



S'installer et transmettre
en agriculture

ACCÈS AU FONCIER OUTILS ET BONS CONSEILS



Porteurs de projet
Comment trouver
et sécuriser du foncier
en adéquation avec votre projet ?

Le PAIT,
votre interlocuteur privilégié
pour tout projet d'installation,
d'association ou de cession agricole.

www.hautsdefrance-pait.fr 

Intro

75 %

du foncier en location : fermage
et autres modes¹

22 %

des installations bénéficiaires des aides
sont réalisées Hors du Cadre Familial²

14 %

des installations bénéficiaires des aides
sont réalisées par des porteurs de projet
Non Issus du Milieu Agricole²

12 %

des installations bénéficiaires des
aides sont des créations d'exploitations
agricoles²

La SAU moyenne à l'installation pour
les bénéficiaires des aides est de
114 hectares.

Soit en moyenne **4,60 ha en cultures
spécialisées** (arboriculture, maraîchage,
horticulture, plantes à parfums,
aromatiques et médicinales...),

9 ha en élevages spécialisés (équien,
caprin, ovin, volaille...),

128 ha en polyculture-élevages
et **151 ha en polyculture**²

Toute installation agricole suppose un projet rigoureusement défini, mais aussi un foncier mobilisable pour le concrétiser. L'accès à la terre agricole constitue donc une condition indispensable à l'installation. Or, cette condition n'est pas toujours évidente à remplir, tant le foncier agricole est l'objet de nombreuses convoitises qui en font un bien rare, cher et peu accessible. Constat qui demeure général, mais qui prend une tournure encore plus nette dans notre région, dont la qualité des terres est unanimement reconnue. La recherche de terres est souvent identifiée comme le principal frein à l'installation, notamment pour les porteurs de projet³ Non Issus du Milieu Agricole.

**Cette boîte à outils
vise à vous aider
dans vos démarches
d'accessibilités du
foncier.**

¹ Recensement agricole 2020, agreste

² Observatoire Hauts-de-France du renouvellement des générations agricoles

³ Même si ce guide n'est pas rédigé en écriture inclusive, il s'adresse aussi bien aux hommes qu'aux femmes ayant un projet d'installation en agriculture

SOMMAIRE

1 Clarifier son projet

2 Construire sa veille

3 Présenter son projet à l'écrit et à l'oral

4 Préparer la visite

5 Comprendre son interlocuteur et adapter sa posture

6 Les différents modes d'accès au foncier

7 La réglementation et l'administratif

Les informations que vous trouverez dans ces fiches sont des données générales qui peuvent être revues au cas par cas selon les projets.



Chaque année, les partenaires du PAIT organisent des événements à destination des porteurs de projet, agriculteurs, collectivités... sur différentes thématiques : foncier, reconversion, diversification, élevage, bio.

Participer à ces journées permet de créer son réseau et d'affiner son projet.

Les structures d'accompagnement



La Chambre d'agriculture est un établissement public qui propose une approche complète, personnalisée et de proximité répondant à tous les besoins des agriculteurs, territoires et futurs agriculteurs.

Pour ceux qui se lancent en agriculture, créer ou reprendre une entreprise agricole nécessite d'être bien entouré et de ne rien laisser au hasard : aspects juridiques, économiques, sociaux, humains, fiscaux. Pour cela, le service installation-transmission de la Chambre d'agriculture propose un accompagnement individuel et/ou collectif pour élaborer pas à pas votre projet de manière à ce qu'il se concrétise dans les conditions que vous aurez validées.

**« 232 accompagnements
dans les démarches
à l'installation par an. »**

La Chambre d'agriculture est également labellisée Point Accueil Installation Transmission, première porte d'entrée pour s'installer ou transmettre en agriculture. Que vous choisissiez ou non de demander les aides à l'installation, il est important d'avoir un socle de formation solide avant de s'installer. Pour cela, tout porteur de projet peut demander à réaliser un Plan de Professionnalisation Personnalisé qui définira des actions de formation selon le profil et le projet du candidat.

En recherche de foncier pour vous lancer ? La Chambre d'agriculture propose plusieurs solutions pour vous mettre en relation avec des agriculteurs en recherche de repreneur(s) ou associés(s) : le repertoireinstallation.com ou le [FarmDating](http://FarmDating.com).



Initiatives Paysannes-Territoires Hauts-de-France est une association qui a pour vocation de soutenir, développer et promouvoir une agriculture nourricière, citoyenne, créatrice d'emploi, en lien avec les territoires. Ses actions s'articulent autour de trois grandes orientations : favoriser des installations à taille humaine et pérennes ; accompagner les transitions sur les fermes, les territoires et au sein des filières ; favoriser et accompagner la transmission des fermes. Un point d'attention est mis à faire le lien entre ces différents axes.

La période de création ou de reprise d'une activité agricole est semée d'embûches et de questionnements pour le porteur de projet. L'accompagnement est donc primordial. Initiatives Paysannes accompagne et soutient depuis plus de 20 ans des installations qui correspondent pleinement aux priorités de la stratégie agricole régionale actuelle : commercialisation en circuits courts, qualité des produits, haute valeur ajoutée, agriculture biologique, agro-écologie, diversification, transformation, insertion dans le territoire, lien avec les consommateurs, élevage à l'herbe, etc.

Elle soutient les porteurs de projet dans leur recherche de foncier à travers la mise en relation avec des propriétaires cédants, des paysans installés souhaitant mettre du foncier à disposition afin de diversifier leur ferme ou encore via la mise en ligne d'annonces sur son site internet.



Une Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural) est une société anonyme, sans but lucratif, avec des missions d'intérêt général, sous tutelle des ministères de l'Agriculture et des Finances. Les Safer permettent à tout porteur de projet viable de s'installer en milieu rural. Les projets doivent être en cohérence avec les politiques locales et répondre à l'intérêt général. La Safer organise le dialogue. Dans le cadre d'instances consultatives et décisionnelles (le comité technique, le conseil d'administration, les commissaires du Gouvernement), les acteurs locaux concernés se concertent. Toutes les décisions prises sont validées par l'État.

