Dynamiques territoriales et stratégies de transmission des élevages ovin lait dans le Sud-Aveyron

Marie Mouihi

▶ **To cite this version:**

Marie Mouihi. Dynamiques territoriales et stratégies de transmission des élevages ovin lait dans le Sud-Aveyron. Sciences du Vivant [q-bio]. 2015. dumas-01260087

HAL Id: dumas-01260087

https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01260087

Submitted on 21 Jan 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

AGROCAMPUS OUEST

☐ CFR Angers
☒ CFR Rennes

Année universitaire : 2014-2015
Spécialité : Génie de l'Environnement
Spécialisation (et option éventuelle) :
Agriculture Durable et développement Territorial

Mémoire de Fin d'Études
☒ d'Ingénieur de l'Institut Supérieur des Sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage
☐ de Master de l'Institut Supérieur des Sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage
☐ d'un autre établissement (étudiant arrivé en M2)

DYNAMIQUES TERRITORIALES ET STATÉGIES DE TRANSMISSION DES ÉLEVAGES OVIN LAIT DANS LE SUD-AVEYRON

Par Marie Mouihi

Soutenu à Rennes, le 5 octobre 2015

Devant le jury composé de :

Président : Jean-Eudes Beuret
Maître de stage : Fabrice Ruffier
Enseignant référent : Jean-Eudes Beuret

Autres membres du jury :
Catherine Laidin, enseignante à Agrocampus Ouest

Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent que la responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST

« J'ai longtemps cru que le problème foncier était de nature juridique, technique, économique et qu'une bonne dose d'ingéniosité suffirait à le résoudre. J'ai lentement découvert qu'il était le problème politique le plus significatif qui soit, parce que nos définitions et nos pratiques foncières fondent tout à la fois notre civilisation et notre système de pouvoir, façonnent nos comportements. **(Pisani, <u>Utopie Foncière</u>)**

A tous ceux à qui il faut encore enseigner
que plus importe notre Terre
que leur propriété.

A ceux pour qui il n'est point de champs clos
mais un humus et des paysages
qui nous font vivre
qu'il nous faut faire vivre
en défiant le temps.

(Pisani, <u>Utopie Foncière</u>)

REMERCIEMENTS

Tout d'abord j'aimerais remercier les membres de l'association Terre de Liens Midi-Pyrénées pour m'avoir fait confiance pour mener cette étude sur le Sud-Aveyron. J'adresse un remerciement tout spécial à Fabrice Ruffier, mon maître de stage, pour nos passionnantes conversations, pour son soutien et ses nombreux encouragements au cours de mon travail.

Merci aussi à Nino Fillos et Alain Soulié de m'avoir fait découvrir la fabuleuse histoire de la Confédération de Roquefort. Merci à eux, à Yves et à Jeff de m'avoir accueillie sur la ferme de Salelles et d'avoir partagé avec moi leur passion des brebis. Merci à Alain de m'avoir permis d'habiter ce lieu si beau et si paisible.

Merci à l'équipe de RELIER de m'avoir accueillie dans ses bureaux à Saint-Affrique et de m'avoir invité à participer à sa rencontre sur l'habitat en milieu rural.

Merci à toutes les personnes ayant accepté de consacrer un peu de leur temps pour répondre à mes questions et merci à l'ADDEAR de l'Aveyron de m'avoir permis de participer à la formation « Je transmets ».

Merci bien sûr à tous les éleveurs rencontrés de m'avoir ouvert les portes de leurs fermes et d'avoir partagé avec moi une partie de leurs vies.

Merci à tous les précieux amis que j'ai trouvés dans le Sud-Aveyron: Régis, Jeanne et Nicolas, qui ont fait de ce séjour une période riche, belle et pleine de vie. Je les remercie pour leur générosité et pour le soutien qu'ils n'ont cessé de m'apporter.

Merci à toutes les autres incroyables personnes que j'y ai rencontrées et qui m'ont toutes apportée de la joie et beaucoup d'inspiration.

Merci au Sud-Aveyron, à ses paysages magnifiques, à ses lieux merveilleux et à ses habitants ouverts et généreux, de m'avoir si chaleureusement accueillie.

Un merci tout particulier à mon amie Gaby pour ses précieux conseils, son soutien et ses nombreux encouragements tout au long de ce stage.

Je remercie également ma famille et mes amis qui malgré la distance sont toujours restés présents : merci à mes parents, ma sœur, mes frères, à toute la coloc du bonheur, Maryse, Damien, Marie et Johanna, à Romain, à Jérôme, à ma marraine Rachel, à Marion, à Myriam, à Fatiha, à Audrey, à Aurore et à Cécile. A mes collègues d'ADT et d'IMRD, à la Trib' du Blosne et à toute la promo 162 pour ces belles années partagées.

Enfin, un grand merci à mon école, Agrocampus Ouest, aux professeurs de la spécialité GE et à la super équipe de l'option ADT pour toute l'énergie quelle consacre à nous offrir le meilleur.

Merci à toutes les personnes rencontrées ici ou là, à Rennes ou à Wageningen, au Maroc ou en Aveyron, qui ont enrichi mes années d'études et ont ouvert mon esprit à de nouveaux horizons.

Merci aux membres de mon jury pour leur lecture attentive et leurs remarques.

A tous ceux qui liront ce travail, en leur souhaitant d'y trouver quelques idées intéressantes.

Table des matières

GLOSSAIRE VIII
LISTE DES FIGURES X
LISTE DES TABLEAUX XI
LISTE DES ANNEXES XI
Introduction 1
I. Accès à la terre et devenir des fermes en Sud-Aveyron 3
1. La terre, entre propriété privée et bien commun 3
1.1. La propriété foncière, une propriété absolue ? 3
1.2. Politique des structures et régulation du marché foncier 3
1.3. Gestion collective du foncier : exemple du mouvement Terre de Liens 5
2. Le projet de Terre de Liens Midi-Pyrénées à l'origine de l'étude 6
2.1. Projet de Terre de Liens Midi-Pyrénées sur le Sud-Aveyron 6
2.2. Phase exploratoire et détermination des objectifs de l'étude 7
2.3. Construction de la problématique 8
3. Méthodologie de l'étude 9
3.1. Hypothèses et démarche générale 9
3.2. Premier axe : diagnostic, rencontres d'acteurs et analyse du contexte 10
3.3. Deuxième axe : étude de cas de transmissions 11
II. Le Sud-Aveyron, un territoire marqué par l'élevage ovin et le collectif 13
1. Un territoire d'élevage au dynamisme hétérogène 13
1.1. Le Sud-Aveyron, un territoire marqué par l'élevage ovin 13
1.2. Démographie agricole et renouvellement des agriculteurs 15
1.3. Etat des lieux de la situation foncière 19
2. Roquefort : une filière traditionnelle en pleine réforme 24
2.1. Une histoire d'hommes et de brebis autour d'un fromage 24
2.2. Une organisation inédite de la production laitière et fromagère 24
2.3. Une filière au tournant de son histoire 25
3. La Société Civile des Terres du Larzac, de la lutte pour les terres à l'utopie foncière 27
3.1. Lutter pour des terres agricoles et une campagne vivante 27
3.2. L'innovation foncière au cœur de la lutte 27
3.3. La gestion collective du foncier, un exemple pour l'avenir ? 27
III. Monographies et typologie de transmissions 29
1. Présentation des cas d'étude 29
1.1. Description de l'échantillon étudié 29

1.2. Guide d'entretien et grille d'analyse 30
1.3. Construction d'une typologie 31
2. La transmission sous toutes ses formes 31
2.1. Transmissions progressives par le biais de formes sociétaires 31
2.2. Transmissions hors-cadre familial directes par vente ou par location 35
2.3. Transmissions hors-cadre familial avec intervention d'un tiers 40
3. Forces et faiblesses de chaque type 41
3.1. Des transmissions facilitées par les formes sociétaires 42
3.2. Difficultés des transmissions hors-cadre familial 44
3.3. Reprises facilitées par l'intervention d'un tiers 45
IV. Identification de facteurs déterminant les conditions de transmission 45
1. Facteurs internes à la situation de transmission 45
1.1. Situation familiale et perspectives de succession 46
1.2. Perception et objectifs : réaliser un capital ou transmettre une activité 49
1.3. Temporalité et préparation de la transmission 50
2. Facteurs externes intervenant 52
3. Le prix de la transmission en question 52
3.1. Différents modes de calcul de la valeur de reprise 52
3.2. Transmissibilité des fermes ovins lait dans le Sud-Aveyron 55
3.3. Facteurs intervenant sur le calcul de la valeur de reprise 57
V. Pistes de réflexion pour faciliter la reprise des fermes 64
1. Politiques agricoles et transmission des exploitations 64
1.1. Evolution des politiques d'installation-transmission 64
1.2. Dispositifs et structures d'aides et d'accompagnement 64
1.3. Difficultés d'atteindre les éleveurs et d'intervenir sur le domaine privé 66
2. Réflexions sur les solutions existantes 67
2.1. Intervention de capitaux extérieurs et portages fonciers 67
2.2. Réflexion sur les outils fonciers 71
2.3. Inventer de nouvelles formes de transmission 72
3. La transmission des fermes, une question au cœur d'une stratégie de développement local. 73
3.1. Le PNR des Grands Causses et sa stratégie de territorialisation de l'économie ... 73
3.2. Le maintien du dynamisme agricole, point clé du développement territorial 74
3.3. Perspective d'un projet de concertation autour de la question de la transmission 74
Conclusion : quel avenir pour les fermes d'élevage ovin lait en Sud-Aveyron ? 78

BIBLIOGRAPHIE **80**

ANNEXES **84**

ANNEXE 1 : BILAN DES ENTRETIENS AVEC LES ACTEURS « TÉMOINS » 84

ANNEXE 2 : CARTES DU PNR DES GRANDS CAUSSES 85

ANNEXE 3 : CARTE DU RAYON DE ROQUEFORT 87

ANNEXE 4 : CARACTÉRISTIQUES DES ÉLEVAGES OVINS LAIT DU RAYON DE ROQUEFORT 88

ANNEXE 5 : HISTOIRE DE LA FILIÈRE ROQUEFORT 89

ANNEXE 6 : LA SOCIÉTÉ CIVILE DES TERRES DU LARZAC, D'UNE LUTTE POUR LES TERRES À L'UTOPIE FONCIÈRE 97

ANNEXE 7 : TYPOLOGIE ET CARACTÉRISTIQUES DES MONOGRAPHIES DE TRANSMISSION 101

ANNEXE 8 : ANALYSES SWOT DES DIFFERENTS TYPES DE TRANSMISSION .. 103

ANNEXE 9 : FREINS ET ATOUTS DU TERRITOIRE DU SUD-AVEYRON POUR UNE CONCERTATION AUTOUR DE LA TRANSMISSION DES FERMES 108

GLOSSAIRE

ADASEA	Association Départementale pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles
ADDEAR	Association Départementale de Développement de l'Emploi Agricole et Rural
AFOCG	Association de FOrmation Collective à la Gestion
AFP	Association Foncière Pastorale
AGTER	Association pour Améliorer la Gouvernance de la Terre, de l'Eau et des Ressources naturelles
AVEM	Association de Vétérinaires et d'Eleveurs du Millavois
CDOA	Commission Départementale d'Orientation Agricole
CDOA	Commission Départementale d'Orientation Agricole
CFPPA	Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole
CEFI	Contrat Emploi Formation Installation
CF	Cadre Familial
CIVAM	Centre d'Initiative pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural
CNASEA	Centre National d'Aménagement des Structures des Exploitations agricoles
DICAA	Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité Agricole
DJA	Dotation Jeune Agriculteur
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
FASASA	Fond d'Action Sociale pour l'Aménagement des Structures Agricoles
FNO	Fédération Nationale Ovine
FNSEA	Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles
FRSEB	Fédération Régionale des Syndicats d'Eleveurs de Brebis
GAEC	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
GFA	Groupements Fonciers Agricoles
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GUFA	Groupement d'Utilisation de Financements Agricoles
HCF	Hors-Cadre Familial
IDEA	Indice de Durabilité des Exploitations Agricoles
IVD	Indemnité Viagères de Départ
JA	Jeunes Agriculteurs
JAC	Jeunesse Agricole Chrétienne
LOA	Loi d'Orientation Agricole
MSA	Mutualité Sociale Agricole
MSU	Matière Sèche Utile
ODG	Organisme de Défense et de Gestion
OP	Organisations de Producteurs
OPA	Organisation Professionnelle Agricole
PAC	Politique Agricole Commune
PAIT	Point Accueil Installation-Transmission
PDE	Plan de Développement de l'Exploitation
PIDIL	Programmes pour l'Installation des jeunes en agriculture et le Développement des Initiatives Locales
PLU	Plan Local d'Urbanisme
PNR	Parc Naturel Régional
PPP	Plan de Professionnalisation Personnalisé
RDI	Répertoire Départ Installation

RELIER	Réseau d'Expérimentation et de Liaison des Initiatives en Espace Rural
SAFALT	Société Aménagement Foncier Aveyron Lot Tarn
SAFER	Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural
SCEA	Société Civile d'Exploitation Agricole
SCI	Sociétés Civiles Immobilières
SCoT	Schéma de Cohérence Territoriale
SCTL	Société Civile des Terres du Larzac
SMI	Surface Minimum d'Installation
SMIC	Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance
SPLB	Syndicat des Producteurs de Lait de Brebis
UDGEA	Union départementale des groupements d'exploitations agricoles
VIR	Volumes Individuels de Référence
ZAP	Zones Agricoles Protégées

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Démarche générale de l'étude 10

Figure 2 : Découpage de l'Aveyron par la Chambre d'Agriculture (source : Chambre d'Agriculture de l'Aveyron) 13

Figure 3 : Répartition des principales productions agricoles de l'Aveyron en 2010 (Source : Chambre d'Agriculture Midi-Pyrénées) 14

Figure 4: Evolution du nombre d'exploitations du PNR des Grands Causses (source : PNR des Grands Causses) 15

Figure 5 : Evolution du nombre d'installations sur le PNR des Grands Causses. 16

Figure 6: Nombre d'exploitations concernées par la question de la succession et sans successeur sur le PNR des Grands Causses en 2010 (source : PNR des Grands Causses) 18

Figure 7 : Stratégie des cédants en fin de carrière (ADASEA, 2010) 19

Figure 8: SAU moyenne des exploitations du PNR des Grands Causses 20

Figure 9 : Evolution de la surface agricole utile par exploitation des communes du Parc entre 2000 et 2010. Source RA 2000 et 2010 21

Figure 10 : Prix moyen des terres à l'hectare par canton sur le Parc d'après les transactions notifiées entre 1994 et 2014. (Source SAFALT) 21

Figure 11 : Evolution des prix des terres en Aveyron (source : Agreste) 22

Figure 12 : Part des surfaces agricoles en fermage et en faire-valoir direct par canton du Parc en 2010. (Source DRAAF) 23

Figure 13 : Marque "Brebis Rouge" et label AOP (Source : Confédération de Roquefort) 24

Figure 14: Evolutions de la part de chefs d'exploitations par classe de moins de 40 ans (à gauche) et de plus de 55 ans (à droite) (source : Institut de l'élevage, 2013) 25

Figure 15 : Évolution de la production de lait et du nombre de points de collecte pour Roquefort entre 1990 et 2011 (source : CNBL, 2012) 26

Figure 16 : Projection tendancielle du nombre d'exploitations détenant au moins 25 brebis. (Source : étude "Bergers demain") 26

Figure 17 : Localisation des fermes étudiées (source : GoogleMap) 30

Figure 18 : Schéma-bilan présentant les différentes stratégies de transmission 41

Figure 19 : Dessin de Ben15 sur l'investissement à l'installation (2015) 60

Figure 20 : Schéma-bilan des principaux facteurs influençant la transmission d'une ferme ... 61

Figure 21 : Dispositif proposé par la FNO et Labeliance pour aider au financement de l'installation 69

Figure 22 : Evolution des transformations du lait de Roquefort (Source : Confédération de Roquefort, 2014) 93

Figure 23 : Evolution du prix du lait payé aux producteurs 93

Figure 24 : Evolutions de la part de chefs d'exploitations par classe de moins de 40 ans (à gauche) et de plus de 55 ans (à droite) (source : étude « Bergers demain en brebis laitières») 94

Figure 25 : Évolution de la production de lait et du nombre de points de collecte pour Roquefort entre 1990 et 2011 (source : Confédération de Roquefort)..... 95

Figure 26 : Projection tendancielle du nombre d'exploitations détenant au moins 25 brebis. (Source : étude "Bergers demain en brebis laitières")..... 95

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Caractéristiques de l'échantillon de fermes étudiées..... 29

Tableau 2 : construction d'une typologie des transmissions étudiées..... 31

Tableau 3 : Conditions favorisant la transmission d'exploitation..... 62

Tableau 4 : Valorisations et prix du lait en 2013 (source : Conseiller Chambre d'Agriculture-Sud-Aveyron)..... 91

Tableau 5 : Valorisations du lait et contributions de chaque industriel à la marmite en 2013 92

Tableau 6 : Analyse SWOT du type 1..... 103

Tableau 7 : Analyse SWOT du type 2..... 104

Tableau 8 : Analyse SWOT du type 3..... 104

Tableau 9 : Analyse SWOT du type 4..... 105

Tableau 10 : Analyse SWOT du type 5..... 105

Tableau 11 : Analyse SWOT du type 6..... 106

Tableau 12: Analyse SWOT du type 7..... 107

Tableau 13 : Atouts et freins du Sud-Aveyron pour une concertation autour de la transmission des fermes..... 108

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 : BILAN DES ENTRETIENS AVEC LES ACTEURS « TÉMOINS » 81

ANNEXE 2 : CARTES DU PNR DES GRANDS CAUSSES 82

ANNEXE 3 : CARTE DU RAYON DE ROQUEFORT 84

ANNEXE 4 : CARACTÉRISTIQUES DES ÉLEVAGES OVINS LAIT DU RAYON DE ROQUEFORT 85

ANNEXE 5 : HISTOIRE DE LA FILIÈRE ROQUEFORT 87

ANNEXE 6 : LA SOCIÉTÉ CIVILE DES TERRES DU LARZAC, D'UNE LUTTE POUR LES TERRES À L'UTOPIE FONCIÈRE 95

ANNEXE 7 : TYPOLOGIE ET CARACTÉRISTIQUES DES MONOGRAPHIES DE TRANSMISSION 99

ANNEXE 8 : ANALYSES SWOT DES DIFFERENTS TYPES DE TRANSMISSION 101

ANNEXE 9 : FREINS ET ATOUTS DU TERRITOIRE DU SUD-AVEYRON POUR UNE CONCERTATION AUTOUR DE LA TRANSMISSION 105

Introduction

Alors que l'élevage français traverse une crise généralisée, le gouvernement a lancé, au cours de l'été 2015, un plan d'urgence et débloqué plusieurs millions d'euros pour soutenir les éleveurs français. Confrontés à une chute des prix de leurs produits alors que leurs charges continuent d'augmenter, les éleveurs voient leurs revenus diminuer menaçant même le maintien de leur exploitation pour 10% d'entre eux selon Stéphane Le Foll[1], ministre de l'Agriculture. L'argent débloqué par le Ministère de l'Agriculture a pour objectif d'alléger les charges des jeunes agriculteurs et des nouveaux investisseurs en difficulté en restructurant leurs dettes et en reportant des échéances de paiement. Cette situation met en lumière deux enjeux majeurs : d'une part, le besoin de prix rémunérateurs et d'autre part, la nécessité de limiter les charges au maximum, tous deux cruciaux pour la pérennité des exploitations.

Si ce plan d'urgence vise particulièrement les jeunes agriculteurs c'est parce que beaucoup d'entre eux ont dû emprunter pour reprendre leur exploitation d'abord et pour la développer ensuite. Le coût de l'installation en élevage est en effet de plus en plus élevé et exige bien souvent l'endettement des repreneurs, rendant les transmissions d'exploitations de plus en plus compliquées. Entre 2000 et 2004, l'investissement moyen à l'installation était passé de 114 440 € (dont 64 128 € de frais de reprise) à 147 401 € (dont78 780 € de frais de reprise)[2]. Ce phénomène contribue au manque de renouvellement des éleveurs et à la diminution du nombre d'exploitations. Sur certains territoires, encore centrés sur l'élevage, la disparition des exploitations est aussi synonyme de déprise agricole et de désertification des zones les plus reculées. C'est pourquoi, dans ces zones, la reprise des exploitations constitue un fort enjeu de développement local.

Le mouvement citoyen de Terre de Liens s'est emparé de cette question en l'abordant par la thématique de l'accès aux terres, qui, comme le soulignait la mission parlementaire de 2006 du député Marc Bernier, « *reste encore un obstacle financier majeur à l'installation pour de nombreux candidats* »[3] en particulier pour les personnes non issues du milieu agricole Ce mouvement, qui a déjà permis l'acquisition collective de plus d'une centaine de fermes en France, continue à approfondir sa réflexion afin de trouver des solutions durables pour maintenir une agriculture de qualité et des territoires ruraux vivants et équilibrés. C'est donc un certain modèle d'agriculture que ce mouvement défend, plus proche de l'agriculture familiale et paysanne que de l'agriculture de firme.

Dans le Sud-Aveyron, l'élevage ovin lait a modelé les paysages des Causses et des Vallées et a marqué l'économie du territoire grâce à la filière Roquefort. Ce territoire rural et agricole est historiquement célèbre pour la création de la première AOC fromagère de France et pour la lutte du Larzac, qui fut une lutte pour la préservation des terres agricoles et le maintien d'une vie rurale. Cependant, malgré son traditionnel dynamisme agricole, ce territoire est lui aussi confronté aux deux défis que sont le renouvellement des éleveurs et le maintien des fermes. La transmission des exploitations y représente donc, comme ailleurs en France, une préoccupation d'avenir.

---

[1] « 10 % des élevages français seraient au bord du dépôt de bilan. »

[2] BERNIER, 2006. « Évolution de la démographie agricole et ses conséquences sur l'organisation, le fonctionnement et la transmission des exploitations agricoles. »

[3] Ibid.

Le mémoire qui suit porte sur les conditions de transmission des élevages ovins lait dans le Sud-Aveyron. Cette étude a permis de mettre en évidence les principaux facteurs expliquant les dynamiques de transmission sur ce territoire en montrant lesquels y étaient plutôt favorables.

Ce mémoire s'articule en trois grandes parties. La première, après avoir exposé l'origine de cette étude et ses objectifs, présentera le territoire du Sud-Aveyron et ses dynamiques agricoles. La partie suivante abordera les résultats de l'étude, c'est-à-dire d'abord une typologie des transmissions étudiées et dans un deuxième temps, une explication plus détaillée des conditions de transmission et des facteurs les influençant. Enfin, pour terminer, la dernière partie traitera des perspectives de solutions existantes ou envisageables pour faciliter la reprise et le maintien des élevages dans le Sud-Aveyron.

Le but étant
D'identifier clairement
Les différents points limitant
Le renouvellement
Et le maintien de fermes moyennes
Des paysans dans les campagnes
Des brebis dans les montagnes
De la vie dans les villages
Redessinant le paysage
D'une société plus humaine

Première partie : Contextualisation de l'étude

I. Accès à la terre et devenir des fermes en Sud-Aveyron

1. La terre, entre propriété privée et bien commun

1.1. La propriété foncière, une propriété absolue ?

Depuis la Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen de 1789, la propriété est reconnue en France comme un « *droit inviolable et sacré* ». Pourtant, cette propriété n'était pas si absolue et la première version évoquait plutôt « les propriétés » distinguant la « propriété directe », correspondant à l'abusus, et la « propriété utile », ou usufruit regroupant l'usus et le fructus. Ce n'est que plus tard que le singulier remplaça cet usage du pluriel.[4]

Le code Civil de 1804 énonce en effet que « *la propriété est le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue*» alors que dans les faits la propriété foncière est soumise à plusieurs servitudes dont les impôts fonciers et que des règles d'usage limitent la liberté de jouissance de ce bien. L'utilité publique est par exemple supérieure au droit de propriété comme le confirme l'article 545 du Code civil selon lequel « *nul ne peut être contraint de céder sa propriété si ce n'est pour cause d'utilité publique* ». Le propriétaire subit par exemple l'application des documents d'urbanisme déterminant l'usage du sol.[5] Cependant, comme l'explique Paul Bonhommeau, le droit de propriété reste considéré comme un droit supérieur et toute préoccupation d'intérêt commun est « *soumise aux prérogatives du droit de propriété* », c'est-à-dire au droit du propriétaire « *d'user et d'abuser de son bien* ». [6]

Le contrôle des structures mis en place avec les lois de modernisation de l'agriculture est un autre exemple de limitation du droit de propriété sur le foncier. Il permet en effet d'encadrer les ventes de terres en régulant leurs valeurs et en décidant des repreneurs prioritaires dans le but de réorganiser l'agriculture selon les objectifs des politiques publiques agricoles.

1.2. Politique des structures et régulation du marché foncier

Après la deuxième guerre mondiale, dans le cadre des lois de modernisation de l'agriculture de 1960 et 1962, la politique foncière instaurée avait pour but de réorganiser complètement les exploitations agricoles de manière à les mécaniser plus facilement, à assurer aux agriculteurs un niveau de revenus proche de celui des autres secteurs et à produire de l'alimentation à bas coût pour les consommateurs. Le modèle de l'exploitation familiale de taille moyenne fut alors la référence sur laquelle s'appuyaient toutes les politiques agricoles. Cette restructuration de l'agriculture impliqua d'importants transferts de terres mais aussi un fort exode rural, alors jugé nécessaire. C'est ainsi qu'émergea, en 1960, la politique des structures agricoles, encadrant l'évolution des exploitations.[7]

Cette politique consolida le statut du fermage, datant de 1946, et valorisa ainsi le droit d'usage au même titre que le droit de propriété afin d'encourager les fermiers à investir et à

[4] Bergel, 2004. « Appropriation de l'espace et propriété du sol. »

[5] Ibid.

