. « *Quand on sait que la moitié des agriculteurs va partir en retraite d'ici quelques années, il est important de se mobiliser pour qu'il y ait de nouveaux installés, que l'on puisse les accompagner et les intégrer dans les groupes existants.* »

Article publié sur Aqui.fr le 10/03/2022 par Solène Méric

Des paroles aux chiffres

> Un marché foncier de l'espace rural en progression en 2021

Dans le cadre de leurs obligations légales, les notaires informent chaque année la Safer d'environ 70 000 projets de vente en milieu rural en Nouvelle-Aquitaine. Ces informations, collectées, redressées et consolidées, permettent à la Safer d'analyser les marchés fonciers ruraux et d'observer l'évolution des prix des terres, des prés et des vignes sur son territoire. Chaque année, dans le cadre de sa mission de transparence, la Safer diffuse une série d'indicateurs lors d'événements régionaux et départementaux.

Les chiffres clés 2021 du marché foncier rural



67 825
transactions
enregistrées



145 768
hectares
vendus



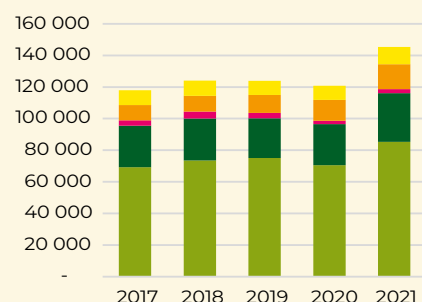
7,3 milliards
d'euros échangés

Le marché foncier rural est en augmentation en 2021 en terme de surfaces mises sur le marché (+21 %), il progresse également en valeurs échangées (+36 %) par rapport à 2020.

Il se décompose en 5 sous-marchés, classés selon la destination la plus probable des biens après la vente : le marché agricole, le marché forestier et les marchés non agricoles (résidentiel, construction, loisirs).

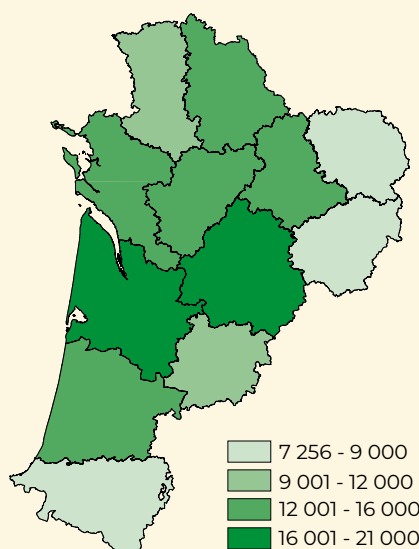
Le marché foncier agricole représente 59 % du marché foncier rural en surfaces vendues et 19 % en valeurs. Il augmente fortement en surfaces (+21 %) et en valeurs (+44 %) par rapport à 2020. Les marchés fonciers non agricoles progressent aussi fortement en surfaces vendues (+21 %) et en valeurs (+16 %). Le marché foncier forestier progresse aussi fortement que les autres segments de marché, de +18 % en surfaces et 98 % en valeurs par rapport à 2020.

L'évolution des surfaces mises sur le marché foncier rural (hectares)



- Marché des espaces de loisirs, non productifs et collectivités
- Marché des maisons à la campagne
- Marché de l'artificialisation
- Marché forestier
- Marché agricole

Les surfaces mises sur le marché foncier rural en 2021 (hectares)



Contacts

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 21 55 73

Creuse

28, avenue d'Auvergne, Immeuble MSA
23000 Guéret
Tél. : 05 55 52 41 15

Dordogne

1165 route de Charbonnières
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

Pyénées-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

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