À travers un observatoire du marché foncier rural et des études foncières ; Par l'achat et la gestion de biens agricoles, forestiers et ruraux ; En attribuant les biens acquis à des candidats, privés ou publics, dont les projets s'inscrivent dans les politiques publiques ; ses missions sont de :

- **Dynamiser l'agriculture et la forêt** en favorisant l'installation de jeunes agriculteurs et la transmission d'exploitations agricoles ou en permettant de restructurer, agrandir les exploitations agricoles et forestières
- **Accompagner le développement local** par l'apport de solutions foncières
- **Participer à la protection de l'environnement et des ressources naturelles** (terres agricoles, zones humides, eau, biodiversité)
- **Assurer la transparence du marché foncier rural**



Terre de liens est une association dont la vocation est de favoriser l'installation agricole en facilitant l'accès au foncier. Dans cette perspective, elle accompagne tout d'abord les porteurs de projet dans la mise en relation avec des propriétaires privés, des agriculteurs ou des collectivités en vue de permettre l'identification d'opportunités foncières existantes. Ces dernières sont par ailleurs référencées sur son site d'annonces, Objectif Terres.

Puis, face à la difficulté de financer un foncier souvent onéreux, Terre de Liens propose de réduire le poids financier de l'acquisition foncière pour les agriculteurs en se positionnant comme investisseur grâce à la mobilisation de ses deux outils financiers, sa Foncière et sa Fondation. Ces derniers lui permettent de mobiliser des capitaux importants et diversifiés, allant de l'épargne citoyenne au mécénat en passant par le don et la dotation d'investissement, pour les investir dans des projets ciblés en agriculture biologique.

Le foncier est alors acquis par Terre de Liens avant d'être mis à bail au porteur de projet, ce qui permet de sécuriser son accès au foncier tout en limitant son endettement. En 2023, Terre de Liens est ainsi propriétaire de plus de 330 fermes en agriculture biologique, soit environ 10 000 hectares, qui ont permis l'installation de plus de 700 agriculteurs en France.

1 Clarifier son projet

Avant d'entamer votre recherche de foncier, il est essentiel de clarifier plusieurs aspects de votre projet pour trouver le lieu le plus adéquat et que celui-ci perdure dans le temps.

« Soyez au clair avec vous-même »

L'objectif de cette étape est d'identifier :

- vos attentes afin de faire correspondre votre projet professionnel et votre vie personnelle
- vos besoins ainsi que ceux des personnes impliquées dans le projet. Les clarifier vous aidera à **définir la raison d'être de votre projet, vos motivations et vos objectifs.**

Cette première étape permet également de faire le point sur vos talents, compétences et vos besoins de formation.

Localisation géographique :

Est-ce que je veux vivre sur la ferme ? Est-ce que je souhaite vivre en zone rurale ou urbaine ?

Temps de travail :

Est-ce que je suis prêt à travailler tous les week-end ? Ai-je besoin d'un week-end de libre tous les mois ? Ai-je besoin de partir 5 semaines en vacances par an ?

Besoins financiers :

De combien ai-je besoin pour vivre ?

Mes compétences et mes besoins de formation :

Quelles sont mes talents et compétences ?

Mes valeurs, mes convictions, mes objectifs et mes motivations :

Quelles sont les principales raisons qui me motivent à me lancer dans ce projet ?



Confirmer ses choix et son système de production

Changer de projet professionnel peut faire peur car l'avenir est plein d'incertitudes. Mais le but n'est pas de tout quitter pour vous lancer corps et âme dans une production dont vous ne savez rien. Il est judicieux d'explorer la production qui vous attire, de la tester et de confirmer qu'elle vous correspond.

Confirmer ses choix en rencontrant des professionnels et en découvrant la réalité

La première étape est de rencontrer des professionnels de la ou des productions qui vous intéressent afin de ne pas créer un projet manquant de réalisme. Aller à leur rencontre vous permettra de voir la réalité du territoire, de comprendre qui sont les acteurs de références et comment ils ont monté leur propre projet. S'il est préférable que vos projets soient similaires, il n'est pas nécessaire qu'ils soient identiques en tout point pour prendre contact. Ces premières rencontres feront alors partie de votre nouveau réseau !

Confirmer ses choix en se formant

Suivre une formation est recommandé pour découvrir un métier et développer vos compétences. Il existe différents formats de formation : longue, courte, en présentiel ou distanciel ... L'avantage est que toutes ou presque proposent des stages d'application dans leur cursus, une occasion de plus pour aller sur le terrain. Certaines formations permettent d'acquérir la capacité professionnelle agricole. Celle-ci est un élément facilitateur dans le cadre de l'accès au foncier.

→ Pour aller plus loin



La boîte à outil des formations diplômantes

Confirmer ses choix en se testant

La découverte du métier d'agriculteur est une étape importante à ne pas négliger pour en comprendre toutes les facettes. L'idéal est d'avoir une expérience sur le terrain au contact d'agriculteurs en activité. Que ce soit sous format salarié, en stage ou autre, rien de mieux que de se remonter les manches pour découvrir une production.

→ Pour aller plus loin



La boîte à outil pour passer le relais

🔍 Zoom sur ...

se tester grandeur nature



Le dispositif de couveuse d'activité agricole propose à des porteurs de projet de se tester grandeur nature. Sur un espace test, une parcelle mise à disposition ou chez vous, le test permet de développer une activité agricole de manière responsable et autonome, sur une durée de 3 ans maximum et dans un cadre qui réduit la prise de risque. (reneta.fr)

Dimensionner et cadrer son projet

Il est important également de définir les éléments nécessaires à la réalisation de votre projet afin qu'il soit viable et vivable.

Le site de production (foncier, bâtiments, maison d'habitation, ...) que vous recherchez devra être adapté aux activités qui seront développées et à la viabilité de votre projet.

Pour cela, il faut vous poser des questions sur :

- l'accès au foncier par l'achat ou la location
- la surface nécessaire pour atteindre vos objectifs personnels et financiers
- les caractéristiques agronomiques du sol et son potentiel de production
- la taille de votre cheptel
- le type de bâtiments (Suis-je prêt à tout construire ou à rénover ?)
- vos modes de commercialisation
- la proximité des bassins de consommation
- la capacité de financement
- le travail en commun (entraide, collectif, société...)
- les opérateurs économiques dont vous avez besoin sur votre territoire

★ Conseil

Peu importe le stade de votre réflexion, poser les choses par écrit vous permet de tracer votre projet, son évolution et de prendre du recul.