[6] Bonhommeau, 2007. « Nouveaux enjeux, nouveaux contextes pour la politique foncière. »

[7] « AGTER - FRANCE. Les lois d'orientation agricole de 1960 et 1962, à l'origine de la politique foncière actuelle. »

réaliser les aménagements nécessaires à la modernisation de leur exploitation en leur garantissant une vision à moyen ou long terme.[8]

En parallèle, le contrôle des structures fut instauré afin de réguler la taille des exploitations et de favoriser une taille moyenne. Sa finalité était double : *« faciliter l'installation des jeunes agriculteurs* » et « *éviter la concentration des exploitations* »[9]. Il se basait sur l'autorisation d'exploiter, les Schémas Directeurs Départementaux des Structures (SDDS) et sur la Surface Minimum d'Installation (SMI) conditionnant l'accès aux aides publiques, ainsi que sur le Centre National d'Aménagement des Structures des Exploitations agricoles (CNASEA) fondé en 1966 et les ADASEA (Associations Départementales d'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles)[10]. Le CNASEA et les ADASEA avaient pour rôle de mettre en œuvre les politiques agricoles à travers la gestion des aides au départ et à l'installation puis des droits à produire et des mesures agro-environnementales.[11]

Quant aux marchés fonciers agricoles, jugés non *« capables à eux seuls de redistribuer la terre à ceux qui en font le meilleur usage*», ils sont encadrés par les Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural (SAFER) disposant d'un droit de préemption afin d'orienter les terres disponibles vers des agriculteurs prioritaires. Leur mission consiste à « *améliorer les structures agricoles, accroître la superficie de certaines exploitations et de faciliter la mise en culture du sol et l'installation d'agriculteurs à la terre* »[12]. Dans le cadre de la cogestion, les SAFER sont administrées en partie par des agriculteurs. A l'origine financées à 80% par des fonds publics, elles sont aujourd'hui complètement autonomes[13] ce qui les pousse à fonctionner plutôt comme des agences immobilières et en fait l'objet de nombreuses critiques.

Certains lui reprochent en effet de favoriser les ventes à un prix élevé car elle bénéficie à chaque fois d'un pourcentage de ces ventes. En s'alignant sur les prix du marché, la SAFER contribue à officialiser ces prix. D'autre part, même si la SAFER peut intenter une révision de prix lorsqu'elle estime qu'un prix de vente est trop élevé, le vendeur peut refuser de s'aligner sur le prix indiqué et peut soit abandonner la vente soit faire appel au tribunal. Dans ce cas, s'il arrive à prouver qu'il y a déjà eu une vente au même prix dans sa zone, la SAFER sera forcée de s'aligner sur le prix du vendeur. Par crainte de perdre de l'argent, elle a très peu recours aux révisions de prix et l'essentiel du travail des techniciens se situe en amont lors de la négociation du prix à l'amiable avec le vendeur.[14]

Cette politique des structures qui permit la modernisation de l'agriculture montra ses limites puisque même si elle l'a freinée, elle n'a jamais réussi à inverser la tendance des agrandissements des exploitations et de la concentration de terres. Selon Hubert Cochet, la Loi d'Orientation de 2006, loin de tenter d'enrayer ces tendances, vint au contraire assouplir le contrôle des structures en facilitant l'agrandissement et en ouvrant la voie aux

---

[8] Ibid.

[9] Boinon, 2011. « Les politiques foncières agricoles en France depuis 1945. »

[10] « AGTER - FRANCE. La régulation de la taille des exploitations agricoles : "le contrôle des structures". »

[11] « AGTER - FRANCE. Le Centre National d'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles (CNASEA) et les ADASEA. »

[12] « AGTER - FRANCE. La SAFER, un mécanisme original de régulation des marchés fonciers par les organisations paysannes et l'Etat. »

[13] Technicien SAFALT

[14] Ibid.

« assolements collectifs »[15]. D'après Paul Bonhommeau, l'objectif de cette loi était clairement de « *libéraliser les marchés fonciers de l'achat-vente et de la location* » pour « *faire passer l'agriculture du modèle de l'exploitation agricole de 2 UTH à celui de l'entreprise agricole à 8 à 10 travailleurs* » selon les paroles du président de la FNSEA de l'époque, L.Guyau. P.Bonhommeau explique que les politiques agricoles et foncières sont de plus en plus soumises à des intérêts contradictoires : elles doivent favoriser l'agriculture d'entreprise capitalistique tout en étant censée valoriser la multifonctionnalité de l'agriculture, génératrice d'emplois et respectueuse de l'environnement. [16]

Conscient des conséquences des lois de modernisation agricole auxquelles il contribua, Edgar Pisani, ancien ministre de l'agriculture, rédigea son Utopie Foncière en 1977 et participa à la rédaction du programme de l'Union de la Gauche pour les élections présidentielles de 1981. Une fois au pouvoir, la gauche abandonna ce projet de gestion foncière, jugé trop révolutionnaire par le syndicat agricole majoritaire. Ce projet reposait en effet sur une propriété collective du sol à travers la mise en place d'offices fonciers qui remettaient donc en question leur maîtrise du foncier.[17]

La Société Civile des Terres du Larzac constitue donc aujourd'hui le seul exemple d'office foncier. Les idées de Pisani inspirèrent par la suite des initiatives de plus en plus nombreuses de gestion collective des terres, dont le mouvement Terre de Liens est un brillant exemple.

1.3. Gestion collective du foncier : exemple du mouvement Terre de Liens

Dans le cadre d'une réflexion sur le foncier au sein de l'association RELIER (Réseau d'Expérimentation et de Liaison des Initiatives en Espace Rural) à partir de 1998, des questions émergèrent sur les droits de propriété et d'usage du sol, sur un droit de regard de l'ensemble de la société sur l'usage qui est fait de ses terres et sur la justice sociale en milieu rural. Pour approfondir le débat sur ces sujets et tenter de proposer des solutions, l'association nationale Terre de Liens fut créée en 2003, suivie d'associations régionales entre 2006 et 2012.

Ce mouvement combine des influences de l'éducation populaire, de l'agriculture biologique, biodynamique, de la finance éthique, de l'économie solidaire et du développement rural.[18] Son objectif est de maintenir des paysans les plus nombreux possibles, respectant la terre et leur environnement pour produire une alimentation de qualité. Il se veut être une alternative aux politiques agricoles libérales. Partant du constat que la propriété privée représente souvent un obstacle à l'intérêt général, il aborde la question sous l'angle du foncier car celui-ci représente un frein majeur à l'installation de paysans. L'une des solutions proposées par ce mouvement fut le portage collectif de foncier pour soustraire des terres de la spéculation et faciliter l'installation de paysans en agriculture biologique par le biais d'un bail environnemental.[19]

L'objectif du mouvement Terre de Liens est d'attirer l'attention de l'ensemble de la société civile sur l'usage qui est fait du sol et sur les possibilités d'intervention pour

[15] Cochet, 2008 « Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail. »

[16] Bonhommeau, 2013. « Nouveaux enjeux, nouveaux contextes pour la politique foncière. »

[17] « AGTER - FRANCE. Les Offices fonciers, une « Utopie Foncière », d'après Edgar Pisani. »

[18] « Un mouvement, trois piliers - Terre de Liens. »

[19] Chargé de développement Terre de Liens Midi-Pyrénées

accompagner et réguler cet usage. Ce mouvement rencontra un fort engouement citoyen s'expliquant par une triple originalité :

- le complexe sujet du foncier qui échappe le plus souvent aux citoyens
- la mixité des publics qu'il rassemble, preuve que les problématiques de l'agriculture et du lien à la terre concernent tout le monde
- les actions et les structures qui composent le mouvement

En effet, peu après la création de l'association, la Foncière de Terre de Liens vit le jour. Cette société en commandite par actions (SCA) est un instrument financier permettant de rassembler l'épargne solidaire pour acheter des fermes. Par la suite, la Fondation Terre de Liens fut créée dans le but de recueillir des dons d'argent et de fermes puis elle fut reconnue d'utilité publique en 2012.[20]

Le mouvement Terre de Liens tire sa force et sa légitimité de son identité citoyenne, de son organisation démocratique et de l'efficacité des outils mis en œuvre. Le mouvement Terre de Liens, innovant par sa nature et par son fonctionnement, vise à bousculer le système agricole en place en invitant chaque citoyen à se mobiliser pour promouvoir un modèle d'agriculture et de société. Comme Pisani[21], Terre de Liens défend la nécessité d'un débat public sur l'agriculture pour renouveler le pacte social unissant le monde agricole au reste de la société.

2. Le projet de Terre de Liens Midi-Pyrénées à l'origine de l'étude

2.1. Projet de Terre de Liens Midi-Pyrénées sur le Sud-Aveyron

Née en 2007, Terre de Liens Midi-Pyrénées fut la deuxième association régionale créée, après celle de Bretagne. Elle se concentra dans un premier temps sur l'acquisition de six premières fermes. Elle porte aujourd'hui une vision plus pragmatique sur ses missions et cherche d'abord à sécuriser ce qui est déjà acquis en assurant la bonne gestion des fermes. Dans un deuxième temps, cette association a pour ambition d'élargir son action sur les questions foncières. Pour cela, chaque nouvelle acquisition de ferme doit désormais être associée à un réel projet territorial, en partenariat avec d'autres acteurs.[22]

En effet, l'association voit son intérêt dans sa capacité à nourrir le débat, à inventer de nouveaux outils de gestion foncière et à renforcer son poids politique. Elle est par ailleurs de plus en plus sollicitée, à la fois par des candidats à l'installation à la recherche de terres et par des propriétaires terriens en quête de solutions pour gérer leurs biens. L'association travaille également avec des collectivités intéressées par ses compétences d'accompagnement et d'animation foncière.[23]

Mon stage s'inscrit dans le cadre d'une réponse à l'appel à projets de 2014 de la Fondation de France intitulé « Gérons ensemble notre environnement ». Déjà bien implantée dans le Sud Aveyron avec deux fermes acquises et une autre en cours d'acquisition, l'association Terre de Liens Midi-Pyrénées a souhaité s'engager dans une démarche plus globale et plus approfondie pour maintenir le dynamisme agricole de ce territoire, et ce en partenariat avec l'ensemble des acteurs concernés et intéressés. Ce projet, intitulé « **Favoriser**

[20] Bergel, 2004. « Appropriation de l'espace et propriété du sol. »

[21] Pisani, 2004. « Un vieil homme et la terre ».

[22] Terre de Liens Midi-Pyrénées, « Définition du projet stratégique Terre de Liens Midi-Pyrénées »

[23] Chargé de développement Terre de Liens Midi-Pyrénées

l'implication de tous les acteurs locaux pour maintenir des fermes nombreuses sur le Sud-Aveyron », a pour objectif de « *mobiliser l'ensemble des acteurs locaux (citoyens, agriculteurs, élus et structures de développement local) autour des questions d'accès au foncier, pour permettre la transmission et le maintien des fermes, dans un territoire difficile (montagneux, aride) et menacé à moyen terme de déprise agricole* »[24]. Ce projet est motivé par une réelle conviction de la nécessité d'agir pour faciliter la reprise des fermes et ainsi freiner le rythme de disparition des fermes et de diminution du nombre d'agriculteurs.

Ce projet de concertation fut amorcée il y a environ un an par une première phase d'interconnaissance avec les principaux partenaires composant le comité de pilotage de mon stage :

- un technicien de la SAFALT (Société Aménagement Foncier Aveyron Lot Tarn)
- un technicien de la Chambre d'Agriculture sur le Sud-Aveyron
- le chargé de mission SCOT (Schéma de Cohérence Territoriale) au PNR (Parc Naturel Régional) des Grands Causses
- une animatrice de l'ADDEAR 12 (Association Départementale pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural de l'Aveyron) responsable du volet installation-transmission
- un vétérinaire salarié de l'AVEM (Association Vétérinaires et Eleveurs du Millavois)
- le président de Terre de Liens Midi-Pyrénées, éleveur de brebis dans le Sud-Aveyron et futur fermier Terre de Liens.
- le chargé de développement Terre de Liens Midi-Pyrénées

Dans le Sud-Aveyron, la nouvelle orientation de l'association se traduit par l'acquisition d'une ferme produisant du lait de brebis pour Roquefort reprise par un jeune éleveur non issu du milieu agricole. Cette acquisition est associée à une étude de diagnostic sur la transmission des élevages de brebis laitières sur ce territoire. Cette étude pourra constituer un support de discussion entre les différents acteurs afin d'élaborer une stratégie commune donnant lieu à un ensemble d'actions cohérentes pour favoriser la reprise des fermes. C'est ainsi que Terre de Liens Midi-Pyrénées a publié l'offre de stage intitulée :

« ***Quel avenir pour les fermes d'élevage ovin lait dans le Sud Aveyron ?***

Analyse des enjeux, stratégies individuelles ou collectives favorables ou défavorables au maintien d'un tissu de fermes nombreuses, viables et transmissibles.»

2.2. Phase exploratoire et détermination des objectifs de l'étude

Afin de mieux comprendre la problématique de la transmission et le contexte sud-aveyronnais, j'ai débuté cette étude par une recherche bibliographique approfondie basée à la fois sur des articles scientifiques, sur des mémoires de fin d'étude, des articles de journaux agricoles, des ouvrages d'accompagnement et d'autres types de publications sur internet. Ces lectures très diversifiées furent complétées par une enquête exploratoire auprès des membres de mon comité de pilotage. Mes lectures m'ont permis de me familiariser avec les enjeux et les mécanismes liés à la transmission des fermes et les rencontres individuelles suivies d'une réunion de l'ensemble de ce comité de pilotage m'ont permis de recueillir leurs analyses et leurs témoignages sur la situation de transmission des fermes en ovin lait en Sud-Aveyron et sur quelques facteurs explicatifs. La diversité des membres de mon comité de pilotage et de

[24] Terre de Liens Midi-Pyrénées. Dossier de demande de subvention à la Fondation de France dans le cadre de l'appel à projets « Gérons ensemble notre environnement » 2014.

leurs relations avec la problématique et avec les éleveurs m'a permis d'appréhender un ensemble d'approches et d'analyses différentes.

A partir de cette phase exploratoire et en concertation avec mon maître de stage, j'ai pu construire progressivement ma problématique et mon modèle d'analyse. Cependant, ceux-ci n'ont cessé d'évoluer et de s'enrichir au cours de mon étude, grâce aux apports des différentes personnes que je rencontrais. En m'appuyant sur le Manuel de recherche en sciences sociales (VAN CAMPENHOUDT L. et QUIVY R., 2011), j'affinais peu à peu mes objectifs et ma méthodologie.

Les objectifs de cette étude sont :

- de comprendre les différents modes de transmission des fermes en ovin lait et les stratégies des cédants et des repreneurs,
- d'identifier un certain nombre de facteurs influençant leurs choix,
- de distinguer les freins potentiels et les conditions favorisant la reprise des fermes,
- de rendre compte de la situation des exploitations sur ce territoire et des dynamiques en cours

2.3. Construction de la problématique

A partir de ces objectifs, j'ai pu formuler la problématique suivante :

Comment le contexte socio-économique et les stratégies des cédants et des repreneurs influencent-ils la transmission des fermes d'élevage ovin lait en Sud-Aveyron?

Nous désignons par le terme « **ferme** » l'ensemble que forment le foncier agricole et les bâtiments d'élevage, associé ou pas au reste de l'outil d'exploitation (cheptel, matériel et stocks), et ce indépendamment du mode de faire-valoir, direct (en propriété) ou indirect (en fermage).

Par le terme « **transmission** », j'appelle ici le « *fait de transmettre la possession ou la jouissance de quelque chose* »[25]. Par transmission d'une ferme, j'entends le transfert de ces éléments entre un cédant arrêtant son activité d'élevage ovin lait sur sa ferme et un repreneur s'y installant pour continuer cette activité. En anglais, ce terme correspond d'ailleurs à l'expression « farm transfer » et les Québécois parlent également de « transfert de ferme » ce qui est sûrement plus adapté que le terme transmission qui dépasse souvent l'aspect strictement matériel et englobe la transmission du métier, des savoirs et des valeurs. Selon que l'on se place du côté du cédant ou du côté du repreneur, on pourra parler aussi de cession ou de reprise d'exploitation. Si elle s'effectue au sein d'une société, la transmission d'une ferme peut se faire en plusieurs temps par le biais d'un transfert de parts sociales entre la personne sortante et la personne entrante. Par ailleurs, les reprises de terres et/ou de bâtiments dans le cadre d'agrandissements des exploitations voisines ne sont pas ici concernées par ce terme de transmission.

Le terme « **stratégie** », à l'origine utilisé dans le domaine militaire s'applique aujourd'hui à de nombreux secteurs de l'activité humaine (politique, économique, commerciale, éducative, de reproduction sociale,…) pour désigner, selon le Larousse[26] :

- l'art de coordonner des actions, de manœuvrer habilement pour atteindre un but

[25] CNRTL, « TRANSMISSION : Définition de TRANSMISSION. »

[26] « Définitions : stratégie - Dictionnaire de français Larousse. »

- dans la théorie des jeux, l'ensemble de décisions prises en fonction d'hypothèses de comportement des personnes intéressées dans une conjoncture déterminée

En sociologie, le concept de stratégie fut largement analysé et utilisé par le sociologue Pierre Bourdieu qui s'intéressa particulièrement aux différentes stratégies de reproduction sociale[27]. Pour lui, « *les conduites (économiques ou autres) prennent la forme de séquences objectivement orientées par référence à une fin, sans être nécessairement le produit, ni d'une stratégie consciente, ni d'une détermination mécanique* ». A la place de stratégie, nous pourrions parler de « *logiques d'action*» comme le fait Pierre-Yves LE MEUR pour étudier les questions foncières.[28]

Le **Sud-Aveyron** désigne ici le territoire délimité par le découpage de la Chambre d'Agriculture et le territoire concerné par le SCoT du Parc Naturel Régional des Grands Causses. Ce territoire correspond à un espace socialement construit autour d'une production principale : le Roquefort, et partageant une culture sociale commune héritée de l'histoire du Roquefort et plus récemment de la lutte du Larzac. Il s'agit d'un territoire de projet pour le PNR des Grands Causses et pour Terre de Liens Midi-Pyrénées.

Par « **contexte socio-économique »**, j'entends l'ensemble des caractéristiques et des dynamiques sociales et économiques de ce territoire, en y incluant également les dynamiques politiques. Les principaux éléments de contexte identifiés comme intervenant sur le processus de transmission sont : le milieu naturel, le contexte foncier, les filières agricoles dont celle de Roquefort, les politiques agricoles, les politiques locales et les dynamiques sociales et territoriales telles que la démographie ou encore l'existence de réseaux. Tous ne seront pas approfondis dans cette étude et seront simplement mentionnés.

3. Méthodologie de l'étude

3.1. Hypothèses et démarche générale

Les présupposés de cette problématique sont les suivants :

- la transmission d'une ferme est un processus complexe influencé par le contexte socio-économique et par les stratégies des différents acteurs intervenant, essentiellement les cédants et repreneurs.
- les stratégies des acteurs dépendent du contexte dans lequel ils évoluent et de leurs intérêts individuels et collectifs
- les stratégies des acteurs varient selon leurs trajectoires de vie : leurs expériences passées influencent leurs attitudes et leurs stratégies.

J'ai par ailleurs formulé une série de quatre hypothèses que j'ai par la suite cherché à vérifier et qui ont guidé mon échantillonnage et mon analyse :

1. Il existe **différents types de déterminants socio-économiques** des choix des acteurs
2. La transmission d'une ferme est **d'autant plus possible que le montant de la reprise est faible**. Elle serait alors facilitée dans le cadre sociétaire et/ou au sein d'une même famille, sans foncier à acheter.
3. Le **rapport des acteurs à la propriété et à leurs fermes** influence leurs stratégies lors de la transmission d'une ferme.

[27] Dewerpe, 1996. « La « stratégie » chez Pierre Bourdieu. »

[28] Le Meur, 2002. « Approche qualitative de la question foncière. »

4. Les **dynamiques agricoles, économiques et sociales du Sud-Aveyron** influencent les transmissions de fermes. Entre autres, leur insertion dans une filière et dans un territoire pourrait jouer.

De manière à rendre ma problématique plus opérationnelle, je l'ai subdivisée en plusieurs questions de recherche :

- Quelles sont les **caractéristiques des différents modes de transmission** des fermes ?
- Quelles sont les principales **stratégies des cédants et des repreneurs** lors de la transmission d'une ferme et quels en sont les **déterminants,** internes et externes ?
- Dans quelle mesure ces stratégies favorisent-elles ou pas la transmission des fermes et quelles **solutions** existantes ou envisageables pourraient faciliter les transmissions ?

Pour répondre à ces questions, j'ai organisé mon travail de terrain selon deux axes :

- l'un consistant à rencontrer plusieurs « acteurs témoins »
- l'autre se basant sur des monographies de transmissions

Ces deux axes avaient pour triple objectif de caractériser, justifier et évaluer les différentes situations de transmission possibles. L'ensemble de ma démarche est résumée dans la figure 1.

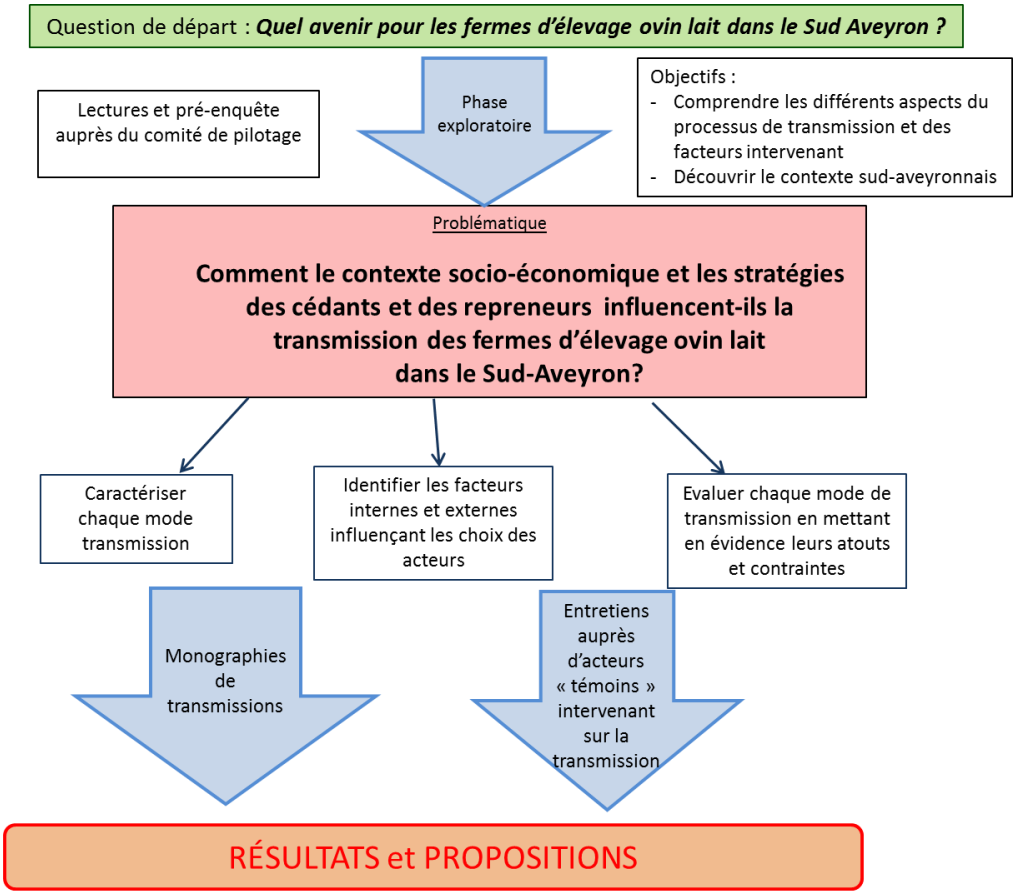


Figure 1: Démarche générale de l'étude

3.2. Premier axe : diagnostic, rencontres d'acteurs et analyse du contexte

Le premier axe avait pour objectifs d'une part, de préciser différents aspects de la transmission et d'autre part, d'avoir un aperçu des dynamiques agricoles du territoire, en se

concentrant plus précisément sur le renouvellement des éleveurs de brebis laitières. Pour cela, j'ai commencé par effectuer une recherche des données existantes sur internet et me suis appuyée sur le diagnostic agricole réalisé par le PNR des Grands Causses en partenariat avec l'INRA (Institut National de Recherche Agronomique) de Toulouse. Puis, j'ai été recueillir l'analyse de plusieurs acteurs intervenant, de près ou de loin, sur la question de la transmission en Aveyron : technicien SAFER, notaires, banquier, juristes, conseiller MSA, responsable du RDI (Répertoire Départ-Installation) de la Chambre d'Agriculture, syndicats, entreprises de transformation laitière, Confédération de Roquefort, membres de Terre de Liens... En tout 21 entretiens semi-directifs furent ainsi menés avec pour support un guide d'entretien adapté à la personne rencontrée. Ce guide d'entretien était constitué de questions très générales sur la transmission des élevages de brebis laitières dans le Sud-Aveyron et de questions plus précises et plus techniques dans le domaine de compétence de la personne interrogée. En Annexe 1, est présenté le bilan de ces entretiens et des principaux sujets abordés à chacun d'entre eux.

En parallèle de ces enquêtes, j'ai eu l'opportunité de participer au cycle de formation «Je transmets » organisé par l'ADDEAR avec un groupe d'éleveurs du Larzac. Au cours de cette formation, développée selon le modèle suggéré dans le mémoire de Gildas réalisé en 2010[29], différents aspects de la transmission y furent évoqués : psychologiques, socio-économiques et juridiques. Pour chaque question abordée, un « expert » intervenait puis interrogeait chacun des participants sur leur propre cas. S'ensuivaient d'intéressantes discussions au cours desquelles j'ai pu découvrir, de manière concrète, les différentes questions soulevées par la transmission d'une ferme. Cette formation a donc contribué à nourrir ma compréhension du processus de transmission et à découvrir le contexte d'une partie du Larzac.

Enfin, j'ai habité, pendant ces six mois de stage, près de la ferme en cours d'acquisition par Terre de Liens, où travaille le président de Terre de Liens Midi-Pyrénées, récemment installé comme éleveur de brebis laitières et siégeant au Collège des producteurs de la Confédération de Roquefort. Mon lieu de travail se situait quant à lui à Saint-Affrique, dans les bureaux de RELIER où passent régulièrement diverses personnes participant à la vie de leur territoire (élus, militants, membres d'associations culturelles, de développement local,…). J'ai également participé à une rencontre de RELIER portant sur la création d'activité en milieu rural ainsi qu'à deux réunions du Conseil d'Administration de Terre de Liens Midi-Pyrénées. Cette immersion sur le territoire du Sud-Aveyron, dans le contexte de Roquefort et de Terre de Liens ainsi que l'ensemble des discussions informelles que j'ai pu avoir, avec des éleveurs, anciens éleveurs ou avec d'autres acteurs du territoire, m'ont permis, malgré la courte durée de ce stage, de « sentir » le territoire et de prendre conscience de certains éléments enrichissant ma connaissance de ce contexte.