2

Construire sa veille

Trouver du foncier suppose d'organiser patiemment et méthodiquement une veille foncière pour identifier les opportunités susceptibles de correspondre à sa recherche, et au besoin défini pour réaliser son projet.

Consulter régulièrement les sites d'annonces agricoles

Une première stratégie possible pour identifier les opportunités foncières sur son secteur de recherche, est de s'appuyer sur les organismes agricoles qui disposent d'un réseau souvent étendu sur le territoire et peuvent donc avoir connaissance d'opportunités foncières. Ces opportunités sont généralement rendues publiques sur des sites qu'il faut consulter régulièrement.



La Safer, acteur incontournable du marché foncier, publie chaque semaine des appels à candidature pour attribuer des îlots fonciers, voire des exploitations complètes. Cette procédure suppose de se montrer réactif (l'appel à candidatures dure 15 jours) et de répondre idéalement aux enjeux prioritaires fixés par la Safer dans le cadre de son Plan Pluriannuel d'Activité des Safer (PPAS).



La Chambre d'agriculture référence également des exploitations, partielles ou totales, à transmettre sur le Répertoire Départ Installation (RDI). Intéressés par une annonce, les candidats s'inscrivent au RDI et candidatent selon les conditions définies par l'agriculteur dans l'annonce. Le conseiller transmission transmet les candidatures aux agriculteurs qui décident des suites à donner.



Terre de Liens propose différentes opportunités foncières, allant de la simple parcelle au corps de ferme, sur son site Objectif terres, qui se veut être le « leboncoin de l'agriculture paysanne ».

→ Pour aller plus loin

Annonces légales (Safer)

<https://draaf.hauts-de-france.agriculture.gouv.fr>

www.saferhautsdefrance.fr/appels-a-candidatures

Propriétés rurales et agricoles à vendre (Safer)

www.proprietes-rurales.com

Répertoire Départ Installation (Chambre d'agriculture)

www.repertoireinstallation.com

Objectif terres (Terre de liens)

www.objectif-terres.org

Initiatives Paysannes

www.agriculturepaysanne.org/annonces/

D'autres canaux peuvent être consultés dans le cadre de votre veille :



Petites annonces des journaux et internet



Notaires, Groupements Foncier Agricole, propriétaires fonciers



Agences immobilières



Bouche à oreilles, collectivités...

Se construire un réseau local

Si la consultation de ces précédents sites est essentielle, ils n'épuisent pas pour autant le champ des opportunités foncières. Il est alors intéressant de compléter cette première stratégie par la construction d'un réseau local. Ce point est d'autant plus important que le marché foncier fonctionne aussi sur l'interconnaissance et que le meilleur moyen d'accéder au foncier reste d'être bien intégré à son territoire de recherche. Il convient de développer un réseau d'interlocuteurs et de partenaires constitué notamment de collectivités, de notaires, de maires, de propriétaires privés et d'agriculteurs. La diversité de ces interlocuteurs implique d'ajuster sa posture (cf. fiche 5) et le mode de présentation de son projet (cf. fiche 3).

Un point de vigilance important demeure le prix. En effet, il faut bien distinguer le marché de l'espace de loisir de celui des terres agricoles, car le prix peut varier du simple au triple. Autant les annonces sur les sites institutionnels garantissent que le bien est proposé à sa «valeur agricole réelle», autant le prix de vente d'un terrain de quelques hectares peut très vite s'envoler s'il est présenté par le propriétaire comme un terrain de loisir.

Être attentif aux demandes d'autorisation d'exploiter publiées par la DDT/M

Option méconnue, et trop souvent négligée, la consultation du site de la préfecture peut également présenter un réel intérêt. Toutes les demandes d'autorisation d'exploiter font l'objet d'une publicité pendant un mois sur ce site. Il est possible de déposer une demande en concurrence avec le dossier dans un délai de deux mois.



Les demandes de concurrence sont alors comparées en fonction des priorités fixées par le Schéma Directeur Régional des Exploitations Agricoles (cf. fiche 7). Si tous les candidats sont au même rang de priorité, plusieurs autorisations d'exploiter peuvent être délivrées. Si un candidat se situe à un rang de priorité plus élevé que les autres, lui seul pourra se voir délivrer l'autorisation.

★ Conseil

Pour toute demande concurrente, n'hésitez pas à rencontrer les propriétaires fonciers pour faire connaître votre démarche.

⚠ Vigilance

L'autorisation d'exploiter ne vaut pas autorisation du bailleur et ne vaut pas bail. Autrement dit, même en cas d'obtention de l'autorisation d'exploiter, en substitution du candidat initial, rien n'oblige le propriétaire à vous mettre la terre à bail. En cas de désaccord, ce dernier pourra tout simplement renoncer à louer son bien pour le moment, avant de retenter sa chance par la suite.

3

Présenter son projet à l'écrit et à l'oral

Dans le cadre de la recherche du foncier pour votre projet d'installation, vous allez devoir rassurer votre interlocuteur, donner de la crédibilité à votre projet et mettre en avant la plus-value de celui-ci dans le contexte local.

Pour se faire, il est indispensable de préparer en amont :

- un support écrit que vous pourrez remettre dans le cadre de votre prospection ou à la suite d'un rendez-vous,
- une présentation orale dans le cas d'une rencontre informelle ou d'un premier rendez-vous.

★ Conseil

Une rencontre en présentiel reste à favoriser au contact écrit.

Rédiger une présentation écrite de votre projet

Il s'agit d'un document détaillant votre projet de manière succincte mais attractive. À titre indicatif, une présentation au format A4 recto-verso est efficace pour une première rencontre. Un document plus complet pourra être présenté dans un second temps et selon l'intérêt que portera vos interlocuteurs.

Il peut être transmis dans le cadre de la recherche de foncier à des collectivités, agriculteurs, propriétaires fonciers, structures accompagnatrices ...

Ce travail sera également une façon de prendre du recul sur votre projet et de poser les choses par écrit et de manière synthétique.

Il peut être transmis par courrier informatique, par voie postale ou en main propre.

Dans le cas d'un projet collectif, ce document sera commun à l'ensemble des porteurs de projet.

Pour réussir la rédaction de ce document, vous pouvez le construire en 3 parties :

① Qui suis-je ?

- **Présentez-vous succinctement**, ainsi que vos futurs associés s'il y a lieu (donnez des éléments privés qui auront un impact sur le projet professionnel : environnement familial,...), détaillez

votre réseau (structures accompagnatrices, tout autre contact dans le milieu agricole,...)

- **Abordez les origines du projet, vos motivations pour celui-ci**
- **Détaillez vos formations et expériences** (stages, emplois, ...), compétences acquises, en lien ou bénéfiques pour le projet

② Quel est mon projet d'installation ?

- **Décrivez votre projet** : expliciter au maximum ce que vous imaginez : production et mode de production (ex : signe de qualité), circuits de commercialisation envisagés, transformation, partenariats, ... Montrez également que vous prenez en compte la présence sur le territoire d'autres producteurs et les partenariats déjà existants (votre plus value, ce qui vous distinguera des autres, ...)

★ Conseil

Dans le cadre d'un projet collectif, pensez à préciser quels seront les rôles de chacun (ex : conduite d'un atelier spécifique,...)

③ Pourquoi je vous contacte, quelle est ma demande ?

- **Parlez des démarches déjà effectuées dans le cadre de votre projet** (ex : contact avec le PAIT, participation à un café de l'émergence, prise de contact avec des producteurs, ...)
- **Détaillez votre recherche de foncier** : secteur géographique, surface nécessaire, type de terre, type et surface de bâtiments (spécifiez notamment le critère de proximité avec des zones d'habitation s'il s'agit d'élevage), maison d'habitation, accès à l'eau et à l'électricité, environnement extérieur (par exemple proximité avec une école). (cf fiche ①)
- **Autres** : Une photo de vous peut être un plus sur ce type de document, elle peut permettre d'instaurer une proximité avec votre interlocuteur. On peut également ajouter un schéma du projet ou tout autre document qui montrerait vos motivations.

- **Bien entendu vos coordonnées** : dans le cas d'un projet collectif, il est idéal d'avoir une seule adresse de contact et un seul numéro de téléphone.
- **Et vos disponibilités pour une rencontre !**

★ Conseil

Pensez également à réaliser une belle mise en page de ce document.

Il n'est pas utile d'aller trop loin dans la présentation (données économiques, ...). Cela sera abordé par la suite dans le cas d'autres rendez-vous.

Préparer une présentation orale « première approche »

Dans le cadre de votre recherche de foncier, vous pouvez être amené à devoir présenter votre projet succinctement à l'oral.

Voici les éléments clés à mentionner :

- Votre identité
- Votre projet : Allez droit au but !
- Votre recherche spécifique de foncier
- S'il s'agit d'une entrevue informelle, pensez à demander un rdv pour parler de façon plus détaillée de votre recherche / projet.

Laisser une carte de visite et idéalement une présentation écrite de votre projet que vous aurez toujours sur vous ! (Voir ci-dessus)

⚠ Vigilance

Il est important de s'adapter à votre interlocuteur (cf fiche 5) et donc de choisir le bon moment pour aller lui parler.

Favoriser les phrases courtes pour ce type de présentation : concision, clarté et précision. Trop d'information, tue l'information ! Il vous faut convaincre rapidement votre interlocuteur.

➔ Pour aller plus loin



Participer aux actions collectives émergence de la Chambre d'agriculture et d'Initiatives Paysannes

Se faire accompagner individuellement

🔍 Zoom sur ...

Quelques notions de communication



La communication entre les personnes s'établit quand :

- celui qui émet son message est crédible
- s'il s'exprime clairement
- s'il informe vite et va à l'essentiel
- celui qui reçoit le message est attentif
- s'il peut dire qu'il a compris
- s'il peut donner son avis
- le message est bien structuré et adapté à l'interlocuteur.

L'impact de la communication est en grande partie non verbal.

Le corps émet des messages et exprime des émotions à travers la voix, les mains, la bouche, les yeux, les sourcils et les épaules. Un entretien se prépare, pensez à vous entraîner devant un proche (ou devant un miroir !).

4

Préparer la visite

Vous envisagez d'acquérir une exploitation agricole. Il est crucial d'effectuer des visites approfondies des lieux. Ces visites sont une étape clé de votre projet agricole, car elles vous permettent d'évaluer si l'exploitation répond à vos attentes et à vos objectifs.

La première visite : découvrir l'exploitation

La première visite va vous permettre d'approcher l'exploitation dans sa globalité, de vous projeter en veillant à l'adéquation entre votre projet et l'offre d'exploitation, la compatibilité avec le projet et la praticité des infrastructures.

Le ressenti et votre première impression vont vous aider à savoir si l'offre est faite pour vous. Ils vont vous permettre de vérifier les informations données dans l'offre de reprise. La photographie va devenir la réalité.

Prenez le temps pour cette première visite et assurez-vous de visiter l'entièreté de l'exploitation.

★ Conseil

Préparer vos questions avant la visite.

Prendre des notes pour ne rien oublier et éviter de re-demander des informations que l'on vous a déjà données.

Faire une synthèse de votre visite en relevant les forces, les faiblesses, les opportunités et les contraintes du site par rapport à votre projet

Les visites suivantes : aller davantage dans le détail

Les visites suivantes ont pour objectif d'aller plus dans le détail. C'est le moment de conforter votre idée d'installation en tant qu'exploitant dans ces lieux, vérifier que l'on s'y sent bien et de s'y projeter au quotidien.

Il peut être nécessaire de se faire accompagner par un ou plusieurs spécialistes qui pourront vous apporter un appui technique (modification des bâtiments, état du matériel, mises aux normes...) afin de faire correspondre au mieux votre projet et le site envisagé.

Posez des questions pertinentes sur différents aspects tels que les rendements, les pratiques culturales, les investissements récents, etc. N'hésitez pas à demander des documents tels que les bilans économiques ou les attestations sanitaires. Il est important de se renseigner également sur le réseau électrique, d'eau et l'assainissement. Si la maison d'habitation est prévue dans le projet de cession, une visite sera également à prévoir. Plus vous serez curieux et clair dans vos questions, plus vous obtiendrez d'informations précieuses pour prendre votre décision et entrer en négociation.