3.3. **Deuxième axe : étude de cas de transmissions**

Le deuxième axe reposait sur des monographies de transmissions. La monographie désigne en anthropologie et en sociologie une « *démarche d'étude d'un phénomène ou d'une situation relatifs à une société déterminée, impliquant une enquête de terrain et l'observation directe (in situ) propices à reconstituer ce phénomène ou cette situation dans sa totalité* » Il s'agit, selon l'anthropologue Françoise Zonabend, d' «*une sorte de présentation la plus complète et la plus détaillée possible de l'objet étudié* »[30]. Je n'ai donc pas pu, sur un temps si court,

[29] Dousset, 2010, Etude des freins à la transmission des exploitations agricoles dans le Massif Central.

[30] Dufour, Fortin, et Hamel, 1991. *L'enquête de terrain en sciences sociales*.

mener une étude monographique à proprement parler puisque mon étude n'est en aucun cas complète ou parfaitement détaillée et surtout parce que je n'ai pas pu vivre ni observer directement chaque transmission. Je garderai tout de même ce terme qui exprime mon intention de comprendre chaque situation de transmission dans sa globalité. En effet, ma démarche se situe bien dans « *une stratégie de recherche globale* » et compréhensive que je peux tout aussi bien nommer « *étude de cas* » en considérant comme Hamel [31]que « *l'étude de cas consiste donc à rapporter un phénomène à son contexte et à l'analyser pour voir comment il s'y manifeste et se développe* ». C'est pourquoi, dans ce qui suit, j'utiliserai indifféremment les expressions « monographies » et « études de cas ».

Ces « études de cas», basées sur des enquêtes auprès de cédants et de repreneurs, avaient pour objectifs d'une part de caractériser de manière plus concrète les différentes formes de transmissions en mettant en évidence les atouts et contraintes de chacune d'elle, d'autre part de comprendre les principales justifications déterminant les choix de ces deux types d'acteurs. J'ai choisi pour cela d'aller étudier des cas de transmissions réalisées il y a quelques années, entre 3 et 10 ans.

J'ai conduit mes entretiens en deux temps : le premier étant consacré à un récit de leur parcours en amont de la transmission. Cette première phase permettait de mettre mon interlocuteur en confiance en le laissant me raconter librement son histoire et me donnait à moi une vision d'ensemble de sa trajectoire de vie. Puis dans un deuxième temps, nous approfondissions la phase de transmission proprement dite en précisant bien les conditions dans lesquelles elle s'était déroulée. Pour cette deuxième phase d'entretien semi-directif, j'avais établi un guide plus précis rassemblant l'ensemble des éléments que je recherchais. Si un élément n'était pas naturellement abordé par la personne enquêtée, je posais directement la question.

Afin que ces entretiens se déroulent le plus sereinement possible, je n'insistais pas lorsque mon interlocuteur refusait d'y répondre ou restait vague. J'y revenais parfois dans la suite de l'entretien ou bien attendais l'autre entretien traitant de la même transmission pour compléter. Ce guide fut construit en se basant d'une part sur mes lectures d'études déjà réalisées sur la transmission et d'autre part sur mes entretiens avec les acteurs « témoins » et les membres de mon comité de pilotage. Ceux-ci m'avaient en effet déjà donné quelques pistes sur les facteurs importants à prendre en compte lorsque l'on étudie la transmission d'une ferme. C'est aussi sur la base de leurs analyses et d'ouvrages traitant de la transmission que l'échantillon fut élaboré.

C'est en effet avec leur aide que j'ai pu constituer une liste d'éleveurs qu'ils connaissaient et qu'ils pensaient susceptibles de répondre à mes questions. A partir de cette liste, j'ai construit mon échantillon en tentant de couvrir la plus grande diversité de situations possibles autour de trois grands facteurs : le **statut juridique** de l'exploitation (GAEC ou individuel), le mode de transmission du **foncier** (vente ou fermage) et le caractère **familial** ou non de la transmission. Ces trois facteurs principaux ont été sélectionnés grâce à mes lectures, aux différents témoignages recueillis et de manière à tester mes hypothèses. Ces trois facteurs « internes » furent en effet identifiés comme trois types de déterminants socio-économiques susceptibles d'influencer la forme et le déroulement de la transmission. Ils interviennent tous les trois dans le montant de la reprise mais aussi dans le rapport à la propriété des cédants et repreneurs.

[31] Latzko-Toth, 2009. « L'étude de cas en sociologie des sciences et des techniques. »

Mon objectif étant d'une dizaine de monographies, je ne pouvais par conséquent pas couvrir l'ensemble des combinaisons possibles et j'ai donc cherché les plus représentatives de la diversité existante, à partir des contacts que j'avais. J'ai également essayé de prendre en compte d'autres critères plus « externes » comme la **localisation** et le **débouché** (en Roquefort ou autre), ces deux facteurs intervenant potentiellement dans ce que j'ai nommé « dynamiques agricoles et socio-économiques » dans ma quatrième hypothèse. L'échantillon n'a pas été construit de manière à être quantitativement représentatif de la réalité mais plutôt dans une perspective de rendre compte d'une diversité de situations.

Avant d'évoquer les résultats de ces études de cas, je commencerai par présenter le territoire étudié et ses caractéristiques en termes de démographie agricole, d'élevage ovin lait et en termes fonciers car ces éléments de contexte furent identifiés comme facteurs « externes » influençant les transmissions.

II. Le Sud-Aveyron, un territoire marqué par l'élevage ovin et le collectif

1. Un territoire d'élevage au dynamisme hétérogène

1.1. Le Sud-Aveyron, un territoire marqué par l'élevage ovin

1.1.1. L'Aveyron, terre d'élevage

Situé au sud du Massif Central dans la région Midi-Pyrénées, l'Aveyron est un département essentiellement rural, peu densément peuplé (31.6 hab/km²) [32] et aux milieux très diversifiés. Les différents ensembles géographiques qui le composent (les Monts Aubrac, les Monts Lévezou, le Ségala, les Grands Causses, le Rougier, les vallées du Tarn, du Lot et de l'Aveyron,…) constituent autant de terroirs différents. Avec des altitudes comprises entre 144m à 1 463 m, la totalité du département est classée en « zone défavorisée » et une grande partie est en « zone de montagnes ». La Chambre d'Agriculture de l'Aveyron a découpé le département en six grandes secteurs présentés sur la carte ci-dessous (Fig .2), avec pour chaque zone un Comité de Développement Agricole rattaché.

Figure 2 : Découpage de l'Aveyron par la Chambre d'Agriculture
(source : Chambre d'Agriculture de l'Aveyron)

[32] Chambre d'agriculture Midi-Pyrénées, 2012. « L'AGRICULTURE AVEYRONNAISE EN BREF. »

L'agriculture y occupe une place centrale puisqu'en 2010 elle occupait 62,3 % de sa surface et employait directement 10% des actifs, contre 2,4% au niveau national. Cette agriculture est essentiellement orientée vers l'élevage qui représentait 86% de la valeur agricole produite en moyenne entre 2005 et 2010. [33]

L'Aveyron, berceau du Roquefort, est aussi le premier département ovin de France avec 630 382 brebis (dont 531 900 laitières)[34] et le premier producteur de lait de brebis avec la moitié de la production nationale[35]. Cette spécialisation ovine se retrouve essentiellement dans le Sud-Aveyron comme le montre la carte ci-dessous (Fig.3).

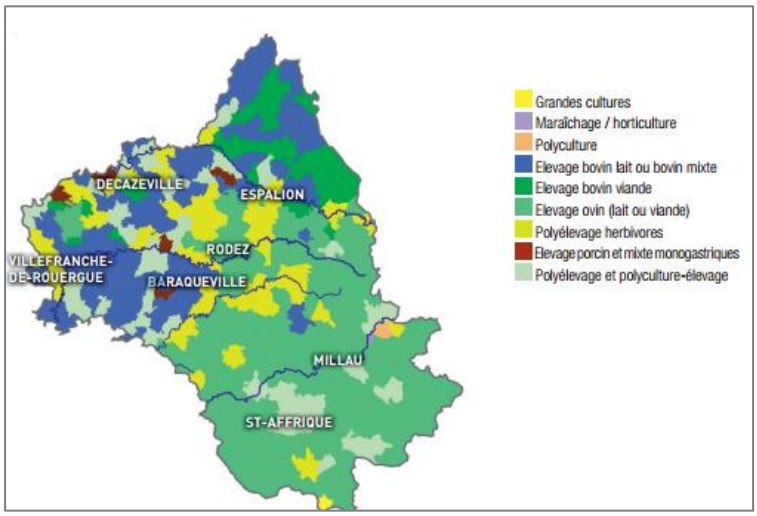


Figure 3 : Répartition des principales productions agricoles de l'Aveyron en 2010[36] (Source : Chambre d'Agriculture Midi-Pyrénées)

1.1.2. Présentation du Parc Naturel Régional des Grands Causses

Le PNR des Grands Causses, créé en 1995, s'étend sur 97 communes et 10 communautés de communes, couvrant 327 070 ha, sur tout le Sud-Aveyron plus une petite partie du Lévézou au nord. En 2011, il comptait 70 783 habitants avec une densité de 20.2 habitants/km². Il rassemble quatre grands types d'entités paysagères : les Causses, les Avants-Causses et leurs vallées, les Monts et le Rougier de Camarès, comme on peut le voir en annexe. (Annexe 2)[37].

Le PNR porte, depuis 2013, l'élaboration du SCoT (Schéma de Cohérence Territoriale) sur le Sud-Aveyron. L'objectif du SCoT est de construire une stratégie commune de développement territorial pour les vingt prochaines années. Dans le cadre de la première phase de 2014, un diagnostic agricole fut réalisé par le PNR, en partenariat avec l'Observatoire du Développement Rural de l'INRA de Toulouse. Etant donné que le territoire concerné correspond au territoire du projet de Terre de Liens Midi-Pyrénées, il fut décidé que mon étude porterait sur ce territoire et s'appuierait sur le diagnostic du PNR.

---

[33] Ibid.

[34] DRAAF Midi-Pyrénées, 2014. « Fiche Filières Midi-Pyrénées- Ovins. »

[35] « L'Aveyron Agricole en chiffres - Chambre d'Agriculture de l'Aveyron. »

[36] Chambre d'agriculture Midi-Pyrénées, 2012. « L'AGRICULTURE AVEYRONNAISE EN BREF. »

[37] PNR des Grands Causses, 2014. « Dossier de candidature au Programme LEADER 2014-2020. »

En 2010, le PNR comptait 1 722 exploitations dont 43% produisent du lait de brebis pour Roquefort et 78% des communes du Parc ont l'Otex « ovins et caprins ». La filière Roquefort joue en effet un rôle clé dans l'économie du Parc, où sont regroupés « *38% des producteurs de lait pour Roquefort et 100% des opérateurs aval (transformation et affinage)* »[38]. Afin d'avoir une image de ces exploitations j'ai rassemblé les données technico-économiques issues des références ovin lait du Rayon de Roquefort des Réseaux d'Elevage pour le Conseil et la Prospective, dans un tableau présenté dans l'annexe 4.[39]

1.2. Démographie agricole et renouvellement des agriculteurs

Selon les chiffres de la MSA (Mutuelle Sociale Agricole), le PNR des Grands Causses a perdu 20% de ses exploitations entre 2003 et 2013 alors que l'Aveyron en a perdu 22,7%, la région 27% et la France 30,1%[40]. La figure 4 illustre cette évolution du nombre d'exploitations sur le Parc. La situation de disparition des exploitations suit donc la tendance générale tout en étant moins pire qu'ailleurs.

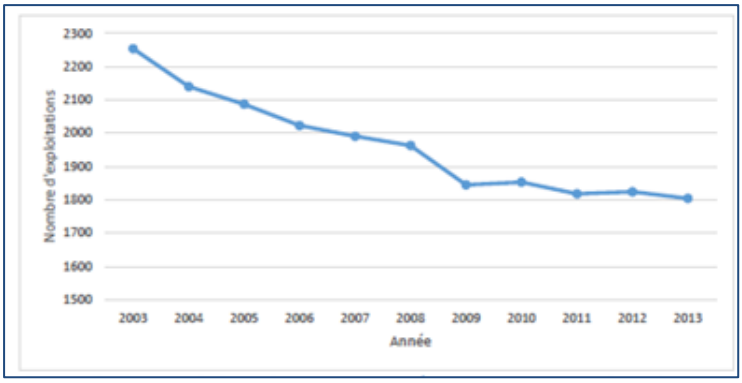


Figure 4: Evolution du nombre d'exploitations du PNR des Grands Causses (source : PNR des Grands Causses[41])

Concernant la démographie agricole, 28% des exploitants du Parc avaient plus de 55 ans en 2013 alors que 25% ont moins de 40 ans, 10,4 % bénéficiant d'une aide JA (Jeune Agriculteur), contre 6% en Aveyron et 7% en France[42]. L'Aveyron est l'un des départements avec le plus d'installations aidées de France, et au sein du département, « *c'est dans le Sud Aveyron qu'il y a le plus d'installations* »[43].

Cette dynamique d'installations caractérisant la Sud-Aveyron peut s'expliquer d'une part par l'attractivité sociale de ce territoire où se multiplient les organisations agricoles (Roquefort, Bergers du Larzac, GIE, marchés et magasins de producteurs) et d'autres mouvements associatifs, notamment autour de Millau et de Saint-Affrique. D'autre part, la réputation du Larzac, et de sa gestion collective des terres appartenant à l'Etat, attire de

[38] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

[39] « La liste des cas types ovins lait - Chambre d'Agriculture de l'Aveyron. »

[40] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

[41] Ibid.

[42] Ibid.

[43] Bordes, 2014. « Expliquer et favoriser les installations agricoles hors-cadre familial en Aveyron »

nouveaux candidats à l'installation qui n'auront pas besoin d'acheter le foncier et bénéficieront d'un bail de carrière. De plus, les spécialisations en ovin lait et en maraîchage biologique du CFPPA de Saint-Affrique attirent des étudiants dont certains peuvent ensuite chercher à s'installer sur ce territoire. Ce CFPPA est en effet le « *principal « fournisseur » d'éleveurs de la filière* ».[44] Entre 2007 et 2013, le Sud-Aveyron a compté en moyenne 38 installations aidées par an dont 22 en ovin lait, soit 58% des installations[45] (Fig.5). La production de lait de brebis est donc encore l'activité agricole qui compte le plus d'installations sur le Sud-Aveyron.

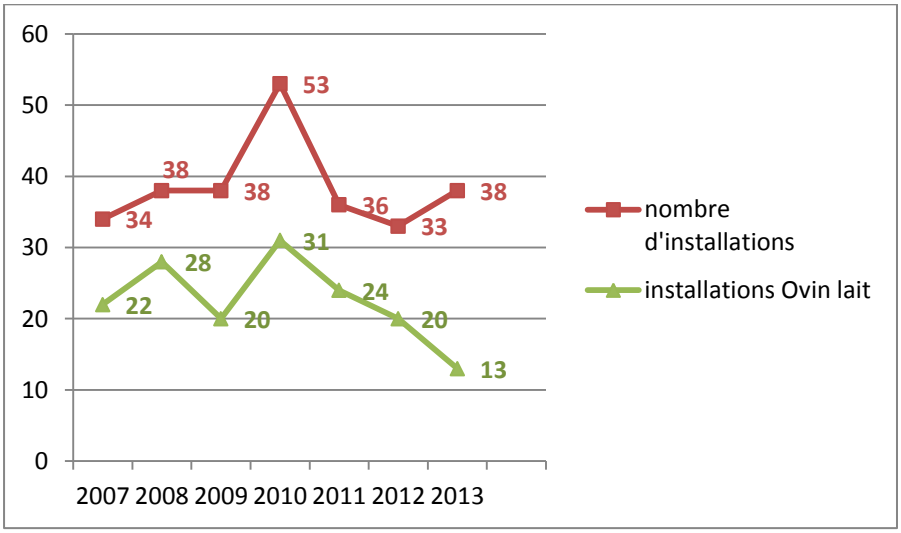


Figure 5 : Evolution du nombre d'installations sur le PNR des Grands Causses.

(Source : Chambre d'Agriculture[46])

Ces installations se font encore majoritairement dans le cadre familial. Au cours des quatre dernières années, les installations hors-cadre familial représentaient 20% des installations aidées du département, contre 30% en France et en Midi-Pyrénées[47], sûrement en raison de l'importance des capitaux à investir en élevage. Elles augmentent cependant chaque année mais concernent surtout des productions « atypiques », moins consommatrices en foncier que les productions « classiques » que sont les élevages bovins et ovins[48].

L'installation hors-cadre familial en ovin lait reste donc encore assez rare. Mais sur le Sud-Aveyron, il y a de gros GAEC en ovin lait dans lesquels des éleveurs s'installent hors-cadre familial[49]. Pour cette production, c'est d'ailleurs la manière la plus simple ou en tout cas la plus accessible pour s'installer car l'associé entrant peut choisir le montant de son installation. Selon les PDE réalisés, la prévision des investissements totaux hors foncier était de 255 000 euros pour l'exploitation, soit environ 120 000euros/actif, ce qui est bien plus accessible pour un repreneur HCF que s'il devait racheter toute l'exploitation seul.

[44] Frayssignes, 2001. « Chapitre 5 - L'AOC Roquefort : une filière emblématique. »

[45] Conseiller Chambre d'Agriculture sur le Sud-Aveyron

[46] Ibid.

[47] Gti Magazine n°149-juin-juillet 2013, p 13

[48] Bordes, 2014. « Expliquer et favoriser les installations agricoles hors-cadre familial en Aveyron »

[49] Conseiller Chambre d'Agriculture sur le Sud-Aveyron

Alors qu'en 2000, 35% des exploitations du Parc étaient concernées par la question de la succession, c'est-à-dire que le chef d'exploitation ou le coexploitant le plus âgé a plus de 50 ans. En 2010, elles représentent 55% et **30% n'ont pas de successeur connu** (contre 36% en Aveyron et 39% en France), soit **519 exploitations**[50]. La question de la reprise et la pérennité des fermes est donc problématique pour le PNR comme ailleurs. Le diagnostic du PNR précise tout de même que la situation de transmission est moins pire qu'ailleurs et l'explique par une plus grande proportion de jeunes agriculteurs, de sociétés agricoles mais aussi peut-être pas la présence de GFA familiaux et non familiaux, comme les GFA Larzac, et de la SCTL (Société Civile des Terres du Larzac). En Aveyron, le taux de remplacement était en 2009 de 43,9%, soit une affiliation pour 2,3 départs à la retraite[51].

La situation de transmission des fermes varie selon leur localisation. Ainsi, trois membres de mon comité de pilotage soulignaient la délimitation à une demi-heure de voiture des deux principales villes : Millau et Saint-Affrique. Il semblerait effectivement qu'au-delà de cette limite, la situation soit plus critique alors qu'elle est moins grave en se rapprochant des villes et le long des axes routiers, comme l'illustre en partie la figure 6. L'attractivité de la zone joue donc un rôle essentiel dans la situation de transmission des fermes, les zones les isolées étant délaissées car considérées peu intéressantes en comparaison avec l'investissement nécessaire pour s'y installer. Les zones les plus atteintes et menacées de déprises sont situées sur les bordures du Parc, surtout à l'est et au sud.

[50] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

[51] ADASEA de Midi-Pyrénées, 2009. Observatoire Régional des Exploitations Transmissibles

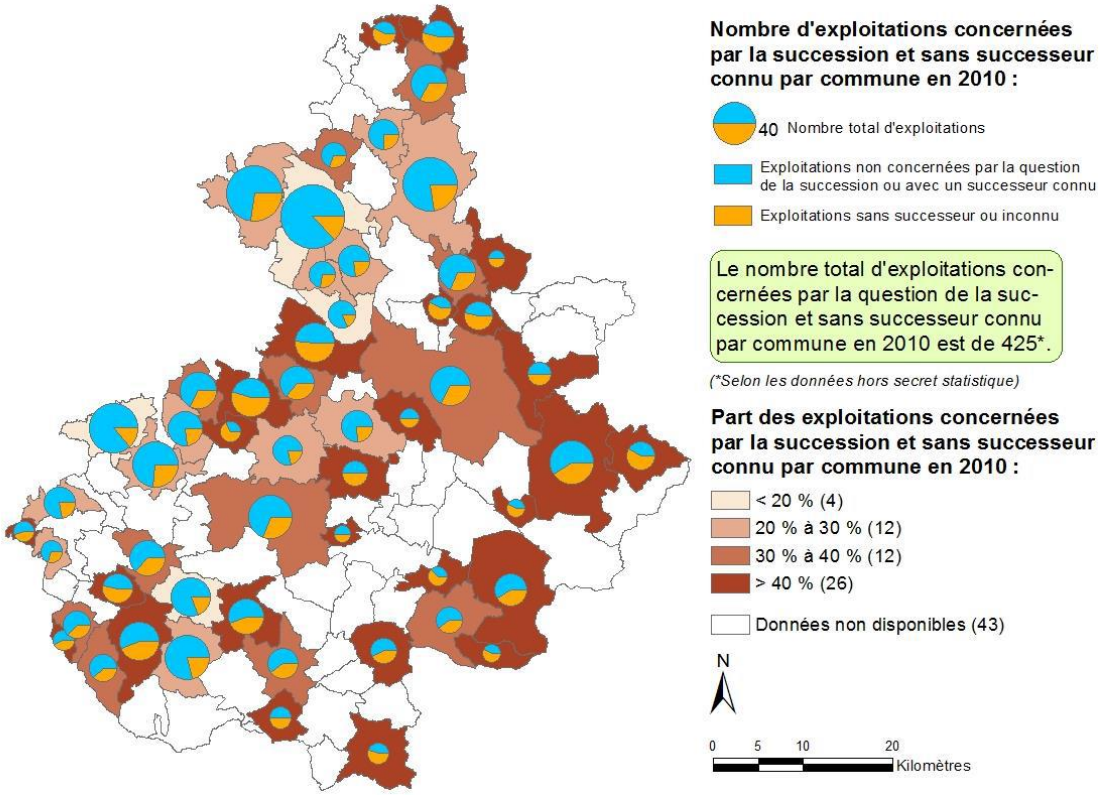


Figure 6: Nombre d'exploitations concernées par la question de la succession et sans successeur sur le PNR des Grands Causses en 2010 (source : PNR des Grands Causses)[52]

Cette situation est d'autant plus préoccupante que d'après l'ADASEA, les choix des cédants aveyronnais n'assurent pas la reprise de toutes les exploitations. En effet, 37% seulement des cédants projetaient d'y installer un repreneur, 33% dans le cadre familial (CF) et 4% hors-cadre familial (HCF). Le reste des exploitations iraient à l'agrandissement à 27%, 14% sortiraient de l'agriculture et 21% des cédants étaient encore incertains de l'avenir de leurs fermes, comme le montre le graphique ci-dessous (fig.7). Selon un conseiller de l'ADASEA, *« les problématiques les plus souvent mises en avant par les agriculteurs sont : le statut et les conditions de fermage, le patrimoine (arrangement de famille), les DPU, les PMTVA… »*.[53]

[52] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

[53] Garrigues, 2012. « Etude exploratoire de la transmission des exploitations agricoles en Aveyron, zone d'élevage. »

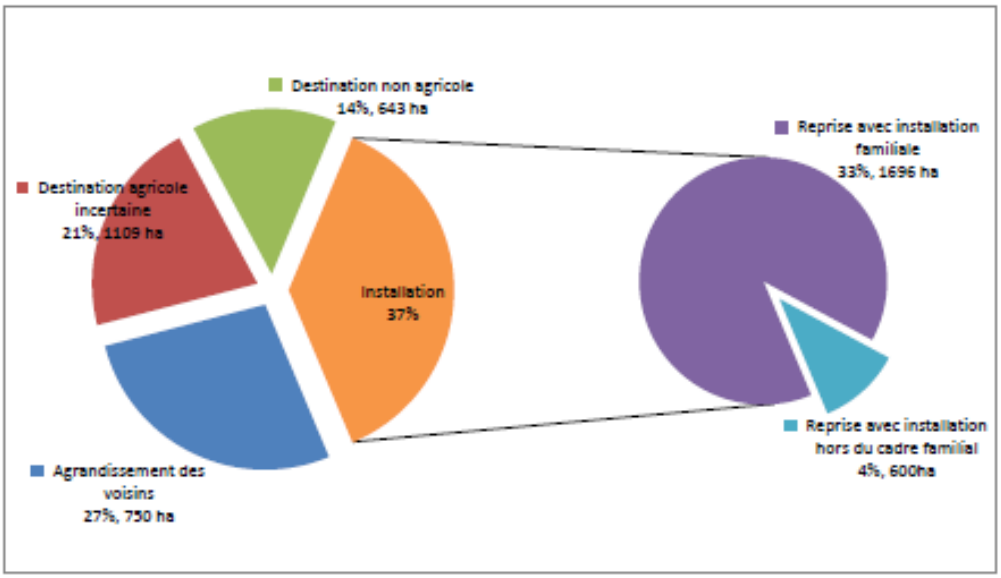


Figure 7 : Stratégie des cédants en fin de carrière (ADASEA, 2010)[54]

1.3. **Etat des lieux de la situation foncière**

La surface agricole représente la moitié de la surface du Parc et cette SAU est relativement stable. Avec une moyenne de 95 ha par exploitation, la taille des exploitations varie beaucoup selon les zones comme le montre la carte ci-dessous. (Fig. 8) Cette diversité de tailles s'explique à la fois par des caractéristiques naturelles (types de sols, pentes, climat,…) et par des raisons historiques.

En effet, l'Histoire permet de distinguer deux grands types de situations. Sur les Causses et le Rougier, les grands domaines appartenant à des nobles ou à des religieux, comme les Templiers et les Hospitaliers furent confisqués à la Révolution, partagés puis vendus à de grandes familles bourgeoises. Alors que ces grands domaines étaient à l'origine exploités en céréaliculture selon un système latifundiaire, employant des ouvriers saisonniers habitant dans les villages voisins, l'essor de la production de Roquefort incita à la spécialisation en élevage ovin lait de ces grandes exploitations. Mais l'élevage nécessitant une main d'œuvre permanente, ces propriétaires eurent de plus en plus de mal à trouver des ouvriers et la rente qu'ils en tiraient devenant moins intéressante, certains décidèrent de passer au métayage ou de vendre leurs propriétés aux éleveurs. C'est pourquoi on y observe les plus grandes exploitations du territoire. Dans les vallées et les monts, on trouvait traditionnellement des exploitations plus petites, mixtes (ovin lait et bovin viande) avec de fortes pentes. Elles se sont majoritairement transmises au sein des familles.