Les éléments clés à repérer

Première visite

- Historique et contexte, raison de la vente
- Détail ou descriptif du parcellaire et son aménagement : surface, type, classification (PLU/PLUi)
- Accès aux parcelles et aux bâtiments
- Irrigation : débit, accès
- Surface en propriété / location
- Délimitation du bien
- Assolement et techniques culturales en place
- Bâtiment : propriété du sol, dimensions, accès à l'eau et l'électricité, Internet, réseau assainissement
- Environnement (isolé ou à proximité des services de base ..)
- Aspect du bien (neuf, rénové, à rénover),
- Exposition des parcelles et des bâtiments
- Caractéristiques pouvant être des contraintes selon votre projet : servitudes, droits de passage, mitoyenneté, risques naturels, zone « patrimoine remarquable », pollution du site, nuisances sonores, olfactives...

★ Conseil

N'hésitez pas à expliquer votre projet et les raisons qui vous conduisent à poser vos questions afin d'être compris dans votre démarche.

Autres visites

- Irrigation : qualité de l'eau, travaux à prévoir, utilisation annuelle moyenne, présence de cuve de réserve ...
- État du cheptel en place : santé du troupeau, génétique du troupeau, qualité du produit (lait...), âge...
- Caractéristiques du sol : analyses, pratiques culturales, rendement...
- Climat : exposition au vent, poches de gel, zones inondables ...
- État des lieux du foncier : relation avec les propriétaires, possibilité de vente/ démembrement de propriété / indivision/ échanges
- Bâtiments : diagnostic, mises aux normes, état des installations, entretien du bâti, possibilité de modification...
- Matériel : propriété, listing précis, petit outillage, entretien à prévoir ...
- Entourage de l'exploitation : relations avec les partenaires, les voisins, les pouvoirs publics locaux, les coopératives ...
- Respect de la réglementation pour les bâtiments, les installations et le foncier
- Primes PAC

→ Pour aller plus loin

Cadastre et parcellaire

www.geoportail.gouv.fr

Pluviométrie

meteofrance.com/climat/relevés/france

5 Comprendre son interlocuteur et adapter sa posture

Pour trouver un lieu d'activité, on pense en premier lieu à contacter les agriculteurs. En effet, cette piste est essentielle, cependant d'autres interlocuteurs doivent être sollicités : collectivités, Parcs Naturel Régionaux, propriétaires fonciers... Ensuite, votre posture et la manière de présenter votre projet devront être adaptés à l'interlocuteur auquel vous vous adresserez.

Comprendre les attentes de son/ses interlocuteur/s

★ Conseil

Pour rassurer votre interlocuteur, pensez à lui poser clairement la question : "quelles sont vos attentes ?"

Agriculteurs, associés :

L'agriculteur doit être rassuré face à un inconnu pour une transmission / installation sereine. Il souhaite trouver un porteur de projet en qui il peut avoir confiance (cf fiche ①). Ses attentes sous-jacentes peuvent être les suivantes :

- Rencontrer un porteur de projet, expérimenté ou volontaire pour être formé, ayant des compétences entrepreneuriales
- Découvrir un projet clair et défini tout en ayant une capacité d'adaptation face à une opportunité
- Assurer le financement d'une transmission / installation
- Transmettre un outil de travail et éventuellement ses savoirs
- Générer une installation, le maintien d'une activité et d'une vie sur la ferme

Propriétaires privés :

Ils sont à la fois investisseurs et/ou détenteurs d'un patrimoine familial qu'ils souhaitent valoriser. Leurs attentes sont différentes de celles des agriculteurs cédants :

- Permettre le développement d'une activité agricole en lien avec leurs valeurs
- Préserver l'activité agricole du territoire
- Avoir une relation de confiance avec le futur exploitant et travailler en bonne entente
- S'assurer un fermage annuel
- Assurer un entretien régulier des parcelles et une bonne valorisation du foncier
- Avoir une reconnaissance du statut de propriétaire

Collectivités, Parc Naturels Régionaux :

Souvent propriétaires de foncier, ces structures sont de plus en plus à la recherche de porteurs de projet, notamment à travers les Plans Alimentaires Territoriaux. Leurs attentes sont généralement les suivantes :

- Relocaliser l'agriculture et l'alimentation dans les territoires
- Soutenir l'installation d'agriculteurs
- Développer une dynamique locale
- Assurer un bassin nourricier
- Entretenir le paysage
- Maintenir et développer l'emploi

★ Conseil

Parfois, un organisme est mandaté pour favoriser la mise en relation. Quand c'est le cas, pensez en amont à contacter cette structure intermédiaire (cf fiche ②) en charge du dossier pour pouvoir avoir des informations clés sur la cession.

Vous l'aurez compris, selon votre interlocuteur, ses attentes sont bien différentes. A vous d'adapter votre présentation et d'accentuer les points sur lesquels il sera sensible.

Adopter la bonne attitude

La première impression est souvent décisive lors d'une visite ou d'une rencontre avec votre interlocuteur. Il est important de véhiculer votre professionnalisme et votre motivation.

Pour cela, voici **5 conseils** pour vous aider :

- ① Soyez acteur des échanges en questionnant votre interlocuteur, notamment en prenant en compte son projet de vie
- ② Ayez une posture ouverte, d'accueil et d'écoute bienveillante
- ③ Soyez attentif et gardez une trace pour réfléchir à votre projet à posteriori : prise de notes, photos...
- ④ Maintenez un contact visuel
- ⑤ Adoptez un langage clair, audible et intelligible



« Il est important de croire en votre projet, de montrer qu'il vous tient à cœur et que vos interlocuteurs le ressentent afin de les embarquer dans votre histoire. »

6

Les différents modes d'accès au foncier

Connaître les différentes modalités d'accès au foncier permet de saisir leurs répercussions respectives, mais aussi de démontrer à ses interlocuteurs sa connaissance du monde agricole, qui ne peut jamais être détachée des questions foncières.

Acheter du foncier

Le mode d'accès le plus spontanément identifié est sans doute l'achat. Pour autant, il est loin d'être majoritaire dans notre région et représente même une niche relativement restreinte. La vente de terres agricoles représente en effet environ 26 000 hectares en 2022 (soit 1.2% de la SAU régionale), auxquels il faut déduire les cessions familiales, ainsi que les terres occupées et achetées par le fermier en place. Au final, la vente de terres libres « accessibles » se réduit donc à environ 5 000 hectares en 2022 (soit 0.3% de la SAU régionale).