[54] Ibid.

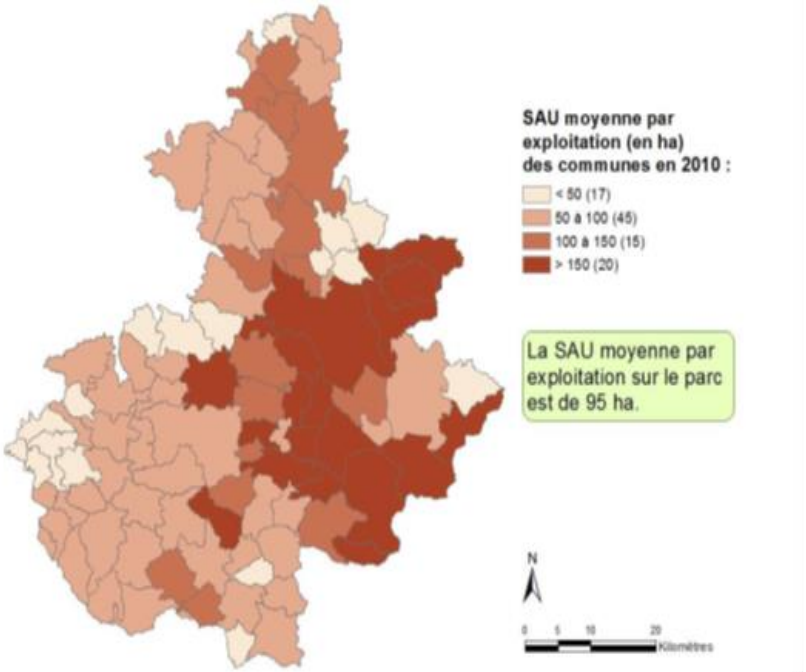


Figure 8: SAU moyenne des exploitations du PNR des Grands Causses

Si la SAU du Parc est relativement stable, nous avons vu que le nombre de ses exploitations lui n'arrêtait pas de diminuer. On y observe donc le même phénomène de concentration des terres que sur le département et qu'au niveau national. Ainsi, sur le Parc, la SAU moyenne par UTA et par exploitation est passée de 31,5 ha/UTA et 56 ha/exploitation en 1988 à 44,3 ha/UTA et 81 ha/exploitation en 2000 et 55,5 ha/UTA et 95 ha/exploitation en 2010. Cette concentration s'explique par une plus forte proportion de terres allant à l'agrandissement que celles servant à l'installation. A titre indicatif, en 2013, les agrandissements représentaient 58% des rétrocessions de la SAFALT (sur les trois départements) contre 25% pour les installations[55]. Cependant, ce phénomène d'agrandissement n'est pas homogène sur l'ensemble territoire comme le montre la carte ci-dessous (Fig 9).

[55] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

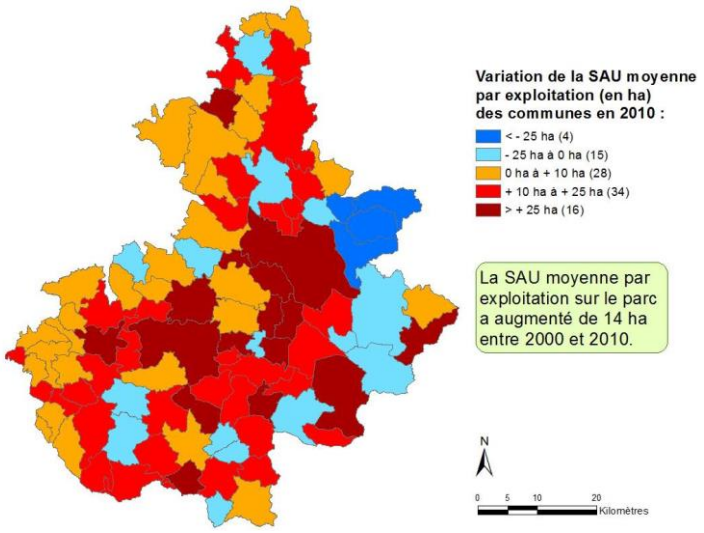


Figure 9 : Evolution de la surface agricole utile par exploitation des communes du Parc entre 2000 et 2010. Source RA 2000 et 2010

La diminution du nombre d'exploitations s'accompagne donc d'une concentration des terres au sein d'exploitations plus grandes mais aussi d'une déprise agricole marquée par une progression des surfaces en ligneux spontanés de 6% entre 1994 et 2008.

L'hétérogénéité des reprises de fermes et des agrandissements se retrouve dans l'analyse du marché foncier. En effet, les zones les plus dynamiques subissent une plus importante pression foncière se traduisant par des prix du foncier plus élevés comme le montre la figure suivante (fig.9). Selon le technicien de la SAFER, les prix du foncier varient avec différents facteurs comme l'accessibilité des terres, leur état et leurs qualités agronomiques, leur morcellement, leur localisation plus ou moins loin des bassins de vie et surtout la présence de nombreux candidats à l'acquisition. En effet, dans les zones les plus dynamiques, dès qu'une terre se libère c'est souvent la « course à l'agrandissement » des voisins qui fait monter les prix. D'ailleurs, en comparant les cartes de l'agrandissement des exploitations et celle du prix du foncier, on peut facilement voir la corrélation entre les deux.

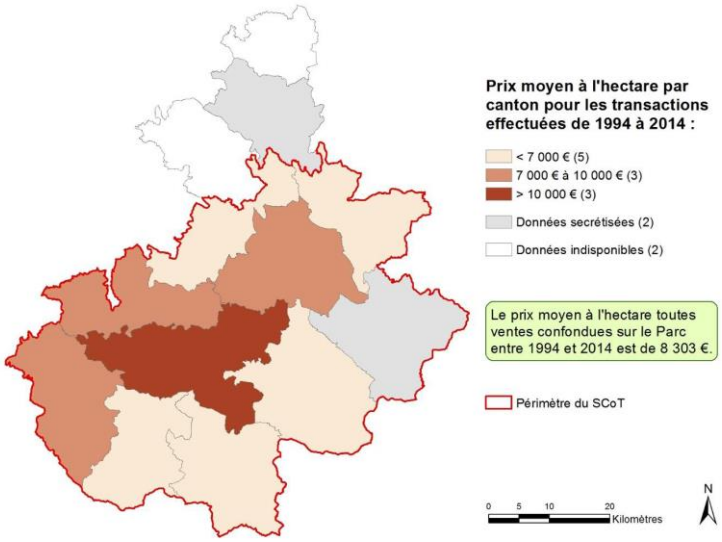


Figure 10 : Prix moyen des terres à l'hectare par canton sur le Parc d'après les transactions notifiées entre 1994 et 2014. (Source SAFALT)

Le graphique suivant (Fig 11) nous montre que les prix et terres et prix libres n'ont cessé d'augmenter au cours de dix dernières années, en étant toujours supérieurs aux

moyennes nationales. Ces moyennes masquent cependant une forte disparité des prix puisqu'en 2014, cette valeur était comprise entre 2 050 et 14 250 €/ha avec une dominante à 6 360€/ha[56] sur la zone du Lévézou-Grands Causses et Monts Lacaune, la dominante étant le prix le plus généralement pratiqué. Cette augmentation des prix du foncier montre les limites des politiques de structures et du travail de la SAFER.

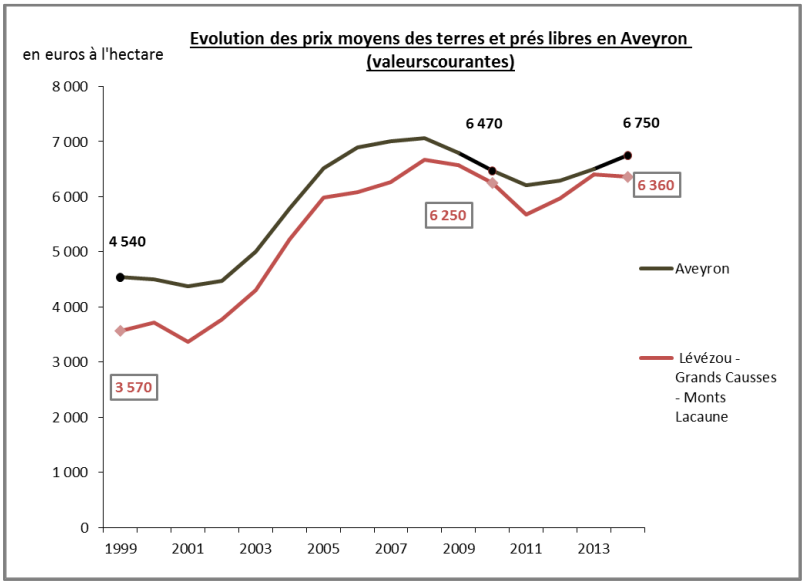


Figure 11 : Evolution des prix des terres en Aveyron (source : Agreste[57])

Dans l'ensemble, l'agriculture aveyronnaise était traditionnellement dominée par le faire-valoir direct, c'est-à-dire que les exploitants y étaient propriétaires, contrairement à d'autres régions de France comme la Vendée ou la Bretagne où l'agriculture reposait sur le fermage à de grandes familles de propriétaires rentiers. Le Sud-Aveyron est caractérisé par l'importance du fermage qui représente 68% de la SAU du Parc et 62% de celle de l'Aveyron (contre 57% dans la région Midi-Pyrénées et 76% pour la France)[58].

Ceci s'explique par deux phénomènes différenciés dans le temps et l'espace. D'un côté, essentiellement sur les Causses et un peu sur le Rougier, le fermage était prépondérant pour les grandes et moyennes exploitations qui historiquement appartenaient à de riches familles de notables non agricoles. Une part d'entre elles leur appartient encore, l'autre partie appartenant aujourd'hui aux descendants de leurs fermiers. Il existe également un certain nombre de GFA louant les terres aux exploitants ainsi que la SCTL dont les terres appartenant à l'Etat sont en fermage. Ces trois raisons expliquent l'importance du fermage sur les Causses que l'on observe sur la figure 11.

[56] « Journal officiel de la République française - N° 178 du 4 août 2015 - venale2015baremebsva.pdf. »

[57] AGRESTE, 2015. « Prix moyen des terres agricoles et prés, par département et par regroupement de petites régions agricoles de 1999 à 2014 »

[58] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

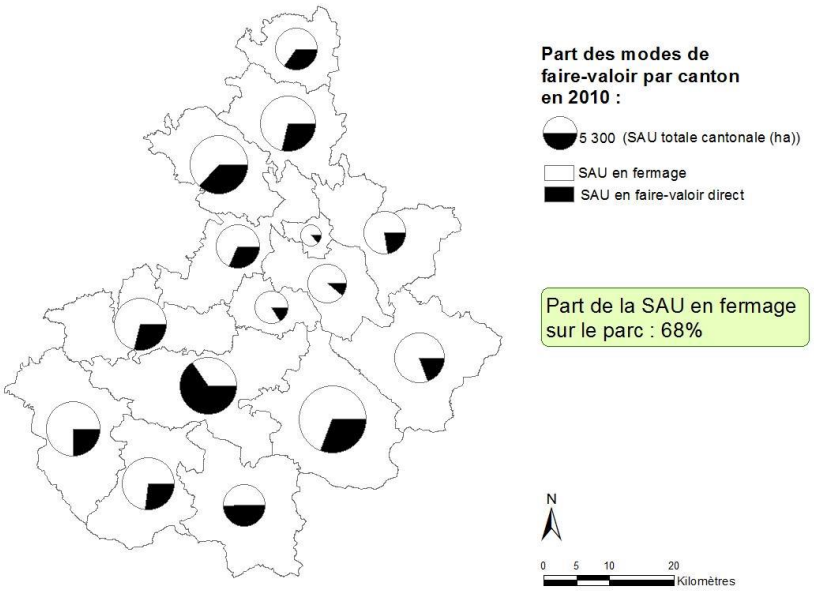


Figure 12 : Part des surfaces agricoles en fermage et en faire-valoir direct par canton du Parc en 2010. (Source DRAAF)[59]

D'un autre côté, dans les vallées et les Monts, une large vague d'exode rurale tardive vida les fermes dans les années 70-80 mais les gens restaient attachés à leurs terres et préféraient à l'époque les louer à leurs voisins qui faisaient aussi souvent partie de leur famille plus ou moins éloignée, plutôt que les vendre. Dans ces zones, les bailleurs sont donc essentiellement des petits propriétaires, descendants d'agriculteurs. Cependant, il n'est pas certain que ces propriétaires soient aussi attachés à leurs propriétés que l'étaient leurs parents. Il est donc difficile de savoir s'ils ne chercheront pas à vendre leurs biens, notamment à leurs fermiers s'ils en ont. Enfin, sur l'ensemble du Sud-Aveyron, la transmission étant encore largement familiale, le fermage est la forme privilégiée de transmission. En effet, le parent retraité reste propriétaire au moins de l'usufruit, il a donc encore la jouissance du foncier et peut bénéficier du fermage. Le repreneur ne devient alors pleinement propriétaire qu'au décès de ses parents.

Malgré un relatif dynamisme des installations comparé au contexte national, la région des Grands Causses continue de perdre des exploitations. Cette évolution n'est pas nouvelle puisqu'entre 1979 et 1988, les Grands Causses avaient déjà vu le nombre des exploitations chuter de 20%. Si l'arrivée de nouvelles populations dans les années 80 avait permis de maintenir une vie et une agriculture sur le territoire du Sud-Aveyron, la population confrontée à son vieillissement continue de compter sur l'arrivée de nouveaux habitants pour se renouveler[60]. De même en agriculture, même si la reprise familiale reste majoritaire, les nombreux éleveurs sans repreneur approchant de la retraite libèrent peu à peu des terres. Reste à savoir à qui iront ces terres : continueront-elles à se concentrer au sein d'exploitations de plus en plus grosses ou permettront-elles d'installer de nouveaux agriculteurs ? Si rien n'est fait, il est fort probable que l'évolution observée depuis les années 70 se poursuive.

[59] Ibid.

[60] PNR des Grands Causses, 2014. « Dossier de candidature au Programme LEADER 2014-2020. »

2. Roquefort : une filière traditionnelle en pleine réforme

2.1. Une histoire d'hommes et de brebis autour d'un fromage

L'histoire du Roquefort débuta il y a plusieurs siècles. Les premiers témoignages écrits datent du XI^{e} siècle puis il fut protégé par les Rois de France à partir de 1393 et devint la première AOC fromagère française en 1925.

La Confédération Générale des Producteurs de Lait de Brebis et des Industriels de Roquefort, créée en 1930, était chargée de protéger l'appellation Roquefort notamment en contrôlant le respect de son cahier des charges, garantissant l'ancrage territoriale de la filière. La collecte du lait se fait exclusivement sur le Rayon de Roquefort, présenté en annexe 3, et l'affinage est réalisé dans les caves naturelles du village de Roquefort-sur-Soulzon. Elle créa la marque collective « Brebis Rouge », illustrée ci-dessous. (fig.12)

Figure 13 : Marque "Brebis Rouge" et label AOP (Source : Confédération de Roquefort[61])

Son histoire et son fonctionnement sont plus longuement détaillés dans l'annexe 5.

2.2. Une organisation inédite de la production laitière et fromagère

La Confédération de Roquefort, déclarée interprofession en 1988, était jusque cette année chargée de la gestion concertée des volumes produits, de la régulation du marché et de la détermination des prix. En effet, suite à une surproduction, des VIR (Volumes Individuels de Référence) furent mis en place sur le modèle des quotas laitiers européens.

Cette concertation entre producteurs et industriels a donné lieu à un système de paiement légèrement complexe. Les prix étaient fixés a posteriori en mutualisant toutes les valorisations du lait produit puis en répartissant l'argent aux éleveurs selon des règles bien précises et selon leurs références, indépendamment de l'industriel collectant leur lait. En 2013 le prix moyen était de 0,947 € le litre.[62]

Cette organisation inédite de la filière est aujourd'hui remise en question par le Paquet Lait imposé par l'Union Européenne, interdisant toute entente sur les prix et les volumes de lait. Une réforme est donc en cours pour remettre à plat tout le système et décider des nouvelles règles. L'enjeu est actuellement de garder les producteurs unis face aux industriels, à travers la formation d'Organisations de Producteurs (OP) pour la négociation des contrats.[63]

Malgré de nombreuses critiques de la part des éleveurs qui jugeaient les références trop rigides et limitantes pour l'installation, ce système avait l'avantage d'être relativement sécurisant. Aujourd'hui, la filière est forcée de se réorganiser sur des bases nouvelles, provoquant beaucoup d'incertitudes et d'inquiétude chez les éleveurs, du moins ceux que j'ai

[61] http://www.roquefort.fr/actualites/decouvrir/le-fromage/origine/

[62] Conseiller de la Chambre d'Agriculture sur le Sud-Aveyron

[63] Élu au Collège de Producteurs de la Confédération de Roquefort

rencontrés. Cette réforme représente un tournant dans l'histoire du Roquefort et l'opportunité de confirmer la force du collectif qui l'a fait vivre jusqu'à maintenant.

2.3. Une filière au tournant de son histoire

En parallèle de cette restructuration, la filière traverse deux crises. La première est liée à la baisse de la part relative de Roquefort fabriqué au profit des produits de diversification ce qui a eu pour conséquence une baisse globale de la rémunération aux producteurs en 2010.

Cette réforme imposée par l'Union Européenne coïncide avec une crise de la filière. En effet, en 2010, la part de lait transformée en Roquefort ayant baissé, le prix moyen versé aux producteurs a lui aussi diminué.

Ces prix jugés trop faibles, par rapport aux contraintes du cahier des charges et des références, ont provoqué un départ de plusieurs producteurs de Roquefort pour livrer à d'autres industriels (Petit Basque, Bergers du Larzac, Triballat, GIE du Pays de Roquefort,…) également en quête de lait de brebis et rémunérant au moins aussi bien le lait avec moins de contraintes de volumes. Ainsi, entre 2000 et 2010, ces industriels hors Roquefort ont vu leur nombre de points de collecte sur le bassin de Roquefort passer de 113 à 191.

En plus de ces sorties de la filière Roquefort, celle-ci est confrontée au vieillissement des producteurs que montre la figure 12 s'expliquant par des départs à la retraite de plus en plus nombreux et par une diminution du nombre d'installations.

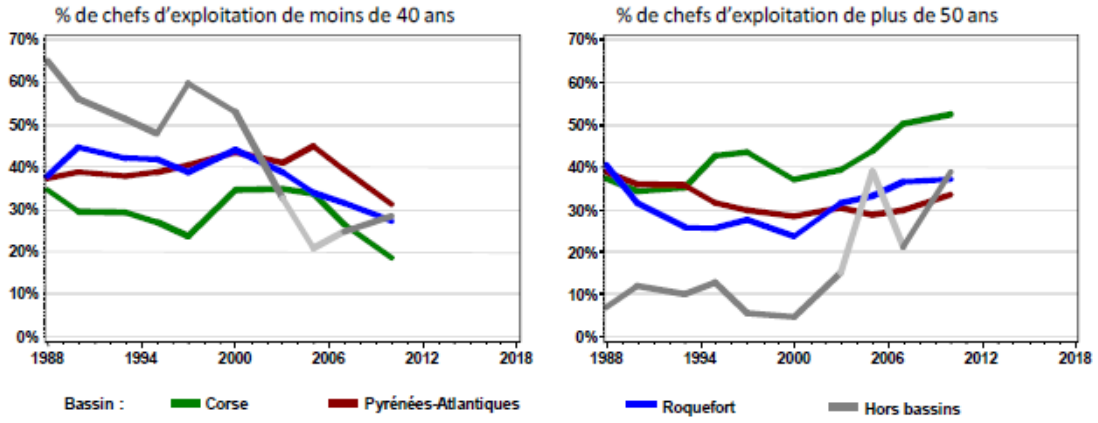


Figure 14: Evolutions de la part de chefs d'exploitations par classe de moins de 40 ans (à gauche) et de plus de 55 ans (à droite) (source : Institut de l'élevage, 2013)

La combinaison de ces deux phénomènes des sorties de Roquefort et des départs à la retraite non remplacés laissent présager que le nombre de points de collecte continuera à diminuer. Entre 2000 et 2010, le nombre d'élevages livrant dans le cadre de l'Interprofession de Roquefort est passé de 2458 à 2042, soit une baisse de 17%, et n'en comptait plus que 1862 en 2014 (Fig.13). Si 78 exploitations sortirent de Roquefort entre 2000 et 2010 pour livrer ailleurs, on en déduit donc que 338 exploitations du Bassin de Roquefort arrêtèrent de produire du lait de brebis pendant cette même période.

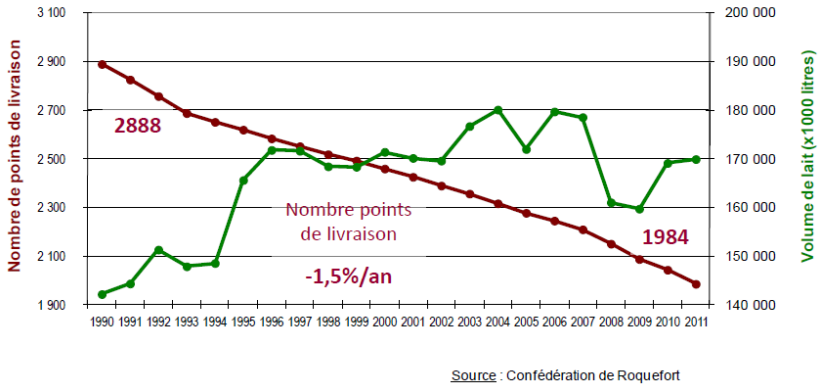


Figure 15 : Évolution de la production de lait et du nombre de points de collecte pour Roquefort entre 1990 et 2011 (source : CNBL, 2012)

D'après la projection réalisée par l'Institut de l'Elevage dans l'étude « Bergers Demain »[64], le nombre d'exploitations du Bassin de Roquefort devrait diminuer de 1,5% par an (Figure 14). Or, cette projection ne tient pas compte des futurs nombreux départs à la retraite des éleveurs installés dans les années 80 et 90. On peut donc imaginer un scénario de chute du nombre de producteurs encore plus accentué si le nombre d'installations reste constant ou continue à diminuer.

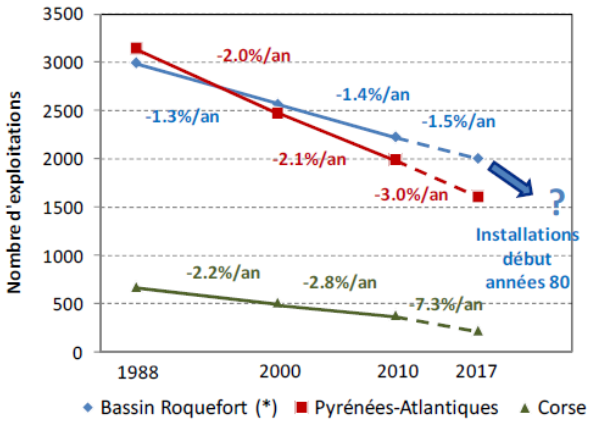


Figure 16 : Projection tendancielle du nombre d'exploitations détenant au moins 25 brebis. (Source : étude "Bergers demain")

Cette hémorragie de producteurs, jusque-là compensée par l'augmentation des volumes par point de collecte, pourrait à l'avenir devenir source d'inquiétude pour les industriels et l'ensemble de la filière. En ce sens, la reprise des élevages de brebis après les départs en retraite des producteurs actuels constitue un enjeu majeur pour la filière Roquefort. Etant donné son poids sur l'économie du Sud-Aveyron, c'est donc l'ensemble des acteurs du territoire qui serait concerné par cette question.

L'histoire de la filière Roquefort fut donc marquée par une forte volonté des éleveurs comme des transformateurs de rester maîtres de leur production et de la garder bien ancrée sur leur territoire. En s'orientant vers une production de qualité et en la valorisant en AOC, ils permirent de maintenir le dynamisme agricole de cette région pourtant difficile. Le système

[32]Institut de l'élevage, 2013. « Bergers demain en brebis laitières. »

complexe de la Confédération Générale des Producteurs de Lait de Brebis et des Industriels de Roquefort est le fruit de l'implication, des discussions et négociations, des hommes qui la construisirent et qui continuent à le faire, dans le cadre de sa réforme.

En effet, l'organisation qui fonctionnait jusque-là ayant atteint ses limites, il était temps de la remodeler tout en veillant à en garder l'esprit de coopération et de construction collective pour assurer le respect des intérêts de l'ensemble. Sans cela, la pérennité de la filière Roquefort qui traverse aujourd'hui quelques difficultés serait remise en question. En outre, après la mise en œuvre de cette réforme, la filière devra se pencher sérieusement sur le devenir des fermes qui produisent aujourd'hui du lait de brebis pour Roquefort car la relève est apparemment pour l'instant loin d'être assurée.

On retrouve cette culture du territoire, du collectif et de l'innovation dans l'histoire du Larzac et de la SCTL (Société Civile des Terres du Larzac). En effet, si le système de Roquefort a pour objectif de « *faire travailler le pays* », la lutte du Larzac défendait une volonté de *« vivre et travailler au pays »*[65].

3. La Société Civile des Terres du Larzac, de la lutte pour les terres à l'utopie foncière

Le Larzac est en effet célèbre pour la lutte qui s'y déroula, une lutte pour la préservation des terres agricoles et le maintien d'une vie rurale. Son histoire est détaillée en annexe. (Annexe 6)

3.1. Lutter pour des terres agricoles et une campagne vivante

En octobre 1971, le ministre de la Défense Michel Debré, considérant le Larzac comme un « *pays déshérité* », annonça l'extension du camp militaire de 3 000 à 17 000ha. Un an plus tard, l'utilité publique fut déclarée et après une phase d'acquisition des terres à l'amiable, l'Etat lança un processus d'expropriation.[66]

Cependant, 103 des paysans en place se réunirent pour s'opposer à ce projet et inscrivirent dans le « Serment des 103 » la primauté de l'activité agricole sur la propriété déclarant que « *les paysans ne sont pas à vendre* ».[67]

3.2. L'innovation foncière au cœur de la lutte

Afin de freiner la progression de l'Armée dans ses acquisitions, les opposants au projet eurent l'idée d'acquérir collectivement des terres stratégiquement placées et créèrent quatre GFA (Groupement Fonciers Agricoles), financés par la vente de parts sociales non rémunérées à des sympathisants de la lutte. En 1981, ces GFA regroupaient 1200ha sur lesquels travaillaient 28 fermiers bénéficiant d'un bail de 25 ans.[68]

3.3. La gestion collective du foncier, un exemple pour l'avenir ?

En 1981, François Mitterrand, élu président, annonça l'abandon du projet d'extension. En 1985, les 6 300 ha achetés par l'Etat, furent confiés, par le biais d'un bail emphytéotique

[65] Frayssignes, 2007. « L'ancrage territorial d'une filière fromagère d'AOC. L'exemple du système Roquefort. »

[66] « Histoire du Larzac depuis la lutte. » (http://www.larzac.org/resister/histoire.html)

[67] « Le Larzac, laboratoire foncier. » (http://www.larzac.org/resister/terres.html)

[68] « GFA : Groupements fonciers agricoles. » (http://www.larzac.org/organiser/gfa.html)

de 60 ans renouvelable, à la Société Civile des Terres du Larzac (SCTL). En 2013, le bail emphytéotique fut renouvelé pour 99 nouvelles années, garantissant l'usage agricole des terres et le maintien des exploitations sur le long terme. Ces terres et les bâtiments sont gérés collectivement pas le conseil de gérance de la SCTL : les fermiers bénéficient d'un bail de carrière et les autres habitants d'un prêt à usage sur les bâtiments. Les fermes et les bâtiments non agricoles sont évalués à leur valeur d'usage déterminée à partir d'une grille construite collectivement. Le nouvel arrivant paye cette valeur d'usage au sortant.[69] Le Larzac constitue ainsi un vrai « *Laboratoire Foncier* » où sont mises en œuvre les idées d'offices fonciers que Pisani avait proposées dans son Utopie Foncière.

Pour José Bové, cette expérience montre que *« l'usage collectif du foncier est à préserver et l'intérêt collectif doit l'emporter sur l'intérêt individuel».* Pour cela il faut que l'ensemble des gens vivant sur un territoire puissent décider de l'usage du foncier et enlever une partie du droit de propriété « *au seul pouvoir du propriétaire* ».[70]

Ces événements marquèrent le territoire : ils attirèrent de nouveaux habitants et de nombreuses initiatives agricoles et non agricoles émergèrent à la suite de cette lutte comme par exemple l'AVEM (Association Vétérinaires et Eleveurs du Millavois), la FDCIVAM, Confédération Paysanne de l'Aveyron en 1987 et le SPLB (Syndicat des producteurs de lait de brebis), le PNR des Grands Causses, etc.

Sur le Larzac, la lutte pour les terres fut donc le support d'un projet plus vaste de développement local, rassemblant des initiatives dans tous les domaines. Encore aujourd'hui ses habitants se battent pour maintenir la vie de ce territoire. Depuis la lutte, le modèle de la SCTL a déjà fait ses preuves puisqu'en soulageant les candidats à l'installation elle a permis d'installer de nouveaux agriculteurs et c'est aujourd'hui l'un des seuls lieux en France où le nombre d'agriculteurs est plus élevé qu'il y a quarante ans.

Le territoire du Sud-Aveyron est donc caractérisé par une forte histoire de lutte, de collectif et d'innovation qui permit de maintenir son dynamisme. Encore aujourd'hui l'élevage ovin lait est au cœur de son identité, de ses paysages et de son économie. Cependant, comme je l'ai exposé, la filière Roquefort traverse une crise du renouvellement de ses éleveurs ce qui pourrait avoir des conséquences sur l'ensemble du territoire. Avant de proposer quelques solutions envisageables, je présenterai les résultats de mes enquêtes auprès d'éleveurs ayant transmis leurs fermes.

[69] « AGTER - FRANCE. La Société Civile des Terres du Larzac, une approche novatrice et originale de la gestion foncière des territoires ruraux. »

[70] José Bové, 2002. Ibid.

Deuxième partie : Résultats de l'étude

III. Monographies et typologie de transmissions

1. Présentation des cas d'étude

1.1. Description de l'échantillon étudié

Afin de compléter, de vérifier ou d'illustrer les témoignages recueillis auprès des différents acteurs que j'ai rencontrés, j'ai été enquêté des couples de cédants-repreneurs pour étudier leur transmission. Pour cela je me suis rendue sur douze fermes, onze ayant été transmises et une vendue aux voisins. J'ai donc discuté avec une trentaine d'éleveurs puisque j'ai pu parfois parler avec le couple de cédants (dans cinq cas) et les associés du GAEC de repreneurs (dans six cas). Dans l'une des fermes le cédant était décédé. Les repreneurs avaient tous eu une autre activité professionnelle avant de s'installer comme éleveur contrairement aux cédants qui avaient pour la plupart travaillé directement comme aide familiale avec leurs parents. Huit repreneurs HCF avaient été déjà installés une ou deux fois avant. J'ai donc pu également utiliser leurs précédentes installations pour nourrir ma réflexion, et celle des cédants pour appréhender l'évolution de la situation entre les deux générations.

Comme expliqué dans la première partie, cet échantillon fut construit de manière à rassembler un maximum de diversité possible en se basant sur les trois principaux critères que sont la forme juridique, le caractère familial et le mode de transfert du foncier. Le tableau ci-dessous résume les caractéristiques de mon échantillon.

Tableau 1: Caractéristiques de l'échantillon de fermes étudiées

Forme juridique actuelle	Individuelle	2
	GAEC familial	4
	GAEC non familial	5
Caractère familial de la transmission	Familiale	5
	Non familiale	7
Mode de transfert des terres	Donations de la nue-propriété et fermage	4
	Ventes de l'ensemble	3
	Location	2
	Intervention d'un tiers	2
	GFA : vente de parts	1

J'ai également essayé de couvrir la zone la plus étendue possible. Ainsi, les fermes de l'échantillon étudié étaient réparties sur le PNR des Grands Causses sauf pour trois d'entre elles comme on peut le voir sur la carte (Figure 15), ce qui m'a permis également de comparer

la situation avec zones voisines. Enfin, les exploitations concernées livraient leur lait à une assez grande diversité d'industriels : Société (5), Papillon (2), La Pastourelle (3) pour Roquefort et Triballat (1) et Bergers du Larzac (1) hors Roquefort.

Figure 17 : Localisation des fermes étudiées (source : GoogleMap)

1.2. **Guide d'entretien et grille d'analyse**

Mon objectif premier était d'avoir une approche monographique pour rendre compte en détails de chaque situation et en tirer des enseignements sur le processus transmission. C'est pourquoi mes entretiens furent plutôt longs, de 1h30 à 4h et très complets. Pour mener ces entretiens, je laissais parler librement mon interlocuteur la plupart du temps ou l'orientait si besoin en m'appuyant sur un guide d'entretien décomposé en quatre parties :

- la première portait sur le profil de l'éleveur interrogé, son histoire, son origine agricole ou pas, sa situation familiale, ses souhaits et ses objectifs de transmission
- la deuxième décrivait la ferme et l'exploitation : le statut de l'exploitation, les productions (taille du cheptel, volume produit, références laitières, industriel), la surface et la part en propriété et en fermage, le capital d'exploitation, le nombre d'actifs, les primes, les prix des terres et le marché foncier autour de la ferme
- la troisième abordait le parcours avant, pendant et après la transmission en essayant de comprendre comment furent prises les principales décisions, notamment concernant le choix du repreneur, le choix de vendre ou louer, l'évaluation des biens à transmettre et la négociation et la succession
- la quatrième et dernière partie interrogeait sur le bilan de cette transmission, les satisfactions et les regrets, les revendications et la vision sur la question du renouvellement des éleveurs de brebis laitières.

A partir des éléments que j'ai réussi à recueillir, j'ai pu construire une grille d'analyse avec les principaux facteurs déterminants identifiés. Une grille provisoire fut initialement construite en amont des entretiens en me basant sur mes lectures et les différents témoignages

écoutés. Puis, je l'ai retravaillée afin de pouvoir exploiter au mieux les informations rassemblées.

1.3. Construction d'une typologie

A partir de cette grille, j'ai identifié six types de transmissions en me basant essentiellement sur la forme qu'elles prenaient, ce qui correspondait à peu près à mon échantillonnage comme le montre le tableau 2. Les trajectoires personnelles et les arguments avancés interviennent donc peu dans la construction de cette typologie même si on y retrouve des similitudes au sein de chaque type.

Tableau 2 : construction d'une typologie des transmissions étudiées

Caractère familial de la transmission	Forme juridique	Mode de transfert des terres	Typologie et nombre de cas
FAMILIALE	GAEC familial	Donation de la nue-propriété et fermage	**Type 1** 2 cas (fermes 2 et 3)
	GAEC non familial	Donation de la nue-propriété et fermage	**Type 2** 2 cas (fermes 8 et 12)
		GFA	**Type 3** 1 cas (ferme 10)
NON FAMILIALE	Exploitation individuelle	vente	**Type 4** 2 cas (fermes 4 et 11)
	GAEC familial (couple)	fermage	**Type 5** 2 cas (fermes 5 et 6)
	GAEC non familial	intervention d'un tiers	**Type 6** 2 cas (fermes 1 et 9)
	Démantèlement de la ferme	vente	**Type 7** 1 cas (ferme 7)

Dans ce qui suit, je présenterai chacun des type en me basant sur une description des transmissions des fermes étudiées, dont quelques caractéristiques sont présentées dans l'annexe 7.

2. La transmission sous toutes ses formes

2.1. Transmissions progressives par le biais de formes sociétaires

2.1.1. Origine et évolution du GAEC

Les deux principales formes sociétaires utilisées en agriculture sont le GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun) et l'EARL (Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée) créés respectivement en 1962 et 1985. Dès son origine, le GAEC, inventé par les jeunes agriculteurs issus de la JAC (Jeunesse Agricole Chrétienne) avait pour

objectif de proposer une forme d'entreprise adaptée à l'agriculture, « *une unité capable de réunir les critères d'une production de type industriel tout en se prémunissant d'une organisation salariale du travail et revendiquant pour cela des « conditions du travail familial » »*[71]. L'idée était de réunir plusieurs exploitations pour mettre les moyens de production et le travail en commun de manière à moderniser les exploitations sans passer par une forme salariale du travail.

Depuis, le GAEC a bien évolué et ne réunit plus toujours plusieurs exploitations. Son intérêt principal reste pourtant le même : chaque associé a un statut de chef d'exploitation et les droits associés. Ainsi, depuis la Loi d'Avenir 2014, chaque associé a droit à un plafond d'aides PAC (DPB et ICHN) proportionnellement à la part du capital social détenu et ce quel que soit le foncier dont il dispose[72]. De plus, à partir du moment où un associé possède une part, il est rémunéré selon son travail et non en fonction du capital apporté. Ceci permet notamment un rachat progressif des parts. C'est pourquoi pour l'ensemble des personnes que j'ai rencontrées le GAEC a facilité la transmission que ce soit dans le cadre familial ou hors-cadre familial. Ceci permet d'expliquer en partie leur succès de plus en plus important, surtout depuis qu'en 2011, les GAEC entre époux aient été autorisés.

2.1.2. Importance des formes sociétaires dans le Sud-Aveyron

Sur le PNR, la part des GAEC représentait en 2013, 25,9% des exploitations (9,8% en Aveyron et 7,5% en France) et celle des EARL 14,9% (11,9% en Aveyron et 15,9% en France)[73]. Si les exploitations individuelles restent encore majoritaires, les formes sociétaires continuent de prendre de l'importance puisqu'en Aveyron, l'essentiel des installations, autour de 80% entre 2007 et 2011, se font sous forme sociétaire, principalement en GAEC surtout en ovin et bovin lait. L'Aveyron est d'ailleurs le premier département de France pour son nombre de GAEC créés chaque année et pour la part de chefs d'exploitations associés d'un GAEC de 30%. Les GAEC constitués au cours des treize dernières années sont familiaux en moyenne à 86%, avec 2 sur 3 de type parent(s)-enfant(s). Lors de leur constitution, ils comptent deux associés dans 80% des cas.

2.1.3. Présentation des types concernés

- **Type 1 : GAEC familial avec vente des parts et donation de la ferme**

Ce premier type correspond au cas de figure le plus courant dans les élevages aveyronnais et concernait deux des élevages étudiés. Il s'agit des transmissions familiales par l'intermédiaire d'un GAEC parents-enfants qui devient ensuite un GAEC entre frères ou entre conjoints. La transmission de l'exploitation se fait donc par rachat de parts sociales, ici financés grâce aux prêts JA. Pour que la valeur des parts soit accessible, les éléments de l'outil d'exploitation sont estimés le plus bas possible. Le premier cédant évaluait par exemple son bâtiment à 1500 euros. Dans les deux cas, les parents avaient suffisamment anticipé et préparé la transmission avec les conseils de leur comptable pour permettre à leurs enfants de reprendre une ferme viable et transmissible, avec le minimum de charges possibles puisque le matériel était amorti et les dettes remboursées. Ces deux éleveurs maîtrisaient en

[71] Alice Barthez, 2007. « Un acte de liberté de pensée en agriculture. La création du GAEC ».

[72] Juriste UDGEA

[73] PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

effet bien leurs comptabilités et avaient tous les deux réfléchi tous leurs investissements pour arriver à l'âge de la retraite dans une situation favorable à la transmission.

Bien que la situation soit relativement saine dans les deux cas, l'une était tout de même plus facile et beaucoup plus rentable que l'autre pour deux raisons principales : d'une part, grâce à une meilleure référence (800 hectos contre 190 hectos), d'autre part parce que l'une d'elle est limitée par une surface trop réduite (25ha), avec très peu de terres labourables alors que l'autre dispose de meilleures terres et d'une plus grande surface (60ha). Pour la première, l'installation n'était théoriquement pas possible selon les standards. Si les repreneurs de la deuxième exploitation citent la bonne rentabilité de l'exploitation comme motivations pour la reprendre, la repreneuse de la première me disait que l'attachement à la ferme familiale et le goût du métier l'avaient davantage encouragée à reprendre que l'intérêt économique.

Dans ces deux exemples, l'installation du repreneur a été possible grâce au développement de la diversification, volailles pour l'une et vaches allaitantes pour l'autre, et à une opportunité de location de terres voisines à 350€/ha (23 ha pour l'une et 30 pour l'autre). Pour la première exploitation, ce fermage a pu être possible grâce à une forte volonté du propriétaire de louer aux plus mal lotis malgré la présence d'autres candidats prêts à surenchérir d'au moins 100 euros. Pour la deuxième, les repreneurs ont dû augmenter de 110 euros le prix du fermage initial malgré leur position prioritaire en tant que JA. Ces deux exploitations se situent en effet dans des zones de forte pression foncière où les terres libérées sont rares et se disputent donc faisant monter les prix, du fermage comme des ventes. Les repreneurs de la première exploitation durent faire un prêt pour payer ce fermage qui permit l'installation du deuxième repreneur.

La transmission de l'exploitation se fait en deux temps. Dans le deuxième cas, les parents étaient déjà sous forme sociétaire et chaque départ à la retraite a permis l'entrée d'un fils dans le GAEC. Dans le premier cas, un GAEC père-fille fut créée, le père étant ensuite remplacée par la mère, elle-même remplacée par le conjoint de sa fille. Dans les deux cas les parents travaillent encore pour aider leurs enfants et les pères ont tous les deux du mal à laisser la place à leurs enfants, leurs épouses

Quant à la transmission de la ferme, elle se fera par donation-partage en évaluant la valeur de la ferme en dessous de sa valeur vénale, afin de faciliter le partage. Dans les deux cas, les parents possédaient d'autres biens à transmettre rendant le partage avec les autres enfants plus aisé. L'un des cédants avait lui-même bénéficié du cadeau d'une soulte de la part de sa sœur contre le soin aux parents alors que l'autre cédant avait dû emprunter deux fois 30 000 € pour payer les soultes de ses deux belles-sœurs. Les familles étaient, dans ces deux fermes, très attachées à la pérennité de l'exploitation et les enfants étaient donc tous d'accord pour aider les repreneurs. Ils évoquaient d'ailleurs la « culture de la maison ». En attendant que la succession soit réglée, les repreneurs sont fermiers de leurs pères et le seront sans doute après si les parents se réservent l'usufruit.

La principale justification de ce cas de transmission est la culture familiale de faire perdurer l'exploitation.

- **<u>Type 2</u> : ouverture d'un GAEC familial à un associé HCF**

Ce deuxième type ressemble au premier, à la différence près que le deuxième associé repreneur est hors-cadre familial. La transmission se déroule là aussi en deux ou trois temps : le fils s'installe d'abord en GAEC avec ses parents, puis à son départ à la retraite le père est remplacé par la mère et enfin la mère est remplacée par un nouvel associé hors-cadre familial.

Dans le premier cas, la mère n'intervient pas donc le père est directement remplacé par le nouvel associé HCF après un an de CEFI (Contrat Emploi Formation Installation).

Dans les deux cas, le nouvel associé commença par racheter 10% des parts, soit 10 000€ pour le premier cas et 4 800 dans le deuxième. Dans ce deuxième cas, pour faciliter le rachat de part, le capital social fut réévalué de 60 000 à 48 000€. Au bout de deux ans, le nouvel associé avait racheté 50% des parts, soit 24 000 €. Dans le premier cas, les associés se sont mis d'accord pour que le premier garde 90% des parts afin rester maître de la ferme familiale en cas de rupture du GAEC. Ceci n'impacte pas le partage des bénéfices ni le pouvoir de décision. Avant 2015, la difficulté pour entrer dans un GAEC, venait de l'obligation pour le nouvel entrant d'apporter du foncier ou de reprendre le foncier libéré par le cédant. Ainsi, dans le deuxième cas, le nouvel associé dut reprendre le bail du cédant sur 9 ha.

Dans les deux cas, les cédants avaient bien anticipé la transmission en réfléchissant leurs investissements de manière à n'avoir plus aucun prêt en cours au moment de leur retraite. Le problème se situe par contre au niveau des comptes-courants associés. Dans un premier temps, le fils a dû rembourser le compte-courant de son père puis à l'arrivée du nouvel associé, son compte-courant est bien plus élevé que celui du nouvel entrant. Pour la deuxième exploitation, le premier associé avait un compte-courant de 200 000€ alors que celui de son associé était à zéro voire négatif. Leur objectif est donc de rembourser 10 000 €/an au premier pour arriver à un compte courant de zéro à l'âge de la retraite. De même, dans le premier cas, le repreneur familial avait fait un prêt pour payer une nouvelle bergerie à son installation, ce qui a gonflé son compte-courant associé.

En ce qui concerne la transmission de la ferme, l'arrangement de famille était déjà réalisé avant l'entrée du nouvel associé. Le fils reçut par donation les bâtiments d'élevage et les terres en nue-propriété et paye à son père un fermage, le moins élevé possible pour limiter les taxes. Les deux cédants avaient eux-mêmes reçu la ferme par donation mais avaient dû emprunter pour payer des soultes à leurs frères et sœurs. Ils finirent de les rembourser juste avant leur propre retraite. Pour leur succession, les cédants avaient tous des biens à partager et dans le premier cas, le cédant avait prévu à l'avance son déménagement en achetant une maison à Saint-Affrique.

Pour ce cas de transmission, les principales justifications sont la volonté pour le ou les repreneurs familiaux de remplacer leurs parents et d'avoir quelqu'un avec qui travailler pour avoir une meilleure qualité de vie. Pour les associés HCF, leur entrée dans ces GAEC leur permit s'installer sans trop avoir à investir tout en partageant à égalité le travail, les responsabilités et les bénéfices.

- **<u>Type 3</u> : Transmission HCF au sein d'un GAEC et d'un GFA**

Il s'agit là aussi d'une transmission progressive d'abord familiale au sein d'un GAEC avec ensuite une ouverture du GAEC à un associé HCF sauf que dans ce cas, celui-ci devient également propriétaire de la ferme en reprenant les parts de GFA du cédant à sa retraite. Le cédant eut l'opportunité de racheter la ferme moins chère grâce à son statut de fermier. Il l'acheta pour 280 000 € au lieu de 1,5 millions et constitua un GFA avec son ouvrier devenu son associé.

Les GFA sont assez courants dans cette zone mais sont généralement des GFA familiaux. L'intérêt du GFA est de pérenniser l'exploitation au lieu de répartir les terres, c'est-à-dire de consolider d'abord l'exploitation avant la propriété de chacun. L'autre intérêt est aussi de

passer le fermage en charges pour payer un minimum de cotisations sociales lorsque les associés sont au régime fiscal du réel.

Ce repreneur avait déjà tenté plusieurs installations avant : la première fois, il n'avait pas assez de connaissances techniques, la deuxième fois l'exploitation fut jugée trop petite pour deux, avec 200 brebis, et la troisième fois elle était au contraire trop grande pour lui tout seul avec 400 brebis. Outre la charge de travail, il n'avait pas les moyens de racheter la ferme au prix demandé par le cédant. Ce qui lui a plu sur la ferme en GFA c'est la vision productive et non patrimoniale des terres. Le GFA permet en effet de détacher le bien foncier de sa valeur marchande car la part de GFA est évaluée sur une base économique et non patrimoniale.

En effet, lors de la constitution du GFA, ils évaluèrent le prix des terres à leur valeur de rentabilité et en prenant compte que ces terres étaient louées. Ils se répartirent les parts de GFA avec 41% pour chacun des deux frères et 18% pour le nouvel associé HCF. Le fermage de 30 000€ est partagé également entre les trois associés. D'autre part, ils ont aussi chacun un tiers des parts du GAEC pour 100 000€ chacun mais il y a un fort déséquilibre entre les comptes-courants des anciens associés et celui de nouvel entrant, nul ou négatif. Il devra plus tard refaire un prêt pour les rééquilibrer.

A terme, les trois associés espèrent arrêter en même temps pour revendre l'ensemble de la ferme et maximiser la plus-value financière. Ils ont d'ailleurs déjà profité de la vente de maisons et de terrains constructibles, vendus quatre fois plus chers que les terrains agricoles. Les deux associés CF m'expliquèrent qu'ils n'avaient pas une culture de propriétaire car leur père avait lui-même passé sa vie comme fermier avant de devenir propriétaire. C'est pourquoi ils se disaient peu attachés à leur ferme et, n'ayant pas de repreneur familial, ils préfèreraient vendre à la fin de leur carrière.

Les principales justifications de ce type de transmission sont donc la vision de la ferme comme outil de travail plus que comme patrimoine, la volonté de travailler à plusieurs et la possibilité pour l'associé HCF de s'installer progressivement en étant à égalité avec les autres associés.

2.2. Transmissions hors-cadre familial directes par vente ou par location

2.2.1. Description des types concernés

Lors d'une transmission complètement hors-cadre familial, les cédants doivent être prêts à faire des efforts si la reprise est pour eux prioritaire. Même s'ils sont en général déçus qu'aucun de leurs enfants ne reprenne (surtout les hommes), ils sont attachés au fait que les terres continuent à être travaillées, que des brebis continuent à y pâturer, et ils font ce qu'il faut pour que ce soit possible. De leurs choix et de leurs efforts pour s'adapter aux conditions des repreneurs dépend la réussite de la transmission de leur ferme.

- **Type 4 : vente de la ferme à un repreneur HCF individuel**

Ce type de transmission correspond à une vente de l'ensemble de la ferme à un repreneur hors-cadre familial s'installant seul. Comme on peut le voir dans le tableau en annexe 7, les prix élevés de ces reprises les rendent peu accessibles pour une première installation. C'est pourquoi dans les deux cas les repreneurs s'installaient pour la deuxième ou troisième fois et profitaient du capital accumulé au cours de leurs précédentes expériences pour financer une partie de la reprise, l'autre partie étant assurée par des prêts bancaires. Alors que, dans le premier cas, le repreneur non issu du milieu agricole sortait d'un GAEC, dans le deuxième, le repreneur, d'abord installé sur la ferme de son épouse la revendit à 700 000€, pour pouvoir acheter plus grand et travailler à deux, en GAEC ou en salariat. Le premier eut plus de mal à

financer sa reprise car les banques refusaient de lui prêter l'argent nécessaire. Il manqua ensuite de trésorerie pendant deux ans.

Dans les deux cas, les cédants ne préféraient pas louer, dans l'intérêt de leurs enfants et voulaient avant tout réussir à vendre la ferme entière avec leur troupeau. Alors qu'ils auraient pu gagner davantage d'argent en vendant aux voisins ou bien comme résidences secondaires, les cédants voulaient que leurs terres restent productives et bien entretenues et étaient attachés à garder l'unité qu'ils avaient construite. Ils ne voulaient pas de démantèlement mais avaient bien conscience de la difficulté pour un repreneur de racheter l'ensemble, accessible exceptionnellement à des éleveurs « mutants », c'est-à-dire se déménageant d'une ferme pour se réinstaller sur une autre. Ils reçurent d'ailleurs d'abord des candidats n'ayant pas la capacité financière de reprendre. C'est pourquoi, une fois que les prix des terres et des bâtiments furent fixés, les cédants firent des concessions sur le reste (stock, cheptel et matériel) pour s'adapter à la capacité de financement du repreneur.

Ces deux ventes se sont faites par l'intermédiaire de la SAFER même si les cédants avaient déjà choisi leur repreneur qu'ils avaient connus par l'intermédiaire de techniciens. Dans le premier cas, le prix de vente fut négocié entre le cédant et la SAFER alors que dans le deuxième, le cédant fit appel à un expert privé qui l'estima à une valeur 30% plus faible que ce qu'il en attendait. C'est donc directement avec le repreneur qu'il se mit d'accord. Pour établir un prix de vente, les cédants se basèrent sur les prix de ventes de fermes vendues autour d'eux et ont tenu compte de l'évolution du marché.

Pour ces cas de transmissions, les principales justifications des cédants étaient leur volonté de vendre l'ensemble de la ferme en gardant son unité, de se libérer de la charge de la ferme et de céder un capital disponible à leurs enfants. Pour le premier repreneur, cet achat était justifié par une volonté de capitaliser pour l'avenir et de travailler librement en étant chez soi. Pour l'autre, il s'agissait aussi d'investir mais surtout d'acquérir une ferme plus grande que la sienne pour pouvoir travailler avec quelqu'un. Cette forme de transmission est surtout conditionnée par les moyens du repreneur.

- **Type 5 : Location (totale ou partielle) à un couple HCF**

Ce type correspond à une transmission HCF où les repreneurs reprennent les terres par location et dans certains cas, les bâtiments aussi. Ils louent en général faute de moyens d'autant plus que la production de lait de brebis est moins rentable qu'avant et n'encourage donc plus à autant investir. La location est parfois aussi une volonté des cédants, souhaitant garder ce patrimoine au sein de leur famille. Ces repreneurs HCF considèrent plus la ferme comme un outil de travail que comme un patrimoine à acquérir. Ils ont moins une logique de capitalisation et sont souvent plus attachés à leur troupeau qu'au lieu de travail. Cependant, certains réclament tout de même une petite partie en propriété de manière à se sentir tout de même chez eux.