⚠ Vigilance

Pensez à vérifier que le foncier est bien libre et qu'il n'y a aucun bail en cours avant de vous positionner.

En cas d'opportunité, une attention toute particulière doit être portée au prix. En effet, la rareté du foncier libre tend à favoriser une vive concurrence à l'achat, au risque d'alimenter une logique de surenchère. Pour s'assurer que le prix envisagé est cohérent avec le marché, le site **le-prix-des-terres.fr**, mis en place par la Safer et régulièrement actualisé, s'avère être une source d'informations précieuses.

Cette tendance inflationniste demeure néanmoins problématique car elle n'est pas forcément corrélée à l'évolution du revenu agricole. Il est donc de plus en plus difficile pour les agriculteurs d'acheter des terres agricoles en nom propre. Pour y remédier, des solutions de portage existent et proposent d'acquérir le foncier provisoirement ou définitivement.

En pratique : tout achat de foncier doit faire l'objet d'un acte notarié. La transaction sera notifiée à la Safer par le notaire, et peut dans certains cas, être soumise au droit de préemption.

Louer du foncier

Pour louer du foncier, différents statuts existent : les baux de petites parcelles, le métayage ou le fermage. En région, 75% des terres cultivées sont en location sous le statut du fermage.

Le fermage encadre toute mise à disposition à titre onéreux d'un immeuble à usage agricole en vue de l'exploiter. Ce cadre juridique définit les relations entre le propriétaire (bailleur) et le locataire (preneur), leurs droits respectifs et assure la sécurité de l'activité professionnelle du fermier.

Ce statut encadre également le montant du loyer : il doit s'inscrire dans les minima et maxima du barème préfectoral en vigueur au jour de la conclusion du bail (exception faite pour les baux viticoles). Ce fermage est indexé tous les ans en fonction d'un indice national des fermages fixé par arrêté : hautsdefrance.chambre-agriculture.fr/fermages

Le bail rural peut être verbal ou écrit et est d'une durée minimale de 9 ans avec renouvellement par tacite reconduction par période de 9 ans. Il est conclu devant un notaire ou sous seing privé, c'est à dire directement entre le propriétaire et l'exploitant, selon le bail choisi.

⚠ Vigilance

Il est vivement conseillé de réaliser des baux écrits pour sécuriser votre outil de travail et bénéficier des aides à l'installation. A noter que le bail verbal est reconnu après paiement de 2 années de fermage.

Par principe, le bail rural est incessible. Il s'agit d'un contrat personnel : le bailleur a choisi tel preneur, au regard de ses qualités personnelles, et pas un autre. Toutefois, le statut du fermage réserve le cas où le preneur souhaiterait céder son droit au bail à un descendant, conjoint ou partenaire lié par un Pacs. En l'occurrence, le bail se poursuit dans les mêmes conditions que le bail initial.

🔍 Zoom sur ...

Le bail cessible hors cadre familial

En 2006, la loi d'orientation agricole a mis en place des moyens juridiques pour valoriser et transmettre l'exploitation de façon globale, en créant le bail cessible hors cadre familial. Ce dernier permet d'insérer une clause dans un bail rural autorisant le locataire à céder son bail à des personnes autres que ses descendants ou son conjoint.

Tous bailleurs peuvent intégrer une ou des clauses environnementales au bail. Elle vise à assurer le maintien sur les parcelles louées de pratiques ou d'infrastructures écologiques. Par exemple le non-retournement de prairies, les modalités de récolte, la limitation ou l'interdiction de produits phytosanitaires, ...

Les baux de petites parcelles échappent en partie au statut du fermage : prix, droit de préemption, durée, renouvellement... mais il est possible de les soumettre volontairement au statut du fermage. Il s'agit des baux conclus par un propriétaire à un même locataire d'un ensemble de foncier limité (variant de 20 à 50 ares selon les départements), ne constituant pas un corps de ferme et n'étant pas essentiel à l'exploitation.

Le métayage est rarement utilisé. Dans ce cas, le propriétaire perçoit une part des produits de l'exploitation en contrepartie du bail. Ce partage, réglementé par le Code Rural, est souvent plus connu en nature, mais peut également être une répartition des recettes après la vente des produits.

★ Conseil

Vous devez avoir connaissance des particularités qu'offrent chaque bail avant toute conclusion.

En pratique : pour sécuriser l'accès au foncier, une promesse de bail peut être signée. Ce qui engagera les 2 parties et pourra constituer un atout auprès des financeurs.

⚠ Vigilance

La sous-location est totalement interdite. En cas d'échange de parcelles en jouissance, il est nécessaire d'informer les propriétaires par lettre recommandée avec accusé de réception. Ces deux éléments sont des causes de résiliation de bail.

L'accès précaire

Les Safer sont autorisées à conclure des baux à renouveler chaque année sur les terres qu'elles ont en stock via des **Conventions d'Occupation Provisoire et Précaire**. Celles-ci échappent au statut du fermage en ce qui concerne la durée, le droit de renouvellement et le droit de préemption. Les autres dispositions du statut demeurent applicables, particulièrement celles relatives au loyer.

Le bail Safer est un contrat de location d'une durée de 1 à 6 ans, éventuellement renouvelable une fois, et non soumis aux dispositions du statut du fermage. Le preneur verse un loyer à la Safer qui se charge ensuite de le reverser au propriétaire. Cet outil permet de faire exploiter des parcelles précaires pour un propriétaire en cours de réflexion sur l'avenir de son foncier (partage, changement de zonage...).

La vente d'herbe concerne principalement l'exploitation des prairies. Ainsi, dans les faits, la vente d'herbe correspond à la vente annuelle d'un fourrage sur pieds à un agriculteur ou le droit de faire paître ses animaux. Par ailleurs, la vente d'herbe n'exempte pas le bénéficiaire de l'obtention d'une autorisation d'exploiter s'il est soumis au contrôle des structures.

La plus grande prudence est recommandée pour la rédaction et l'application de ce contrat.

La mise à disposition gracieuse (également dénommée «prêt à usage» ou «commodat») d'un bien en vue d'un usage agricole par un propriétaire à un tiers ne relève pas par nature du statut du fermage dont la vocation est de s'appliquer aux seules mises à disposition à titre onéreux.

Le prêt à usage est donc un contrat par lequel un propriétaire met ses terres à disposition d'un exploitant agricole à titre gratuit. A charge pour l'exploitant d'entretenir lesdites terres.

Acheter des parts sociales pour exploiter du foncier

La société peut avoir la jouissance du foncier à travers **4 dispositifs** :

① Mise à disposition du bail

Lorsque le fermier demeure en activité il peut mettre le bien à disposition de la société au sein de laquelle il devra obligatoirement être associé exploitant. Par la mise à disposition il demeure titulaire du bail et responsable direct devant le propriétaire. La société sera solidaire de son associé pour l'exploitation du fonds et le règlement du fermage. Attention, le bailleur doit être informé de cette mise à disposition.

② Apport de son droit au bail par le preneur

Le preneur peut également, avec accord préalable du propriétaire, apporter son droit au bail à une structure avec un objet agricole. Le titulaire du bail devient alors la société. C'est la société qui sera «fermier».

③ Bail au profit de la société

Le propriétaire peut accorder un bail directement à la société qui sera donc qualifiée de « fermier ». L'avantage indéniable de cette solution est qu'en cas de cession de parts sociales de la société, le bail continue au profit de la société, le cessionnaire gardant donc le droit au bail. On évite ainsi l'écueil d'une cession de bail. L'inconvénient réside dans le fait qu'en cas de dissolution de la société, le droit au bail disparaît avec. Les associés exploitants ne pourront se prévaloir d'aucun droit sur le foncier loué.

④ Société propriétaire

Une société peut être propriétaire de foncier. Deux formules sont possibles :

- par l'agriculteur qui intègre la société et lui transmet les terres et/ou les bâtiments qu'il possède en lui consentant un apport en propriété. La société devient alors propriétaire du bien et peut donc en user à sa guise sans avoir à rendre de comptes à l'associé apporteur.
- par acquisition du foncier qui sera inscrit au bilan et qu'elle exploitera.

Dans le cadre d'une recherche de foncier, il est important de bien prendre en compte la réglementation qui concerne les parcelles identifiées : urbanisme, permis de construire, retournement, autorisation d'exploiter, ... Ces démarches peuvent parfois impliquer des délais et des contraintes qu'il convient d'anticiper.

La réglementation d'urbanisme

En amont de toute installation, il est primordial pour un porteur de projet de veiller à ce que les règles d'urbanisme permettent la réalisation du projet souhaité. Ces documents dictent les règles agissant sur l'occupation des sols, la construction, l'aménagement et la rénovation.

Par conséquent, il est essentiel de procéder à une demande de **Certificat d'Urbanisme Opérationnel (CERFA n.13410*09)** auprès de la mairie concernée. Celui-ci permettra de connaître la zone dans laquelle la ou les parcelle(s) se situe(nt) et les occupations du sol autorisées. Cette demande sera traitée dans un délai de 2 mois à compter de son dépôt. Dès sa délivrance, le demandeur connaîtra les règles d'urbanisme applicables à la ou les parcelle(s) concernées sur le projet, définies par la **carte communale ou le Plan Local d'Urbanisme (PLU/PLUi) ou cas échéant le Règlement National d'Urbanisme (RNU)**.

La majorité des installations en agriculture sont en zone Agricole (Zone A). Celle-ci est définie comme une zone de production, protégée en raison de son potentiel agronomique, biologique ou économique. Uniquement les « constructions et installations nécessaires à l'exploitation agricole » peuvent être autorisées.

Attention, l'obtention d'un Certificat d'Urbanisme Opérationnel ne donne pas nécessairement droit à la réalisation du projet.

→ Pour aller plus loin

Il est possible de consulter les dispositions d'urbanisme applicables auprès des mairies et/ou sur le site :

www.geoportail-urbanisme.gouv.fr

Autorisation de construction et d'implantation de bâtiment

Suivant les installations prévues, leurs surfaces, hauteurs vous pouvez être soumis à une simple déclaration de travaux (**CERFA n. 13404*11**) ou à un permis de construire (**CERFA n. 13409*12**). Par exemple, une serre de surface >2000m² et/ou d'une hauteur > à 4 m sera soumise à une demande de permis de construire.

Des règles d'implantation par rapport aux limites de parcelle et voisinage sont également à respecter (bâtiments d'élevage etc.). Le Règlement sanitaire départemental ou les dispositions des Installations Classées pour la protection de l'environnement (ICPE) les précisent.

L'ensemble de ces demandes est à réaliser auprès de la mairie.

⚠ Vigilance

Il est préférable de construire sur du foncier dont vous êtes propriétaire. Sinon, l'accord du propriétaire au préalable est nécessaire. Attention, le propriétaire du sol sera propriétaire de toute construction réalisée par le fermier en place.

En pratique : Si vous êtes amenés à utiliser un bâtiment pour une autre destination que celle actuelle, vous devrez réaliser une demande de changement de destination auprès de votre mairie (CERFA n. 13404*11).

La demande de retournement

Une prairie permanente est une parcelle cadastrée en prés ou qui n'a pas été cultivée depuis 5 ans minimum.

Le maintien des prairies permanentes est un enjeu important pour l'agriculture des Hauts-de-France, tant en termes économiques, sanitaires et environnementaux. Ce maintien des prairies permanentes est assuré collectivement au travers de la mise en place d'un ratio herbe régional calculé chaque année.

Pour mettre en culture (maraîchage, arboriculture, culture,...) une prairie permanente, une ou plusieurs autorisations de retournement sont obligatoires :

- **Demande de retournement au titre de la PAC :**

Si votre parcelle est connue au titre de la PAC, votre demande de retournement est à réaliser auprès du service PAC de la DDT/M de votre département avant le 31 décembre de l'année précédent votre déclaration PAC. Une réponse vous sera communiquée en mars de l'année suivante. Le formulaire est à retrouver sur le site **TELEPAC** rubrique "formulaires et notices de l'année"

- **Demande de retournement au titre de**

l'environnement : Les demandes doivent être réalisées auprès du service environnement de la DDT/M de votre département (**CERFA n°15964*03**)

La demande d'autorisation d'exploiter

Avant de signer un bail ou un acte d'acquisition d'une parcelle ou d'une exploitation agricole, vous devez vous rapprocher du service «contrôle des structures» de la DDT/M. Il s'agit d'une réglementation qui soumet les mises en valeur des terres agricoles à une formalité administrative de déclaration ou autorisation. Elle s'applique à l'exploitation, quels que soient sa forme juridique et son mode d'exploitation.