Dans le cas de la location des bâtiments, les deux parties auraient préféré qu'ils soient vendus. Le cédant avait réalisé tous les aménagements nécessaires du bâtiment pour assurer de bonnes conditions d'installation aux repreneurs mais des incertitudes demeurent au sujet des investissements qu'il y aura à réaliser à l'avenir. Ceci peut devenir une source de tensions comme ce fut le cas pour l'un des couples de repreneurs lors d'une précédente installation. C'est pourquoi le cédant espère que les repreneurs pourront le lui acheter par la suite.

Dans les cas rencontrés, les repreneurs s'installaient pour la deuxième ou troisième fois et amenaient leur cheptel et leur matériel. Les cédants durent donc vendre la plupart de leurs autres biens mais les repreneurs acceptèrent de reprendre une partie de leur troupeau pour leur faire plaisir. Pour cette installation, les repreneurs ne bénéficièrent pas des aides JA et ils

avaient par ailleurs des prêts encore en cours. Ceci a rendu l'obtention de prêts encore plus compliquée. Dans le premier cas, les banques n'ayant pas accepté de prêter aux repreneurs pour racheter les fourrages, ils firent un prêt à taux zéro de 45 000€ auprès des cédants ce qui leur permis d'échelonner le paiement sur trois ans. Dans le deuxième cas, le cédant dut intervenir auprès de la banque dont il était aussi client pour soutenir leur demande et obtenir un prêt après plusieurs refus.

Le contexte de déprise et la présence autour d'eux d'éleveurs déjà vieux se retrouvant avec encore leur ferme à charge à cause de prix trop élevés, incita les cédants à faire les efforts nécessaires pour assurer une reprise de leurs exploitations. Par exemple, l'un des cédants jugea l'évaluation de ses bâtiments insatisfaisante et n'aurait pas accepté de les vendre à ce prix-là sans l'influence de son épouse et de sa fille, technicienne à la Chambre d'Agriculture. Il s'y résigna mais en contrepartie ne fit aucun cadeau sur la vente des fourrages.

En retour de ces efforts, les cédants attendent en général que leurs biens soient bien entretenus et ils peuvent par conséquent se montrer méfiants lors de retards de paiement ou lorsque les pratiques des repreneurs ne leur conviennent pas. Ces attentes affectent la relation entre cédants-propriétaires et repreneurs-fermiers ce qui à terme peut devenir pesant pour ces derniers ce qui explique peut-être pourquoi les jeunes s'installant seuls et HCF préfèrent ne pas louer s'ils le peuvent. Dans les deux cas, les repreneurs me confièrent ressentir le poids du regard de leurs propriétaires, ce que ces derniers me confirmèrent en le justifiant par leur souci de ne pas voir leur bien dévalué.

Ces transmissions furent permises parce que les cédants comme les repreneurs avaient fixé les conditions qu'ils souhaitaient en amont, suite notamment à de nombreuses tentatives infructueuses dont ils avaient tiré les leçons. Les cédants comme les repreneurs étaient passés par le RDI (Répertoire Départs-Installation) et les cédants avaient déjà vu passer au moins quatre ou cinq candidats avant de trouver leurs repreneurs. La transmission est donc un long processus qui peut sembler lourd et décourager les cédants, notamment sur le plan administratif.

Les cédants recherchent tous des repreneurs sérieux et expérimentés, dans l'idéal prêts à reprendre l'ensemble de la ferme et le troupeau. Quant aux repreneurs, ils veulent s'assurer que les choses soient fixées, notamment les prix, car l'un des couples avait connu un cédant qui avait doublé le prix de la vente au dernier moment. Ils préfèrent aussi que les cédants n'habitent pas sur le siège de l'exploitation, qu'ils en soient déjà assez détachés affectivement et qu'ils soient décidés à transmettre. Selon la responsable du RDI et selon les repreneurs, il arrive fréquemment que des cédants s'inscrivent au RDI tout en espérant qu'un de leurs enfants se décide à reprendre. Ils ne sont alors pas encore dans une posture de transmission.

Cette forme de transmission se justifie donc par la volonté des cédants de voir l'exploitation continuer même si aucun de leurs enfants de veut reprendre, de garder l'unité de leur ferme et de d'installer une nouvelle famille dans le village. En restant propriétaires, ces cédants veulent rester maîtres de leur bien et transmettre à leurs enfants la propriété de la ferme dont ils avaient eux-mêmes hérité. Pour les repreneurs, la location se justifie surtout par le manque de moyens pour acheter et par leur vision de la ferme comme lieu et outil de travail. L'ensemble de leurs choix s'expliquent de plus par leurs précédentes expériences d'installation pour les repreneurs ou de transmission pour les cédants.

- **<u>Type 6 : vente des terres aux voisins et démantèlement de la ferme</u>**

Dans ce cas de non-transmission, les cédants attendirent pendant dix ans que leur fils reprenne la ferme mais celui-ci finit pas y renoncer. En parallèle, les cédants avaient tenté

pendant quatre ans de trouver un autre repreneur par le biais du RDI mais sans succès. Lorsque la décision de leur fils fut prise, ils décidèrent de vendre leurs terres à trois voisins différents qui, selon eux, n'en avaient pourtant pas tous besoin. Elles furent vendues en moyenne à 3500€/ha en suivant les estimations de la SAFER.

C'est le notaire qui leur conseilla de ne pas louer leurs terres car ils auraient pris le risque que le fermier ne paie pas et auraient perdu la maîtrise de leur bien. La vente résout également le problème de l'arrangement de famille qui aurait été difficile étant donné la mésentente entre les frères et sœurs. Selon les dires de ses parents, cette mésentente et la perspective de travailler seul et de devoir contracter de lourds emprunts pour investir sur l'exploitation et payer les soultes de ses frères et sœurs le découragèrent. L'isolement de la ferme fut une autre raison car cela ne convenait pas à sa conjointe.

Aujourd'hui ce couple regrette de n'avoir pas pu installer quelqu'un et d'avoir démantelé leur ferme. Il leur reste d'ailleurs un bâtiment et une maison vides qu'ils cherchent à vendre ou à louer.

Leur choix se justifie par une question temporelle puisqu'ils ne voulurent pas attendre plus longtemps et par leur volonté première de transmettre leur exploitation à leur fils qui freina sûrement leur recherche d'un autre repreneur. La mésentente entre leurs enfants est aussi une justification car l'argent sera plus facile à partager que la ferme. La présence d'acheteurs et la peur de ne pas pouvoir vendre plus tard expliquent également leur décision.

2.2.2. Le fermage, une option peu attractive pour le cédant

Le choix de louer ou de vendre n'est pas anodin et doit être bien réfléchi. Le statut du fermage, hérité du Conseil National de la Résistance en 1946 avait pour objectif après-guerre de faciliter l'accès aux terres pour les jeunes et de sécuriser le foncier de manière à encourager les fermiers à investir, à se moderniser et à produire davantage. C'est un statut qui protège fortement le fermier lui donnant une vision sur le long-terme. Le bail à ferme classique est en effet un bail de neuf ans renouvelable automatiquement et cessible aux descendants. Le propriétaire ne peut reprendre ses terres que pour les exploiter lui-même ou pour un de ses parents jusqu'au 3^{e} degré. Le fermier est par ailleurs prioritaire lors de la vente et il pourra donc fixer le prix car la valeur des terres louées est de toute manière inférieure à celle des terres libres d'environ 30%[74].

Ce statut est à présent jugé trop contraignant par plusieurs personnes que j'ai rencontrées (notaire, avocat, SAFER) puisqu'en le louant, le propriétaire perd une grande partie de la maîtrise de son bien. Ceci est d'autant plus vrai que le montant du fermage est encadré par la loi. Il est en particulièrement peu élevé dans le Sud-Aveyron avec une valeur avoisinant en moyenne 100 €/ha alors que l'arrêté préfectoral fixe cette année le maximum à 201,97 €/ha et le minimum à 5,27€/ha. Ce montant est toutefois parfois dépassé selon le nombre de candidats qui surenchérissent. Il atteignait 350 €/ha dans deux exemples déjà cités.

Dans l'ensemble, et surtout dans les zones où la pression foncière est faible, le fermage couvre les impôts fonciers et ne dégage pas grand-chose comme complément de retraite pour les cédants. Ceci est encore plus vrai si les bâtiments sont loués car le propriétaire est tenu de prendre en charge les aménagements à réaliser. L'un des cédants ayant vendu sa ferme m'a d'ailleurs confié qu'il avait fait ce choix pour se décharger de cette préoccupation et ne plus payer les impôts fonciers. Ce constat est encore plus vrai lorsque les

[74] Selon le technicien de la SAFALT.

propriétaires n'habitent plus dans la région. En effet, les héritiers d'anciens propriétaires ayant migré sont souvent beaucoup moins attachés à leur propriété que leurs parents et auront plus facilement tendance à vouloir revendre.

2.2.3. Vendre ou louer, facteurs influençant ce choix

➢ Influence de la stratégie de succession

Si traditionnellement les Aveyronnais étaient réputés pour être très attachés à leur propriété, l'absence de repreneur familial incite aujourd'hui de plus en plus de cédant à vendre leurs terres, ce qui n'arrivait quasiment jamais il y a vingt ans.[75]

Parmi les cédants que j'ai rencontrés, ceux qui ont loué à des jeunes HCF ne comptaient pas vendre leurs terres, pour la simple raison que pour eux *« les terres, ça ne se vend pas* ». C'est un bien hérité qui se transmet de génération en génération. Ils gardent la culture terrienne et patrimoniale traditionnelle. Pour eux, la propriété foncière est également un investissement plus sûr.

Pour les autres qui ont préféré vendre, ils considèrent la location comme un « *cadeau empoisonné* » pour leurs enfants car ceux-ci ne pourront pas en disposer librement et n'en tireront rien. Il s'agit pour eux d'un investissement non rentable et même coûteux. Ils ont donc préféré vendre pour récupérer un capital à transmettre. Le choix du cédant dépend donc souvent de sa stratégie de succession : pour les uns c'est la ferme qui se transmet aux descendants alors que pour les autres c'est le capital qui compte davantage.

D'autre part, leur choix dépend aussi de leur anticipation sur l'avenir. En effet, en l'absence d'enfant repreneur, certains cédants préfèrent louer pour qu'éventuellement un de leurs petits-enfants puisse la reprendre. Leur choix dépend donc de la manière dont ils se projettent dans l'avenir et de la manière dont ils conçoivent leur succession et leur responsabilité vis-à-vis de leur descendance.

➢ Une question d'opportunité et de priorité

L'autre facteur limitant la vente est la présence d'acheteurs potentiels. Pour les deux cas de transmission HCF en fermage, les repreneurs n'auraient de toute manière pas pu acheter. Le fermage est donc choisi par défaut par les repreneurs mais aussi parfois par les cédants lorsque leur priorité est le maintien de l'activité et de l'unité de la ferme et qu'ils n'ont pas de repreneurs prêts à acheter l'ensemble.

Dans le cas de la vente et du partage des terres aux voisins, les cédants voulaient vendre mais ils auraient préféré que l'ensemble de la ferme soit reprise avec les bâtiments et la maison qui restent vides. Ils m'ont dit qu'ils avaient voulu profiter de l'opportunité d'avoir des voisins prêts à acheter car ils connaissent des cas de terres qui ne se vendent pas.

Quitte à louer, les gens préfèreront souvent louer à des voisins qu'ils connaissent, dont ils savent comment ils travaillent et dont ils sont sûrs qu'ils pourront leur payer le fermage car plutôt que de louer à des inconnus dont ils ne savent rien. D'après tous les acteurs « témoins rencontrés », c'est le cas le plus courant sauf lorsque les cédants désirent vraiment installer quelqu'un sur leur ferme ou lorsqu'ils entretiennent de mauvaises relations avec leurs voisins. L'historique des relations de voisinage joue en effet un rôle essentiel lors de l'attribution des terres, au moins aussi important que le bénéfice économique escompté, comme on a pu le voir dans l'un des exemples de transmission familiale.

[75] Selon le notaire et le technicien de la SAFALT

➢ La ferme, entre patrimoine et outil de travail

Si pour des repreneurs HCF, le fermage est bien plus accessible que la propriété, ce n'est pas toujours l'idéal souhaité pour eux non plus. Certains ne cherchent pas du tout à devenir propriétaires alors que pour d'autres, le fermage est choisi par défaut dans un premier temps en espérant pouvoir devenir propriétaire ensuite. La candidate à l'installation rencontrée m'a confié qu'elle n'aurait pas le choix et devrait louer les terres. Quant au repreneur HCF ayant racheté une ferme, il aurait préféré commencer par louer les terres plutôt que de devoir tout acheter d'un coup, à cause du poids financier que cela représente. Mais il était tout de même satisfait d'avoir acheté car comme il dit « *dans vingt ans, [il aura] quelque chose à revendre* ». Cela dépend donc de la vision patrimoniale ou pas de l'exploitation : certains n'y voient qu'un outil de travail alors que pour d'autres il s'agit également d'une forme de capitalisation et d'un bien qu'ils pourront transmettre à leur descendance mais aussi parfois d'un signe de réussite et d'ascension sociale. Cet attachement à la propriété, traditionnel dans le monde paysan aveyronnais, n'est pas le même dans tous les milieux sociaux, en particulier chez la nouvelle génération non issue du milieu agricole.

2.3. **Transmissions hors-cadre familial avec intervention d'un tiers**

- Type 7: reprise HCF avec propriété à un tiers

Dans ce type de transmissions, le poids de l'acquisition du foncier est pris en charge pas un tiers. Dans les cas étudiés, il s'agit soit de la SCTL, soit de Terre de Liens. Dans le cas de la SCTL, les terres et les bâtiments appartiennent à l'Etat et sont gérés par la SCTL. Après la lutte du Larzac, les éleveurs se sont installés sur des fermes en ruines qu'ils ont dû remettre en état. Ils n'avaient donc rien payé. Ces éleveurs ont contracté des baux de carrière pour les terres et les bâtiments d'élevage et des prêts à usage pour les bâtiments non agricole. Le fermage demandé correspond au minimum de la fourchette de l'arrêté préfectoral et les paysans sont encouragés à prendre en charge les travaux nécessaires car ils bénéficient alors d'une remise de 10% sur leur fermage. Par ailleurs, les investissements réalisés leur seront en partie remboursés lors de la transmission par le repreneur qui devra les acquitter de la valeur d'usage. Cette valeur d'usage est calculée collectivement par le conseil de gérance de la SCTL. Dans le cas étudié, le cédant avait estimé à 130 000 euros la valeur d'usage alors qu'elle fut établie à 75 000 euros par le conseil de gérance de la SCTL. Le repreneur accepta un compromis et lui paya 90 000 euros. Le cédant étant pressé d'arrêter, il n'a pas cherché à en gagner plus et n'a pas discuté davantage. Pour le reste, ils négocièrent directement. Le coût de la reprise est donc beaucoup plus faible qu'ailleurs mais on peut rencontrer les mêmes désaccords sur la valeur de reprise. La différence réside dans le fait que le cédant n'a pas le choix car son bail se termine à la fin de sa carrière. Il est donc obligé de céder sa place à un nouvel agriculteur.

Dans l'autre cas, le repreneur HCF n'était pas intéressé par l'achat du foncier et n'aurait pas eu les moyens de tout racheter mais ne voulait pas non plus le louer au cédant, de peur qu'un de ses descendants décide de lui reprendre les terres. Ils eurent donc l'idée de solliciter Terre de Liens pour acheter la ferme, terres et bâtiments agricoles. Leur initiative se situait dans la continuité de la réflexion du cédant sur la propriété foncière : pour lui, cette acquisition permettait de sécuriser davantage le foncier pour le repreneur HCF. Il place le droit d'usage au même niveau voire prioritaire par rapport au droit de propriété. Le prix d'acquisition de la ferme fut fixé grâce à l'intervention d'un technicien de la SAFER et d'un autre expert, se référant tous deux aux prix de marché.

Ce type de transmission se justifie donc par l'opportunité que la propriété de la ferme soit prise en charge par un tiers, sécurisant les fermiers tout en leur allégeant l'investissement à l'installation. Ces repreneurs considèrent leurs fermes comme un outil de travail et n'ont pas le désir de capitaliser en l'achetant.

Finalement, les différentes stratégies de transmission possibles correspondent à quatre principaux choix, présentés dans le schéma-bilan ci-dessous (Fig. 18).

- le choix du repreneur, familial ou pas
- le choix du mode de transmission, par vente ou en location
- le choix des éléments à transmettre, séparément ou ensemble
- le choix de la valeur de transmission

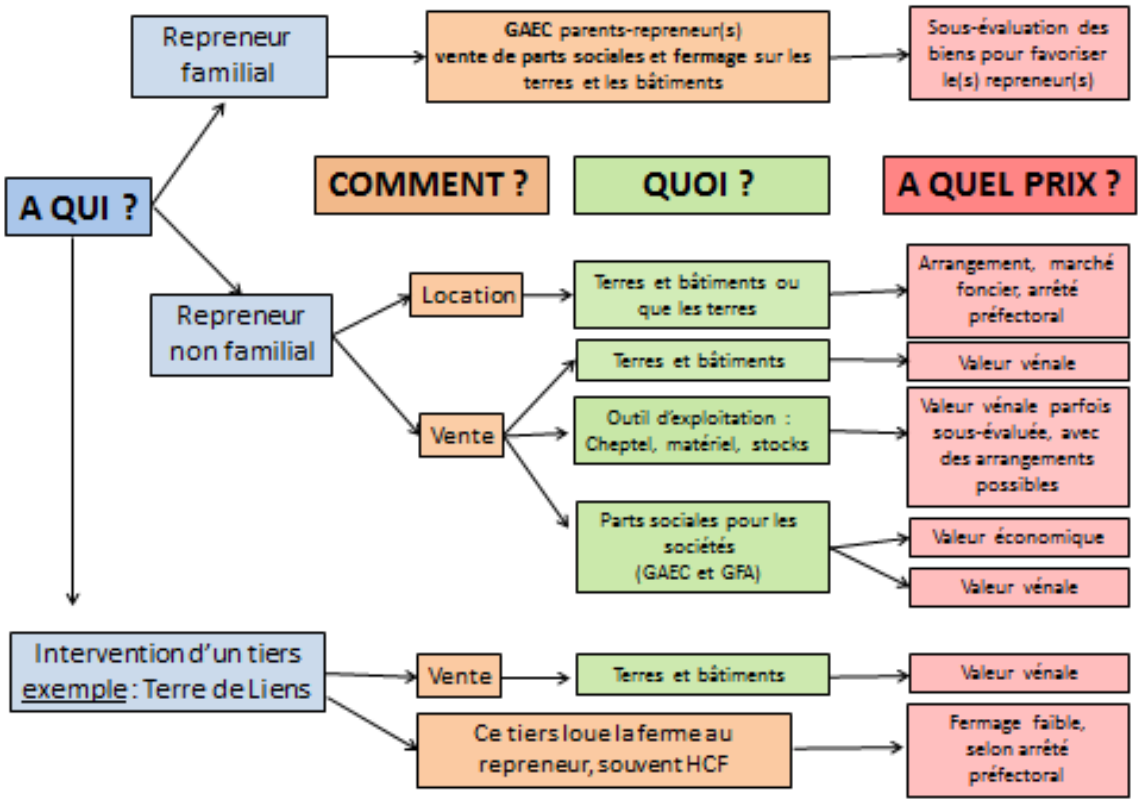


Figure 18 : Schéma-bilan présentant les différentes stratégies de transmission

3. Forces et faiblesses de chaque type

A partir de tous ces témoignages, j'ai pu dégager certaines forces et faiblesses de chaque type de transmission, à travers une analyse SWOT, ou FFOM en français (Forces Faiblesses Opportunités Menaces) présentée en annexe (Annexe 8).Celle-ci permet de présenter clairement les atouts et les contraintes de chaque forme de transmission.

Globalement, j'ai mis en évidence que la forme sociétaire permettait une transmission progressive facilitant l'installation qu'elle soit CF ou HCF. Les formes sociétaires, GAEC et GFA, permettent de dissocier l'outil de travail du patrimoine en ramenant le bien à sa valeur économique. Cependant, des comptes-courants déséquilibrés sont source de fragilité des formes sociétaires.

D'autre part, le fermage allège également le coût de la reprise. Dans le cas d'une vente, la transmission ne peut avoir lieu que si les deux parties acceptent de faire des efforts. La vente de l'ensemble de la ferme reste exceptionnelle car difficilement accessible. L'intervention d'un tiers permet également de soulager le repreneur soit du foncier, pour Terre de Liens et la SCTL, soit d'autres éléments de l'exploitation.

3.1. Des transmissions facilitées par les formes sociétaires

3.1.1. Avantages d'une installation en société

Le GAEC permet d'une part l'apprentissage du métier en facilitant le transfert progressif des connaissances, des savoir-faire et des prises de responsabilité, et ce dans le cadre familial ou pas. D'autre part, il permet une transmission progressive de l'outil d'exploitation par le biais d'une vente ou d'une donation de parts sociales. Le nouvel entrant peut choisir le montant qu'il veut investir pour rentrer dans le GAEC. Par ailleurs, la valeur du capital social des GAEC comme des GFA est parfois plus proche de la valeur économique que de la valeur vénale, facilitant ainsi l'achat de parts par l'associé entrant.

Parmi les GAEC interrogés, un jeune hors-cadre familial avait ainsi pu s'installer avec uniquement sa DJA et dans tous les GAEC que j'ai rencontrés qu'ils soient familiaux ou pas, chaque associé avait le même traitement avec la même rémunération et le même pouvoir de décision, et ce même si l'un des associés était propriétaire de la ferme et l'autre pas. Cependant, selon les acteurs témoins, il y a des cas où les gens cherchent un associé mais le traitent plutôt comme un salarié. L'associé coûte en effet moins cher qu'un salarié, rapporte des primes PAC et permet le cas échéant de ne pas passer au régime fiscal du réel et de rester au forfait, qui implique souvent des cotisations MSA bien moindres.

3.1.2. Difficultés liées aux GAEC

- **Un fort taux de renouvellement**

Toutes les personnes rencontrées ont attiré mon attention sur le fort renouvellement des GAEC et sur la difficulté de travailler à plusieurs que ce soit en famille ou pas. C'est en effet l'un des principales faiblesses des GAEC. L'Aveyron est à la fois le département où se créent le plus de GAEC et celui où s'en défont le plus. Afin d'aider dans ce sens, des formations en relations humaines sont d'ailleurs proposées par la Chambre d'Agriculture en partenariat avec l'ATAG (Association Tarnaise pour l'Agriculture de Groupe). L'avocat que j'ai rencontré, spécialisé sur les questions de GAEC, m'a souligné l'importance de toujours prévoir la rupture du GAEC au moment de sa constitution de manière à prendre les précautions nécessaires pour chacun puisse être indépendant lorsqu'il veut en sortir.

- **Des comptes-associés déséquilibrés**

Si le GAEC facilite la transmission de l'outil d'exploitation, on peut donc se poser des questions sur sa pérennité, non seulement pour une raison de relations humaines mais également pour des raisons économiques. En effet, afin de faciliter l'installation d'un associé et son rachat de parts sociales tout en ayant le même nombre de parts pour avoir le maximum d'aides PAC, la valeur des parts peut être révisée en les dévaluant. L'associé le plus ancien récupère la différence sur son compte-associé. Les comptes-associés sont alors déséquilibrés, le GAEC devant plus d'argent à l'un qu'à l'autre. Ceci peut poser problème en cas de rupture car le GAEC peut se retrouver obligé d'emprunter pour rembourser le compte-associé de l'associé sortant. C'est donc un point de vigilance important.

➢ Aides PAC et contraintes foncières

L'autre complication du GAEC était liée au foncier jusqu'à fin 2014. Jusque-là, le nouvel entrant devait apporter des terres (en propriété ou en fermage) d'une surface d'au moins une demie SMI (Surface Minimum d'Installation) (soit environ 11 ou 14 ha selon les zones) pour bénéficier d'un plafond d'aides supplémentaire et s'il remplaçait un associé cédant, il devait reprendre les terres à l'identique, c'est-à-dire la même surface dont disposait le sortant. Or, lorsqu'un associé HCF entrait dans un GAEC avec le fils du cédant, le cédant propriétaire n'avait pas forcément envie de louer ses terres à un étranger et préférait en général tout louer à son fils pour préparer sa succession. Cette règle pouvait donc freiner l'entrée d'un HCF dans un GAEC. Elle fut abrogée par la loi d'Avenir de 2014, le nombre de plafonds n'étant plus liés au foncier ou au nombre d'exploitations réunies mais uniquement au nombre d'associés proportionnellement à la part de capital social dont ils disposent. Pour obtenir le maximum de primes PAC, les associés ont donc intérêt à ce qu'ils aient tous le même nombre de parts.[76]

➢ Agrandissement des exploitations en GAEC et problème de main d'œuvre

Une autre difficulté liée à la transmission par constitution d'un GAEC est celle de dégager un revenu supplémentaire pour le nouvel entrant. Ce qui peut être arrangé dans le cadre familial, l'est moins lors d'une transmission non familiale. Il faut donc chercher un moyen d'augmenter le chiffre d'affaire : dans un des cas observé, ce fut un passage en bio, pour d'autres, l'acquisition du foncier en fermage, profitant du départ à la retraite d'un voisin, et pour un autre ce fut le développement d'une activité de diversification.

Lorsqu'il y a acquisition de foncier supplémentaire et que le cédant n'est pas remplacé à son départ à la retraite, ceci correspond à terme à un agrandissement. Il y a donc un fort enjeu de main d'œuvre pour remplacer les cédants des GAEC parents-enfant si un seul enfant reprend la ferme. On voit ainsi dans un deuxième temps, des GAEC familiaux s'ouvrir à des associés HCF comme pour trois des GAEC enquêtés mais tous ne sont pas prêts à ouvrir l'entreprise familiale à un inconnu. De plus, il est difficile de trouver un associé et même un salarié pour travailler sur ces exploitations et le manque de main d'œuvre risque de faire sentir lorsque les parents retraités ne pourront plus aider.

Il faudra à l'avenir trouver des solutions pour la main d'œuvre qui reste encore le facteur limitant de l'élevage ovin, par exemple en créant des groupements d'employeurs. Il y a pourtant de nombreux candidats à l'installation mais beaucoup ne désirent pas non plus intégrer une société d'exploitation.

➢ GAEC et installations hors cadre familial

En effet, malgré l'opportunité que représentent les GAEC pour les installations HCF, plusieurs membres de mon comité de pilotage m'ont fait remarquer que les candidats HCF ne voulaient souvent pas s'installer en société, sauf en couple ou en famille. C'est aussi ce que montraient les assises à l'installation de Midi-Pyrénées de 2012, puisque 69% des installations, réalisées dans le cadre familial, furent sous forme sociétaire et inversement 58% des installations, hors cadre familial, furent individuelles.

Ceci peut s'expliquer par le non désir de travailler avec des inconnus, que ce soit du côté des cédants que des candidats à l'installation HCF. C'était également le cas de la candidate à l'installation que j'ai rencontrée. Le GAEC peut sinon constituer une première

[76] Juriste de l'UDGEA

étape pour un jeune HCF lui permettant d'apprendre le métier et de constituer un capital avant de s'installer en individuel.

D'autre part la difficulté à trouver des associés pour remplacer les cédants peut aussi s'expliquer par une inadéquation entre les attentes des candidats et les exploitations existantes. La plupart des jeunes s'installant aujourd'hui ne cherchent plus uniquement à produire, ils veulent un bon revenu, du temps libre, des congés et un milieu social dynamique ce que n'offre pas toujours l'élevage ovin lait, surtout dans les endroits les plus isolés et désertés du Sud-Aveyron.

3.2. **Difficultés des transmissions hors-cadre familial**

3.2.1. Le fermage, facilitateur de transmission ?

Comme nous l'avons vu, le fermage rend la reprise plus accessible pour un repreneur HCF. Ce n'est

- Le fermage, une sécurisation foncière non absolue

Par ailleurs, malgré la protection que confère le statut du fermage, il suffit que l'un des descendants souhaite exploiter ses terres pour les reprendre au fermier. La sécurisation foncière reste donc relative. C'est ce qui était arrivé sur la ferme où j'habitais et c'est une des raisons pour laquelle le repreneur HCF ne souhaitait pas louer au cédant et a sollicité Terre de Liens pour acquérir la ferme. En devenant fermier de Terre de Liens, il échappe à ce risque de reprise des terres par les descendants du cédant. Comme l'exprimait le cédant de cette ferme, il y a là un conflit entre le droit d'usage du fermier travaillant ces terres et le droit de propriété du descendant. En cherchant à devenir propriétaire, un repreneur HCF peut d'abord chercher à sécuriser son outil de travail avant de vouloir constituer un patrimoine.

- Risques liés à la location des bâtiments

Si la location porte sur les bâtiments cela est encore plus risqué car le propriétaire peut ne pas vouloir ou ne pas pouvoir réaliser les aménagements nécessaires. Le prix de la location étant tellement faible et la retraite du cédant l'étant également, le propriétaire n'aura effectivement pas forcément les moyens pour entretenir son bien. De plus, comme le soulignait l'avocat rencontré, la propriété immobilière ne peut pas être amortie, ce qui signifie qu'il n'aura pas non plus d'intérêt fiscal à investir sur son bâtiment. Le notaire déconseille donc fortement à tous les cédants de louer les bâtiments. Quant aux repreneurs, ils en subiront bien sûr les conséquences. Ainsi, l'un des couples HCF étaient obligés de louer le bâtiment d'élevage, faute de moyens pour l'acheter, alors qu'ils avaient déjà eu une mauvaise expérience due à un propriétaire n'acceptant pas d'investir lors d'une précédente installation. Leur nouveau propriétaire a été obligé de leur louer le bâtiment et sera forcé d'y faire les travaux nécessaires. Ceci peut contribuer à une mauvaise relation entre le cédant et le repreneur. Heureusement, selon le notaire, il y a de plus en plus de transmissions non familiales qui se font avec vente des bâtiments et location des terres. Si les repreneurs ont les moyens c'est sans doute l'un des meilleurs compromis possibles.

- Influence de la relation bailleur-fermier

Par ailleurs, le fermage entraîne une relation avec le cédant de type propriétaire-fermier qui peut devenir pesante. Si cela peut être vrai aussi dans le cadre familial, le cédant aura plus facilement tendance à se méfier de repreneurs inconnus. Il peut douter de leur fiabilité pour le paiement du fermage mais aussi de la qualité de leur travail et de leur capacité

à entretenir son bien. Cette méfiance et la peur de voir leur bien dévaluer sont également des raisons pour lesquelles certains cédants préfèrent vendre que louer leur ferme à des « étrangers ». En tant que propriétaires, ils se considèrent en effet chez eux et estiment avoir un droit de regard sur ce que font leurs fermiers. J'ai d'ailleurs pu constater la différence avec les cas de ventes : les cédants n'estiment plus avoir leur mot à dire une fois leurs biens vendus. Pour le repreneur, c'est d'ailleurs un des arguments l'incitant à acheter la ferme pour disposer librement de son bien se sentir chez lui. La relation entre bailleur et fermier peut donc constituer un frein à la transmission et ceci est encore plus vrai si le cédant reste habiter sur ou près de la ferme. Cette question de l'habitation du cédant me fut signalée par l'ensemble des acteurs rencontrés comme source de conflits, tant dans le cadre familial que non familial.

Le statut du fermage est critiqué par la plupart des acteurs que j'ai rencontrés car il y a selon eux un déséquilibre entre les intérêts du propriétaire et ceux du fermier. Le notaire comme le juriste conseillent d'ailleurs aux cédants de vendre leurs biens plutôt que de les louer. Or, la plupart du temps lorsque des terres sont mises en vente au prix du marché, il n'y a que leurs voisins qui pourront les racheter en démantelant le plus souvent la ferme.

3.3. Reprises facilitées par l'intervention d'un tiers

L'intervention d'un tiers prenant en charge la propriété du foncier et des bâtiments comme le fait par exemple Terre de Liens, permet de soulager le repreneur d'une partir de l'investissement à l'installation. En outre, elle sécurise le foncier car ces terres sont sorties de toute spéculation et le fermier peut bénéficier d'un bail à long terme lui assurant de pouvoir y rester jusqu'à la fin de sa carrière. Il sera alors succédé par un autre fermier sélectionné cet organisme extérieur. Dans ce mode de transmission, la question patrimoniale n'intervient plus.

Cependant, cet organisme tiers subit les mêmes contraintes que tout propriétaire. Il doit prendre en charge les investissements nécessaires et l'argent du fermage ne suffit pas toujours. Il y a donc des solutions à trouver, en s'inspirant par exemple du fonctionnement de la SCTL.

IV. Identification de facteurs déterminant les conditions de transmission

A partir de mes entretiens avec les éleveurs cédants et repreneurs et avec les différents acteurs « témoins », j'ai pu mettre en évidence un certain nombre de justifications pour chacun des quatre choix explosés précédemment. Ces justifications me permettent d'identifier des facteurs influençant les stratégies de transmission. Parmi eux, on distingue deux catégories : des facteurs que j'appelle « externes » car liés au contexte socio-économique et des facteurs « internes » propres à la situation de transmission elle-même.

1. Facteurs internes à la situation de transmission

Les facteurs internes sont liés à cinq types de justifications, toutes interdépendantes :

- les souhaits et perspectives de succession
- la priorité pour le cédant entre la volonté de voir l'activité de la ferme perdurer et celle de maximiser le gain
- le rapport à la propriété et à la ferme

- la temporalité
- la capacité de financement du repreneur

1.1. Situation familiale et perspectives de succession

Le premier facteur qui intervient sur le mode de transmission est la présence ou pas d'un repreneur familial. L'ensemble des cédants rencontrés, surtout les hommes, avouaient avoir espéré qu'un de leurs enfants reprendraient la ferme familiale, sans forcément les y inciter ou les y encourager. Selon les familles, la liberté de choisir sera plus ou moins laissée aux enfants. Parmi les familles que j'ai rencontrées, toutes avaient laissé leurs enfants libres de choisir.

L'intérêt que les parents ont pu déceler chez un de leurs enfants influence très vite leur stratégie de transmission. En effet, lorsque l'enfant s'investit très tôt sur la ferme et aide ses parents avec l'idée de reprendre l'activité, ceux-ci peuvent se projeter et anticiper la transmission en préparant l'exploitation à l'installation du repreneur qui se fait en général par la création d'un GAEC parents-enfant, forme de GAEC la plus courante en Aveyron.

Parmi ceux dont les enfants n'ont pas montré d'intérêt particulier ou bien sont hésitants on distingue deux attitudes : ceux qui anticipent la cessation de leur activité et ceux qui préfèrent ne pas y penser. Aux dires des acteurs témoins rencontrés, cette deuxième catégorie reste malheureusement très courante lorsqu'il n'y a pas de reprise familiale assurée. Certains continuent de travailler sur la ferme même après l'âge de la retraite en espérant qu'un de leurs enfants y revienne pour prendre la suite ou bien tout simplement parce que la décision d'arrêter et de se séparer de leur ferme est trop difficile à prendre. Il faut parfois un accident, un problème de santé ou bien l'influence de l'épouse, d'un autre associé ou de la famille pour que le cédant se décide à prendre une décision.

1.1.1. Succession et arrangement lors d'une reprise familiale

En ce qui concerne par contre la transmission de la ferme, c'est-à-dire du foncier et des bâtiments, cela varie selon les situations familiales et ce n'est d'ailleurs pas toujours plus simple que pour les transmissions hors-cadre familial. Elle dépend principalement de la valeur de la ferme, de la présence d'autres biens, d'une propriété partagée entre les époux ou pas (fiscalité différente), du nombre d'enfants (repreneurs et non-repreneurs), de leur éducation, de leurs situations personnelles et de leur entente.

- Stratégies de donation-partage

La transmission se règle au moment de la succession sous forme de donation-partage, dans 80 à 90% des cas selon le notaire interrogé. En général, le couple de cédants, un peu avant ou un peu après la retraite, effectue la donation de ses biens et le partage entre les héritiers. La plupart essaie de plus en plus de régler la succession de leur vivant pour éviter les conflits futurs entre frères et sœurs. Pour cela, il faut cependant qu'ils arrivent à trouver une solution convenant à tous, ce qui n'est pas toujours aisé.

Traditionnellement dans toute la moitié sud de la France, et particulièrement en zone de montagnes, le partage était inégalitaire privilégiant le par rapport à ses frères et sœurs d'une part parce que ce repreneur allait devoir s'occuper de ses parents mais surtout parce que la priorité était donnée à la pérennité de l'exploitation. Or, la plupart des exploitations, petites et difficiles, ne pouvaient pas être partagées entre les héritiers. Le repreneur recevait donc la ferme par donation et devait indemniser ses frères et sœurs d'une soulte. Cette soulte était souvent inférieure à la valeur vénale de la ferme de manière à ne pas le mettre en difficulté. Lors de mes entretiens, j'ai cependant rencontré des anciens éleveurs qui avaient dû

emprunter pour payer ces soultes. Cette soulte qui pouvait déjà constituer un poids pour le repreneur à l'époque devient de plus en plus lourde aujourd'hui au fur et à mesure que la valeur des fermes augmente et que la rentabilité de l'activité diminue. En effet, en plein essor de l'élevage et de Roquefort, les éleveurs étaient bien payés par rapport à leurs charges, les terres étaient moins chères et les banques prêtaient plus facilement. Les soultes ne constituaient donc pas à l'époque un réel frein à la reprise.

De nos jours, cette tradition s'efface peu à peu dans l'ensemble ou résiste un peu selon la culture de chaque famille. On distingue en effet deux cas de figure :

- soit il y a d'autres biens à partager comme des maisons familiales avec quelques parcelles particulières voisines
- soit il n'y en a pas mais les enfants ont été éduqués de manière à privilégier aussi la pérennité de l'exploitation familiale

Dans ces deux cas, l'arrangement se fait relativement facilement. Dans le premier cas, les parents peuvent attendre que leurs enfants aient fait leur choix pour faire le partage. Dans le deuxième cas, l'ensemble va au repreneur qui paiera à ses frères et sœurs une soulte sous-évaluée par rapport à la valeur vénale de la ferme. La valeur des soultes à payer dépendra de la valeur estimée et du nombre d'enfants. En effet, si on prend l'exemple d'un repreneur avec deux frères et sœurs, selon les règles de succession du Code Civil, l'héritage sera divisé en quatre. Les trois premiers quarts constituent la réserve héréditaire et seront partagés entre chaque héritier et le dernier quart constitue la quotité disponible dont le cédant dispose librement. Dans le cadre d'une reprise familiale de l'exploitation, cette quotité disponible pourra être attribuée au repreneur. Ainsi, celui-ci n'aura à indemniser les autres héritiers que deux quarts de la valeur de l'héritage et non de deux tiers.

➢ Une évaluation se rapprochant de la valeur vénale

De nos jours, l'écart entre la valeur estimée et valeur vénale diminue de plus en plus, pour deux raisons principales : l'Administration fiscale de plus en plus regardante et la situation des autres héritiers. En effet, alors que dans les années 70, ceux qui quittaient les campagnes gagnaient en général mieux leur vie en ville ce n'est plus toujours le cas dans notre contexte actuel de crise économique. Ainsi, si les autres héritiers gagnent bien leur vie, la question ne posera pas trop de problème. Par contre, si les autres héritiers considèrent qu'ils ont besoin d'argent pour payer leur maison ou les études de leurs propres enfants, ils auront tendance à exiger une évaluation de la ferme la plus proche possible de sa valeur vénale.

Selon le notaire interrogé, il est de plus en plus difficile de concilier égalité entre les héritiers et transmission de la ferme. S'il n'y a pas d'autres biens à se partager, ceci peut avoir pour conséquence de décourager le repreneur obligé d'emprunter pour payer ces soultes importantes. Par ailleurs, l'élevage n'étant plus aussi rentable qu'il l'était et la charge de prêts étant déjà très lourde, les banques n'acceptent plus aussi facilement de financer ces soultes.

➢ Stratégies pour diminuer la valeur des soultes

Il existe deux principaux moyens pour diminuer la valeur des soultes à payer. Le premier consiste pour le cédant à vendre les parts sociales du GAEC au repreneur au lieu de les donner (quitte à s'arranger pour le paiement), la valeur de l'outil d'exploitation sort donc de l'héritage à transmettre. La seconde consiste à ne donner que la nue-propriété en se réservant l'usufruit. Cela a plusieurs intérêts pour les cédants : garder la maîtrise de la jouissance du bien et donc toucher le fermage s'il y en a un, diminuer la valeur de ce qui est donné et donc payer moins de frais de succession puisque la nue-propriété est moins chère que la pleine propriété. L'écart de valeur entre pleine et nue propriétés est d'autant plus intéressant que le

donateur est jeune. Au décès du donateur, le donataire devient pleinement propriétaire sans payer de droits de succession supplémentaires.

Cette dissociation de la nue-propriété et de l'usufruit lors de la donation permet diminuer la valeur de l'héritage et donc des soultes à payer par le repreneur à ses cohéritiers. D'après la juriste de l'UDGEA que j'ai été voir, la quasi-totalité des transmissions familiales en Aveyron se font par donation-partage avec réserve d'usufruit et les parents continuent ainsi à bénéficier du fermage.

Afin de faciliter les transmissions familiales, le Pacte Dutreil offre la possibilité de réduire de 75% les droits de mutations.

- Le GFA, une solution de secours

Lorsqu'aucun accord n'est trouvé au sein de la famille, l'une des solutions possibles est la constitution d'un GFA (Groupement Foncier Agricole) ou d'une SCI (Société Civile Immobilière) pour les bâtiments. Le GFA est un outil foncier inventé dans les années 70 pour dissocier le foncier du reste de l'exploitation et permettre son financement par des tiers. Il a en fait servi à faciliter les transmissions familiales en accordant un meilleur statut juridique que l'indivision. La quasi-totalité des GFA du Parc des Grands Causses, en dehors des GFA Larzac, sont d'ailleurs des GFA familiaux.

Cependant, si le GFA peut constituer un compromis temporaire, lorsque l'un des sociétaires veut récupérer ses parts en les vendant au fermier cela peut mettre en péril le GFA si personne ne veut ou ne peut les racheter. Le problème est juste décalé dans le temps et le maintien de l'unité de la ferme dépend toujours des héritiers, puis des descendants de ces héritiers et de leur volonté de récupérer leur argent ou pas. En effet, même si le fermage touché par le GFA est partagé entre ses différents sociétaires, la somme reçue par chacun d'entre eux reste très peu intéressant par rapport à la valeur vénale des biens. De plus, comme pour le calcul des soultes, l'évaluation du capital social du GFA était auparavant bien inférieure à la valeur vénale des terres et cet écart a désormais tendance à diminuer, rendant le rachat des parts plus difficile. Cette évaluation au plus près de la valeur vénale prévient d'éventuels conflits entre les héritiers mais peut constituer un frein pour le repreneur s'il n'a pas les moyens pour racheter les parts de ses frères et sœurs.

1.1.2. Reprise non familiale de l'exploitation

Dans le cas maintenant où il n'y a pas de reprise familiale, la transmission de l'outil d'exploitation se fait soit par vente de l'ensemble soit par vente de parts au sein d'un GAEC non familial. Pour la transmission de la ferme, on distingue deux cas de figure, selon la culture familiale :

- soit la famille reste attachée à la propriété et préfèrera louer
- soit la famille veut récupérer un capital disponible et souhaitera vendre

Dans le deuxième cas, l'argent de la vente pourra compléter la retraite des cédants et une partie pourra servir d'héritage à transmettre. Dans le premier cas, les cédants pourront louer pour bénéficier du fermage tout en réglant la succession s'ils le souhaitent. La difficulté de la succession sera la même que lorsqu'il y a un repreneur familial : soit ils créent un GFA et tous les héritiers sont à égalité, soit ils donnent la ferme en nue-propriété à l'un d'entre eux qui devra payer une soulte à ses cohéritiers s'il n'y a pas d'autres biens à partager. Cette situation n'est pas la plus intéressante pour les héritiers.

Dans les deux cas le choix est difficile car il s'agit de faire entrer un étranger sur la ferme familiale. La décision des cédants dépendra donc de leur attachement à la propriété et

de la maîtrise qu'ils veulent en garder, de l'héritage qu'ils souhaitent transmettre à leurs enfants, de leur volonté de maintenir l'unité de la ferme et de voir l'activité continuer, de la relation qu'ils veulent entretenir avec le repreneur mais également des opportunités qui se présentent à eux au moment de leur départ à la retraite.

1.1.3. Evolution de l'organisation et de la culture des familles

Finalement, la succession dépend des arrangements entre les enfants et de leur éducation. En effet, leurs décisions dépendront de leur reconnaissance de l'autorité des parents mais aussi de l'importance qu'ils accordent au maintien et la pérennité de la ferme familiale. Cette culture était encore bien ancrée dans les cas de transmissions familiales que j'ai pu étudier, ce qui explique sans doute en partie qu'elles aient pu avoir lieu car même lorsqu'il y a d'autres biens à partager, les enfants n'exigeaient pas une évaluation parfaite de ces biens pour comparer les valeurs.

Si aujourd'hui certains enfants se considèrent lésés lorsque la ferme est sous-évaluée au moment du partage, c'est parce qu'ils considèrent sa valeur vénale et non sa valeur économique, c'est-à-dire ce qu'elle va réellement rapporter au repreneur. Ils se projettent donc dans la situation de vente du bien. Pour remédier à ce problème de succession, on peut imaginer deux solutions : soit le repreneur s'engage à ne pas vendre le bien, soit, comme dans le droit suisse, le partage est révisé au moment de la vente de la ferme et le bénéfice est réparti entre tous les héritiers, comme me l'a expliqué l'avocat rencontré.

1.2. Perception et objectifs : réaliser un capital ou transmettre une activité

Selon sa situation familiale et les perspectives de succession, le cédant pourra avoir des objectifs différents liés à une perception de la fin de carrière et des envies différentes. Ainsi, lorsqu'il y a un repreneur familial intéressé depuis longtemps, le cédant aura comme priorité de faciliter son installation et de l'aider à pérenniser son activité. L'un d'entre eux m'a d'ailleurs confié qu'il était satisfait et heureux que sa fille reprenne et il estimait qu'en retour il se devait de l'aider. Le constat est le même pour la plupart des transmissions familiales. L'un des membres de mon comité de pilotage disait d'ailleurs que les cédants se réinstallaient en installant leur enfant. Tout en leur laissant une certaine autonomie de décision, variable selon les caractères de chacun, l'avenir de la ferme continue à leur importer.

Lorsqu'ils n'ont pas de repreneur familial, les cédants sont la plupart du temps déçus et leurs objectifs sont multiples et c'est le compromis entre ces objectifs et la priorité donnée à chacun d'eux qui amène à la situation de transmission ou de non transmission finale.

Il y a d'abord ceux qui n'acceptent pas que leur ferme soit reprise par quelqu'un d'autre qu'un de leurs enfants. Ceux-là continuent en général à travailler tant que leur santé le leur permet, ils tenteront parfois de forcer la main à l'un de leurs enfants pour qu'il reprenne et si aucun n'accepte ils finiront par vendre aux voisins par dépit, après avoir essayé de trouver un autre repreneur ou pas. Dans le cas de non transmission que j'ai étudié, le fils avait hésité pendant dix ans à reprendre la ferme ou pas en y travaillant pendant certaines années. L'âge de la retraite approchant les parents ont tenté de trouver d'autres repreneurs sans succès et une fois que leur fils a pris la décision de ne pas reprendre, ils ont voulu arrêter le plus vite possible et ont vendu les terres aux voisins. D'après la responsable du RDI ce cas de figure est assez courant et explique pourquoi les cédants ne s'investissent pas plus dans la recherche d'un repreneur HCF.

Il y a ensuite ceux qui chercheront avant tout à maximiser le bénéfice d'une part pour compléter leurs retraites souvent faibles et pour pouvoir aider leurs enfants. Ceux-là vendront

le plus souvent aux voisins en démantelant leur ferme. En effet, les éléments de l'exploitation vendus séparément rapporteront plus que l'ensemble. Certains pourront commencer par s'inscrire au RDI pour trouver des repreneurs mais le prix exigé sera en général trop important pour que la reprise soit possible.

Enfin, il y a ceux pour qui l'objectif de gain financier est nuancé par la priorité de transmettre l'ensemble de la ferme, de maintenir l'unité construite et d'assurer la continuité de l'activité. Cette volonté était très claire dans tous les cas de transmissions HCF rencontrés, la plupart considérant comme un échec le démantèlement de ce qu'ils avaient passé leur vie à construire. Cette volonté forte pourra les inciter à faire des concessions pour permettre l'installation du ou des repreneurs. Ainsi, même s'ils n'étaient pas tous parfaitement satisfaits de la transmission de leur ferme car elle ne s'était pas déroulée selon les conditions idéales imaginées, ils étaient globalement contents d'avoir réussi à la transmettre. Lorsque je leur demandais s'ils avaient comparé avec ce qu'ils auraient gagné en vendant tout séparément, aucun n'avait vraiment fait le calcul.

Dans tous ces scénarios, la relation des cédants avec leur ferme et leur élevage et leur capacité à s'en détacher et à imaginer ce qu'elle pourrait devenir jouent un rôle majeur dans leurs attitudes et leurs décisions. Cette relation influe notamment sur le souhait de rester propriétaire ou pas, d'y installer un HCF ou pas mais aussi sur les possibilités de reprise de la ferme pour d'autres productions agricoles ou avec un autre troupeau.

Dans sa thèse, Elsa Pibou interroge le rapport à la terre, qui est à la fois complexe, diverse et variable. Elle le décompose en plusieurs dimensions : « *patrimoniale et lignagère, affectuelle, physique, sociale, professionnelle, économique ou encore juridique* »[77]. Selon le type de rapport qui se noue entre l'éleveur et sa terre, la transmission ne se fera pas de la même manière. Par exemple, pour certains cédants, la terre est héritée et se transmet à la descendance mais ne se vend pas alors que pour d'autres c'est le capital que représente la terre qui se transmet aux enfants. Ils se détacheront plus ou moins facilement et se préoccuperont plus ou moins de son entretien selon la relation qu'ils entretiennent avec leurs terres. D'autre part, le choix de vendre ou pas les terres est influencé par l'entourage du cédant qui pourra ne pas vouloir vendre de peur d'être mal vu de sa famille ou des autres paysans. Le prix de vente des terres constitue par ailleurs un symbole de réussite professionnelle et sociale, comme la capacité d'en acquérir davantage pour s'agrandir.

En outre, leurs propres expériences de transmissions ou d'installations passées ainsi que les échos qu'ils peuvent avoir d'autres transmissions influent fortement la perception et les choix des cédants comme des repreneurs. En effet, dans plusieurs des cas étudiés ils avaient rencontré plusieurs échecs avant de s'installer ou de transmettre et en ont tiré les leçons.

1.3. Temporalité et préparation de la transmission

1.3.1. Temporalité de la transmission

Associée à la situation familiale et aux objectifs des cédants, la temporalité est également un élément déterminant du déroulement de la transmission. En effet, selon le technicien SAFER, il y a souvent un décalage entre la temporalité des cédants et celle des repreneurs. Pour transmettre, il faut donc que chacun s'adapte à l'autre.

[77] Elsa Pibou, 2015. Publication en cours.

Le cas le plus fréquent est celui évoqué plus haut du cédant sans repreneur qui continue de travailler en attendant de trouver une solution sans vraiment préparer ou réfléchir à sa transmission. Il est à ce moment-là dans un temps long et met parfois bien longtemps à se décider à arrêter et partir à la retraite, parfois jusqu'à 65 ans voire plus. Puis, un élément déclencheur, un problème de santé, une fatigue, une lassitude ou un autre évènement comme par exemple le départ à la retraite d'un voisin ou bien à des remarques de ses proches, entraine sa prise de conscience. A partir de cet instant, le cédant se retrouve alors dans un temps court et aimerait tout régler le plus rapidement possible, souvent dans les six mois pour ne pas avoir à repayer les cotisations MSA et pour pouvoir commencer à toucher la retraite.

Seulement, la transmission demande beaucoup plus de temps, surtout s'il n'avait pas commencé à y réfléchir avant. Les différents organismes d'accompagnement agricole conseillent de s'y prendre au moins cinq ans en avance et les éleveurs que j'ai rencontrés estimaient également à 3-4 ans le temps nécessaire pour que la transmission se passe dans de bonnes conditions. Dans le cas contraire, si la cessation d'activité se fait dans la précipitation, le cédant n'attendra pas de trouver le bon repreneur et louera ou vendra ses terres aux voisins. En effet, pour pouvoir toucher la retraite, le cédant doit pouvoir prouver la cessation d'exploiter ses terres à la MSA (Mutuelle Sociale Agricole).