La demande d'autorisation d'exploiter est une démarche à réaliser en amont de votre installation si vous êtes concernés par l'un de ces quatre critères :

- ① Vous ne possédez pas la capacité professionnelle agricole ou expérience agricole (5 ans minimum),
- ② Vous dépassez le seuil de surface fixé par le Schéma Directeur Régional des Exploitations Agricoles (SDREA) qui est de 100 ha en Picardie et 70 ha dans le Nord-Pas-de-Calais,
- ③ Vous êtes pluriactif et vos revenus extra-agricoles dépassent le seuil prévu par la loi,
- ④ Votre demande concerne une ou des parcelles situées à plus de 20 km du siège de l'exploitation.

Pour effectuer la demande d'autorisation d'exploiter, le futur exploitant ou la société doit (en fonction des départements) :

- Suivre la téléprocédure LOGICS accessible via le site **mesdémarches.agriculture.gouv.fr**

ou

- Remplir le formulaire de demande d'autorisation d'exploiter et l'adresser avec toutes les annexes nécessaires à la DDT/M de votre siège d'exploitation.

7

L'autorisation d'exploiter est délivrée par le préfet de région, après un délai d'instruction de 4 à 6 mois, une publication et un passage en commission.

Si vous n'êtes concerné par aucun des critères listés ci-dessus, vous n'êtes pas soumis au régime d'autorisation. Toutefois, il faudra remplir un dossier de déclaration d'exploitation (rescrit).

Selon les projets d'installation, d'autres réglementations peuvent s'appliquer (forage, accueil à la ferme, transformation,...). Pensez à vous rapprocher des services compétents.

Vigilance

Pour toutes vos démarches réglementaires, une vigilance est à avoir quant au respect des différents délais incompressibles.

En pratique :

Je souhaite construire un bâtiment d'élevage, je dois :

1. Vérifier si je suis propriétaire de la parcelle d'implantation ou obtenir l'accord du propriétaire.
2. Faire une demande de Certificat d'urbanisme opérationnel
3. Consulter le PLUI

> Si je peux construire, je dois :

4. Vérifier les règles d'implantations
5. Faire une demande de permis de construire

La parcelle que je souhaite reprendre n'est pas cultivée. Avant de la cultiver, je dois :

1. Me renseigner sur la nature de la parcelle auprès du propriétaire, de l'exploitant actuel ou de la Mairie

> C'est une prairie permanente, je dois donc :

2. Réaliser une demande de retournement
3. Si celle-ci est acceptée, réaliser une demande d'autorisation d'exploiter

> Ce n'est pas une prairie permanente, je dois donc :

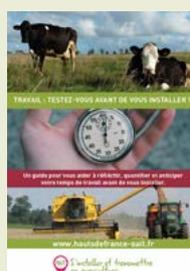
- 2- Réaliser la demande d'autorisation d'exploiter

Les ressources documentaires du PAIT pour vous aider dans la construction du projet



S'installer en agriculture, guide pratique du porteur de projet

Outil pédagogique conçu pour vous aider, étape par étape, dans la création ou la reprise d'une activité agricole. C'est également un outil de référence, de conseil et de suivi.



Travail : testez-vous avant de vous installer !

Guider le porteur de projet sur son temps de travail pour mieux l'anticiper. Il permet de définir sa façon de travailler, d'estimer le travail à l'année, de réfléchir à la saisonnalité et d'envisager des solutions pour réduire son temps.



Boîte à outil des formations en Hauts-de-France

Ce guide expose l'ensemble des diplômes de niveau IV et V délivrant la CPA dans les établissements d'enseignement et de formation des Hauts-de-France, une étape clé, à réaliser en amont de votre projet d'installation.



Devenir maraîcher bio en Hauts-de-France

De la confrontation aux réalités du métier, à la construction du projet commercial, en passant par l'organisation du travail, 7 clés de réussite sont développées, appuyées par des témoignages et références en Hauts-de-France.



Boîte à outil des solutions de financement

16 fiches pour s'informer sur les outils de financement qui peuvent être complémentaires aux prêts bancaires et faciliter les transmissions-installations.



Je transmets mon exploitation agricole, guide du futur cédant

Structuré comme un retroplanning des actions à réaliser jusqu'à 5 ans avant la transmission. Vous y trouverez des points de repères, des conseils, ... ainsi que les interlocuteurs pour vous accompagner en Hauts-de-France.



Boîte à outil pour passer le relais en agriculture

Identifiez les formes de transition qui existent et celle qui vous correspond pour s'exercer à la pratique du métier, organiser une période de tuilage entre cédants-repreneurs ou tester les relations dans un collectif.

Contactez votre Point Accueil Installation Transmission



PAIT Aisne

Laon
pait@aisne.chambagri.fr
03 23 22 50 00



PAIT Pas-de-Calais

Saint-Laurent-Blangy
pait@npdc.chambagri.fr
03 21 60 57 41



PAIT Nord

Sars et Rosières
pait@npdc.chambagri.fr
03 27 21 46 91



PAIT Somme

Amiens
pait@somme.chambagri.fr
03 22 33 69 88



PAIT Oise

Beauvais
pait@oise.chambagri.fr
03 44 11 44 07

 www.hautsdefrance-pait.fr

 [pait.hautsdefrance](https://www.facebook.com/pait.hautsdefrance)

Ce document a été réalisé par les Chambres d'agriculture des Hauts-de-France, Initiatives Paysannes, Terre de Liens et la SAFER Hauts-de-France dans le cadre des missions de mise en réseau du Point Accueil Installation Transmission. Malgré tout le soin apporté à la réalisation de ce document, les informations qu'il contient peuvent évoluer. Pour toute modification, merci de faire remonter l'information au Point Accueil Installation Transmission.

Mise en page : Service communication de la Chambre d'agriculture Nord-Pas de Calais
© Crédit photo : K. BRUSSELEERS (photo de couverture)
Février 2024