La question de la temporalité intervient également dans la décision des cédants de tout céder d'un coup ou de transmettre leurs biens progressivement soit par l'intermédiaire des parts sociales dans un GAEC, soit pas location-vente ou crédit-bail pour le matériel. Cet effort de s'adapter aux exigences temporelles du repreneur repose sur leur conscience du temps qui leur a fallu pour construire l'outil qu'ils cherchent à céder. Il est donc rarement possible pour un jeune de tout racheter d'un coup.

1.3.2. Préparation à transmettre

D'autre part, de la qualité de sa préparation dépend le bon déroulement de la transmission. En effet, il doit s'être préparé d'abord psychologiquement à arrêter l'activité et à se détacher de sa ferme. Ceci est apparemment difficile pour beaucoup d'entre eux, à en croire les témoignages d'acteurs témoins, d'éleveurs ainsi que toutes les récentes études sur le sujet. Sans ce détachement, les autres étapes de la transmission ne pourront pas être sereinement abordées.

D'autre part, la préparation économique de la ferme permet de transmettre une activité viable avec une situation économique saine : le matériel et les équipements sont amortis, les emprunts sont remboursés, le troupeau est normalement renouvelé et les champs en bon état de manière à ce que le repreneur puisse commencer à travailler dans de bonnes conditions et à en dégager un revenu convenable dès le départ.

Lors des transmissions par vente aussi, les cédants disaient avoir fait en sorte que leur exploitation soit « au top ». Cependant, leurs repreneurs n'exprimaient pas la même chose et l'un d'entre eux avoue même n'avoir pas anticipé les problèmes de trésorerie des deux premières années et tout le travail à fournir pour ramener l'exploitation à son rythme de croisière. Ceci est encore plus vrai lorsque les cédants transmettent à un âge avancé car ils n'entretiennent plus leur ferme aussi bien. Comme le disait le technicien de la Chambre d'Agriculture, non seulement le capital à reprendre est lourd pour un jeune s'installant en individuel HCF mais en plus il doit souvent « *repartir de zéro* », contrairement à une installation au sein d'un GAEC.

Enfin, pour faciliter la succession et le partage des biens entre les héritiers, les cédants doivent l'avoir préparé bien avant, par exemple en investissant dans d'autres biens à céder aux enfants non repreneurs.

L'anticipation et la préparation permettent dans tous les cas aux cédants de définir les objectifs et les conditions de leur transmission. Celle-ci constitue un projet à part entière qu'ils doivent mûrir un certain temps pour pouvoir aboutir. Les cédants doivent décider de leurs priorités et des points de flexibilité qui leur permettront de s'adapter ou pas aux souhaits des repreneurs. Cette préparation n'étant pas toujours spontanée et évidente, surtout lorsqu'il n'y a pas de repreneur familial, elle nécessite un accompagnement par les différentes structures d'encadrement agricole comme la Chambre d'Agriculture mais aussi la MSA, les associations comme l'ADDEAR, les notaires, les juristes, les banquiers et les comptables.

2. Facteurs externes intervenant

Les principaux facteurs externes identifiés sont :

- la pression foncière et le prix des terres
- la stratégie de l'industriel collectant le lait et de l'ensemble de filière
- les politiques agricoles, les primes et les aides à l'installation et à la transmission
- la présence de candidats pour reprendre
- les retraites et la fiscalité

Ces facteurs dont certains ont déjà été présentés dans le contexte influent surtout sur le prix de la transmission comme je le présenterai par la suite.

3. Le prix de la transmission en question

Le principal problème qui se pose au moment de la transmission concerne le coût de la ferme à reprendre souvent bien supérieur aux capacités financières des repreneurs et surtout déconnecté de sa valeur économique. Je commencerai par expliquer les différents modes de calcul de la valeur de reprise avant de présenter les chiffres des fermes étudiées sur le Sud-Aveyron, puis je présenterai une série de facteurs intervenant dans la fixation de la valeur de reprise.

3.1. Différents modes de calcul de la valeur de reprise

Il existe différents modes de calcul de la valeur d'une exploitation. Le prix variant selon la perspective adoptée, ce calcul peut diviser cédants et repreneurs. Ainsi, le « juste prix» sera celui qui fera consensus entre les deux parties.

3.1.1. Les différentes valeurs d'une exploitation

On distingue cinq principales approches d'évaluation :

- la valeur comptable
- la valeur patrimoniale ou valeur de reconstitution
- la valeur de rentabilité
- la valeur de reprenabilité
- la valeur d'usage

La **valeur comptable** correspond à l'ensemble des actifs inscrits au bilan après déduction des amortissements. Cette valeur est rarement utilisée puisque un bien complètement amorti ne sera pas vendu pour 0. Elle est en général bien inférieure au prix de vente.

L'évaluation **patrimoniale** des biens consiste à estimer leur valeur vénale de revente sur le marché actuel ou de reconstitution du bien. C'est dans les faits la plus courante. Pour évaluer leurs biens, les cédants peuvent faire venir différents experts : un expert foncier pour les terres, des constructeurs pour le bâtiment et le matériel, des marchands de bestiaux pour le

cheptel et un notaire ou un agent immobilier pour la maison. L'amortissement des biens ainsi que les subventions reçues ne sont pas toujours déduites de cette valeur marchande. Une fois chaque élément évalué individuellement, le cédant construit un prix global en général inférieur à la somme des éléments séparés lorsque l'ensemble de l'exploitation est vendu.

Ces deux premiers modes de calcul passent par un inventaire et une addition des éléments alors que ceux qui suivent reposent sur une évaluation directement globale de l'exploitation.

La **valeur de rentabilité** correspond à une logique comparant l'investissement à l'installation à celui d'un placement financier et évaluant la rentabilité des capitaux investis à partir des résultats d'exploitation moyens et d'une rémunération fixée, en général 1,5 SMIC par actif.

La **valeur de reprenabilité** ou valeur de remboursement s'appuie sur l'EBE prévisionnel et sur la capacité de remboursement générée par l'activité de l'exploitation.

La **valeur d'usage** repose sur un état des lieux des qualités du bien en lien avec l'usage qu'on en a. C'est la valeur utilisée dans le cadre de la SCTL et elle est fixée à partir d'une grille d'évaluation construite collectivement par les agriculteurs eux-mêmes.

Bien sûr ces calculs de valeurs ne permettent que de donner des repères et ne correspondent pas au prix réel de la reprise car d'autres facteurs entrent en jeu au cours de la négociation du prix final comme la présence de nombreux candidats incitant le vendeur à augmenter le prix, la volonté du cédant de faciliter l'installation du repreneur, les éléments repris et sous quelle forme (location, vente, parts sociales). En effet, comme expliqué précédemment, l'évaluation des biens diffèrera beaucoup selon qu'elle soit faite dans le cadre de la vente d'une exploitation individuelle ou de parts sociales d'une société et selon que cette transmission soit familiale ou pas.

3.1.2. Décalage entre évaluations économique et patrimoniale

Ces trois dernières méthodes d'évaluation correspondent à une approche économique qui sera celle privilégiée par le repreneur. En effet, celui-ci pourra se baser sur son étude prévisionnelle pour estimer le prix qu'il peut payer pour reprendre l'exploitation. Au contraire, les cédants auront d'abord tendance à vouloir valoriser ce qu'ils possèdent en adoptant une approche patrimoniale bien souvent déconnectée de la réalité économique. Ce décalage entre ces deux approches est vivement dénoncé par l'ensemble des acteurs que j'ai rencontrés car il constitue selon eux le premier frein à la transmission. Selon eux, il traduit également le manque de volonté des cédants à transmettre leur ferme. La conseillère responsable du RDI (Répertoire Départs-Installation) insiste sur cette réalité car elle voit des cédants s'inscrire au répertoire mais ne faire aucun effort pour adopter une évaluation plus réaliste de leurs biens et s'adapter aux moyens des repreneurs. Selon le technicien SAFER, ce décalage peut atteindre 15 à 30% de la valeur demandée. Il m'a cité l'exemple d'une ferme estimée à un million d'euros par toutes les études économiques mais dont le cédant voulait un million et demie et continue donc d'y travailler à 70 ans.

Lors d'un entretien avec une cédante, celle-ci témoigna également de ce décalage. Elle me confia en effet que le prix que son mari attendait de son bâtiment était selon elle déconnecté de sa valeur économique. Pour elle il faut « rester logique ». La différence entre leurs deux appréciations s'explique par le fait que c'était elle qui gérait la comptabilité et maîtrisait donc mieux les ordres de grandeur et ce que représentaient les sommes. Ceci m'a permis de remarquer l'influence jouée par les femmes lors des ventes de biens agricoles. En effet, dans le cadre traditionnel d'un couple d'exploitants, la femme était souvent chargée du

travail administratif et de la comptabilité. Elles étaient d'ailleurs très actives au sein des CETA et des AFOCG et maîtrisaient donc bien les chiffres de leurs exploitations. Malgré cela, au moment de la vente c'est souvent l'homme qui gère la négociation. Le résultat de la négociation dépend donc de la connaissance des chiffres des cédants et aussi de la relation qu'il y a au sein de leur couple.

3.1.3. Construction du prix et négociation

Après mes différents entretiens, il m'est encore difficile de comprendre exactement comment les cédants construisent leur prix de vente et comment ce prix évolue au cours de la négociation. Comme la transmission s'étant déjà déroulée depuis un moment, les cédants ne se souvenaient plus exactement ou bien ne voulaient pas détailler la manière dont s'est déroulée la négociation. Ceci est d'autant plus vrai lorsqu'ils n'avaient pas obtenu ce qu'ils voulaient et lorsqu'ils l'obtenaient il y avait eu peu de négociation. Les concessions réalisées par le cédant m'étaient souvent dites par les repreneurs que par les cédants eux-mêmes. C'est en fait un sujet difficile à aborder en détails et mon analyse ne peut qu'en être relativement superficielle. Afin d'aller plus loin dans la compréhension du prix et de la négociation, il aurait fallu suivre de manière plus approfondie un processus de négociation en discutant avec les deux parties. C'est à travers le film Par devant notaire que j'ai pu avoir un aperçu du processus de négociation, sans pour autant comprendre exactement comment chaque parti justifiait son prix.

Au cours de mes entretiens, j'ai tout de même pu remarquer que l'expertise par des tiers permet d'établir un référentiel de base commun aux deux parties, un point de départ de la négociation, souvent à mi-chemin entre ce que demande le cédant et ce que propose le repreneur. Le prévisionnel et la capacité d'emprunt des repreneurs sont ensuite pris en compte ainsi que les besoins matériels des cédants pour leur retraite.

Enfin, un notaire ou le technicien SAFER peut également faciliter l'avancée de la négociation en jouant un rôle de médiateur, comme on peut le voir dans le film Par devant notaire. En général, lorsque la transmission réussit c'est qu'un accord a été trouvé, soit parce que le repreneur a les moyens de payer ce qu'exige le cédant, soit parce que chacun fait un effort de son côté pour trouver un arrangement. Ainsi, si un élément est surévalué par le cédant, un autre comme par exemple le stock pourra être sous-évalué.

D'après la responsable du RDI, les cédants n'ont souvent aucune idée de la valeur de leur ferme lorsqu'ils s'inscrivent au RDI. D'après les témoignages recueillis, la valeur patrimoniale annoncée au début par le cédant peut s'appuyer sur les valeurs de ventes dont il a entendu parler autour de lui, sans vraiment tenir compte de l'état des biens. Son appréciation est alors plus subjective qu'objective. Et, selon le conseiller de la Chambre d'Agriculture, cette valeur représente aussi pour le cédant « *la somme de sueur qu'il a mis dans son exploitation* [78]» ou encore le sacrifice qu'il peut ressentir à se détacher d'un bien familial hérité et que ses proches pourront lui reprocher. Cette valeur représente également une certaine reconnaissance de son travail. En effet, les montants des ventes étant souvent connus dans l'entourage, un montant élevé valorise à ses propres yeux et aux yeux des autres le travail effectué sur cette ferme tout au long de sa vie. Beaucoup d'éleveurs préfèrent encore garder leurs biens quitte à juste faire faucher les terres plutôt que de les « donner », c'est-à-dire le vendre à une valeur inférieure à celle qu'ils en attendent.

[78] Conseiller Chambre d'Agriculture

Il y a en effet d'autres facteurs plus difficilement chiffrables qui entrent en jeu au cours de la négociation du prix de vente : d'une part les différents types de coûts pour le cédant comme pour le repreneur (énergie, démarches administratives, frais financiers, efforts temporels, émotionnels,…) ainsi que les bénéfices comme la satisfaction pour le cédant de permettre le maintien de l'unité de l'exploitation et l'installation d'un jeune agriculteur, mais aussi la possibilité de vendre si le marché n'est pas favorable, le choix d'un repreneur leur convenant, une bonne relation entre les deux parties…. Le prix de vente final correspond à la différence entre les bénéfices et les coûts pour chaque partie.

3.2. Transmissibilité des fermes ovins lait dans le Sud-Aveyron

3.2.1. Définitions du concept de transmissibilité

J'appelle transmissibilité le degré de facilité d'une exploitation à être transmise. Dour le diagnostic Agriculture Paysanne, elle regroupe, un ensemble de facteurs tels que sa vivabilité, son adaptabilité, sa viabilité, la sécurité foncière et la valeur de l'outil à transmettre, évaluée par la valeur du capital par actif (de moins de 70 000 euros à plus de 190 000 euros) et par le poids du revenu dégagé par rapport au capital nécessaire. Pour le Réseau Agriculture Durable la transmissibilité traduit «*l'évaluation du montant de la reprise pour un éventuel repreneur et notamment pour l'installation d'un jeune* » et selon la grille d'évaluation IDEA (Indice de Durabilité des Exploitations Agricoles), elle est mesurée par la valeur du capital par actif : le meilleur score étant associé à un capital/actif inférieur à 80 000 euros et le moins bon pour un capital/actif supérieur à 500 000 euros.

3.2.2. Etat des lieux sur le Sud-Aveyron

Lors d'une étude de durabilité réalisée en 2010 à partir des données technico-économiques d'une vingtaine d'élevages adhérents à l'AVEM, la transmissibilité rassemblait trois critères : la valeur du capital par UTH, la sécurité foncière et la faculté de reconversion des fermes.[79]

Cette étude concluait que la sécurité foncière était un point fort des élevages enquêtés avec la majorité des terres en propriété et une partie en fermage avec des baux à long terme. L'augmentation du capital/UTH entre 2002 et 2010 et la difficulté *de reconversion étaient deux critères de fragilité. Elle mettait en outre en évidence une « diminution du revenu disponible pour les prélèvements, un endettement croissant et une dépendance forte en intrants et aux primes* » ainsi qu'une plus forte dépendance aux subventions (89% de l'EBE en 2010 contre 50% en 2002). Sur les 22 exploitations étudiées, la moyenne de l'actif total/UTH s'élevait à 239 091 euros : 281 592 euros pour les exploitations des Causses et 148 019 pour celles de vallées. La valeur est en effet inférieure dans les vallées compte-tenu de la plus petite taille des exploitations que sur les Causses et elle est aussi inférieure pour les exploitations en élevage biologique (144 128 euros/actif) que celles en élevage conventionnel (262 606 euros/actif).

Le capital/actif correspond à la valeur de l'actif total (total des immobilisations hors foncier plus les stocks) divisée par le nombre d'actifs non-salariés. Cette valeur correspond général à la valeur comptable qui est le plus souvent sous-évaluée par rapport à la valeur de vente. Si la somme moyenne très élevée apparaît déjà comme une contrainte, on peut imaginer qu'en y ajoutant le foncier et en estimant l'ensemble à sa valeur vénale, ces exploitations ne sont pas transmissibles en dehors du cadre familial sauf dans des conditions

[79] GAYRAUD, 2010. « La durabilité des exploitations de l'AVEM »

exceptionnelles. On peut comparer ces résultats avec ceux des Réseaux d'Elevage de 2012 (Annexe 3). On retrouve un capital/actif compris entre 157 500 et 180 403 euros, hors foncier. Ces exploitations ne seront donc facilement transmissibles qu'à condition que les repreneurs soient au moins deux et qu'ils puissent louer les terres.

Si j'ai ici insisté sur la taille des exploitations à travers leur capital/actif comme principal frein à leur transmissibilité, les acteurs rencontrés m'ont signalé également l'existence de structures selon eux non viables car trop petites. Les résultats économiques sont donc importants à prendre en compte. La viabilité dépendra de l'évolution du marché de lait de brebis, de la nouvelle répartition des droits à produire et de leur capacité à s'adapter et à innover si nécessaire.

3.2.3. Investissement des repreneurs à leur installation

Selon les Assises de l'installation de la région Midi-Pyrénées en 2012, l'investissement à l'installation était compris entre 100 000 et 300 000 € pour la majorité des candidats à l'installation aidée[80]. En Aveyron, selon le magazine GTI de la Chambre d'Agriculture, l'investissement moyen programmé par les jeunes agriculteurs sur leur période d'installation est en constante augmentation depuis 2007, passant de 166 500 € à 224 000 € en 2012[81]. Ceci traduit un besoin croissant de moyens pour s'installer alors que 75% des installations se sont faites dans le cadre sociétaire. Ces moyennes masquent en réalité une très grande disparité des prix de reprises puisqu'en société l'installation peut se faire avec une somme minime variant selon le nombre et la valeur des parts alors que la vente d'une ferme peut dépasser 1,5 millions d'euros. C'est pourquoi l'ensemble des acteurs que j'ai rencontrés jugeaient les installations HCF en individuel exceptionnelles car quasiment impossibles.

3.2.4. Stratégie des banques et capacité d'emprunt des repreneurs

Le facteur limitant réside dans la capacité de financement des repreneurs et donc dans leur capacité d'emprunt. Selon le technicien de la Chambre d'Agriculture la banque prête selon le passé du candidat et de ses richesses. Selon le technicien SAFER et certains éleveurs, à partir de 300 000 euros, il faut pouvoir assurer 20% d'autofinancement, et parfois 30% selon les conditions et le contexte économique. D'après un banquier du Crédit Agricole, l'accord d'un prêt dépend par la banque de plusieurs paramètres. La décision s'appuie d'abord sur une étude économique reprenant les chiffres du cédant et le prévisionnel du repreneur. Par exemple, la somme totale du prêt ne doit pas dépasser cinq fois l'EBE prévisionnel de l'exploitation et l'annuité annuelle doit être inférieure à la moitié de l'EBE. Le banquier prend également en compte la capacité professionnelle du repreneur ainsi que les garanties financières qu'il peut assurer. La garantie exigée dépendra du montant de l'investissement et de la part d'apport personnel. Cette garantie doit pouvoir couvrir la valeur prêtée. Elle peut prendre plusieurs formes comme l'hypothèque ou bien le blocage d'épargnes. L'objectif visé est de 20% d'autofinancement.

Enfin, le banquier reconnut qu'une telle décision reposait à 50% sur des données objectives, comme l'EBE par litre de lait, et à 50% sur la subjectivité du conseiller qui jugera notamment du sérieux et de la viabilité du projet du repreneur. L'octroi de prêts est donc de plus en plus compliqué et encore plus pour des repreneurs HCF sans références et sans richesses. Pour l'un des couples de repreneurs HCF ayant demandé un prêt au Crédit

[80] Assises de l'installation Midi-Pyrénées, 2012. « Eléments de diagnostic Installations aidées »

[81] Gti Magazine n°149-juin-juillet 2013, p 13

Agricole, celui-ci fut refusé et c'est grâce à l'influence du cédant que la banque octroya tout de même ce prêt. Pour le cas du jeune repreneur HCF rachetant toute une ferme, trois banques n'acceptèrent pas de le suivre et ce n'est qu'une banque nouvellement implantée et en plein développement qui lui accorda un prêt de 545 000 € avec des conditions relativement dures : il dut apporter 200 000 € d'autofinancement rassemblant ses économies, les parts du GAEC duquel il était sorti et son assurance vie, et il hypothéqua la ferme comme garantie. L'accord du prêt fut alors lié à la forte référence laitière de la ferme représentant une garantie pour la banque.

3.3. **Facteurs intervenant sur le calcul de la valeur de reprise**

3.3.1. Facteurs «internes» à la situation de transmission

Parmi les facteurs « internes » que j'ai identifiés et qui influencent le prix de la reprise, certains ont déjà été évoqués dans ce qui précède comme le caractère familial ou non de la reprise, le capital d'exploitation, le niveau de préparation et d'anticipation du cédant, ses objectifs, la capacité de financement du repreneur et la forme de la transmission.

➢ Situation économique de l'exploitation

La bonne santé économique de l'exploitation est un argument de transmission pour les cédants mais c'est également un argument pour que le repreneur puisse emprunter auprès des banques, puisque celles-ci s'appuient en partie sur les résultats des cédants et en particulier sur l'EBE pour accorder un prêt.

L'un des freins importants rendant les fermes intransmissibles est la surcapitalisation. En effet, selon le conseiller de la Chambre d'Agriculture, les éleveurs ont tous tendance à capitaliser, qu'ils soient d'origine agricole ou pas. Ils se retrouvent donc souvent en fin de carrière avec une exploitation valant une fortune mais pas toujours transmissible. Dans le cas des exploitations individuelles sans repreneur familial, il y a souvent un problème de surcharge de mécanisation pour compenser le manque de main d'œuvre, comme me l'expliquait un juriste. Cette mécanisation importante augmente la valeur du capital à transmettre et ne pourra pas forcément être assumée par le repreneur et il faudra soit que le cédant vende son matériel ailleurs et que le repreneur en rachète d'autre, soit que le repreneur reprenne le matériel progressivement par exemple par un crédit-bail, aussi appelé « location avec option d'achat ».

Au contraire, lorsque les cédants attendent longtemps avant de transmettre leur ferme parce qu'ils n'avaient pas de repreneur, ils peuvent avoir tendance à décapitaliser. Leur outil de travail peut alors s'être détérioré et n'être plus adapté pour un repreneur en début de carrière. Dans ce cas, même si l'outil d'exploitation ne se vend pas trop cher, les investissements à réaliser à l'installation peuvent être une surcharge financière pour le repreneur.

➢ Construction d'une relation de confiance entre cédants et repreneurs

Selon la relation qui se construit entre les cédants et le ou les repreneurs, un arrangement sera plus ou moins facile à conclure. Le cédant fera plus facilement un effort pour un repreneur en qui il a confiance et qu'il aura en quelque sorte « adopté »[82]. Cette adoption repose sur une certaine forme de reconnaissance entre les deux, basée soit sur une

[82] Barthez, 1999. « Installation « hors du cadre familial » et relation d'adoption. »

culture ou des valeurs communes ou bien sur une origine géographique etc… Ceci permet de faciliter la négociation. Cette relation peut se construire en travaillant ensemble soit par du salariat, soit au sein d'un GAEC ou bien grâce à un CEFI.

➢ Influence des retraites et de la fiscalité

L'autre facteur déterminant le prix exigé par les cédants est le montant de leurs retraites et leurs besoins en argent pour compléter ces retraites souvent faibles, avoisinant les 800 euros par mois. La somme qu'ils demanderont leur servira à répondre à leurs propres besoins mais aussi à ceux de leurs enfants qu'ils espèrent aider et à qui ils voudront souvent transmettre un capital. Les petites retraites observées en Aveyron s'expliquent notamment le régime fiscal dominant qui est celui du forfait qui concerne 70% des exploitants agricoles aveyronnais.

La fiscalité intervient fortement dans toutes les transactions et les investissements réalisés par les agriculteurs au cours de leur activité mais aussi lors de la transmission de leurs biens. Conseillés par leurs comptables et notaires, les cédants tiendront compte de la fiscalité pour toutes leurs décisions de transmission. Par exemple, pour définir la valeur des différents biens lors de la constitution d'un GAEC ou lors d'une donation, il faudra faire attention à ne pas trop les sous-évaluer de manière à ne pas avoir de problème avec l'Administration fiscale. De même, en cas de fermage, le choix du type de bail sera avant tout guidé par leur intérêt fiscal : les baux à long terme notariés et donc plus onéreux que le bail à ferme classique ne seront choisis que s'il y a un intérêt fiscale. La fiscalité a donc un poids important qui a toujours servi d'instrument incitatif ou dissuasif et pourrait donc être un levier intéressant pour favoriser les transmissions.

D'autre part, le régime social agricole du réel encourage au surinvestissement. En effet, les éleveurs ont tendance à toujours investir dans du nouveau matériel pour augmenter les charges, diminuer ainsi les cotisations et profiter de la plus-value réalisée à la revente de ce matériel une fois amorti, car cette plus-value est exonérée. Ce surinvestissement conduit à un capital d'exploitation plus élevé et donc moins transmissible.

3.3.2. Facteurs « externes » : contexte socio-économique de la transmission

➢ Influence du marché foncier

Les premiers facteurs influençant le prix de reprise sont le marché foncier et la dynamique agricole. S'il y a beaucoup de candidats à la reprise de sa ferme ou de ses terres, le cédant pourra se permettre d'en demander un prix élevé. D'ailleurs, les prix pratiqués par la SAFER comme par les notaires se réfèrent aux prix moyens du marché foncier de la zone concernée. La pression foncière peut avoir le même impact sur le montant du fermage pourtant encadré par arrêté préfectoral.

C'est ainsi que l'on observe un écart de prix considérable entre le Réquistanais, où il y a une forte concentration et un fort dynamisme des exploitations ovins lait avec des terres se vendant entre 10 000 et 15 000 euros l'hectare et le Saint-Affricain au sens large (vallées du Tarn, du Dourdou et de la Sorgues), c'est-à-dire la partie sud du Parc des Grands Causses, où certaines zones reculées et désertes connaissent un phénomène de déprise agricole où les terres se vendent entre 1 500 et 3 000 euros l'hectare et où certaines ne trouvent même plus d'acquéreur. Dans ces cas-là, le cédant désirant prendre sa retraite peut même se retrouver à faire une mise à disposition gratuite à un voisin pour pouvoir justifier de la non-jouissance de ses terres et avoir droit à sa retraite. Contrairement au Réquistanais, les exploitations du Saint-Affricain sont déjà grandes et moins dans une logique de développement car le problème de

transmission se pose et parce que les éleveurs n'ont pas toujours les moyens de s'occuper de toutes leurs terres.

L'un des autres facteurs susceptibles d'impacter le marché foncier est d'une part la proximité de zones constructibles et d'autre part le marché des résidences secondaires. C'est par exemple le cas autour de Millau et de Saint-Affrique.

➢ Influence de la rentabilité de l'activité et du marché laitier

Un autre facteur influençant le coût de la reprise est la rentabilité et la viabilité de l'activité. Cette rentabilité est bien sûr liée à l'exploitation elle-même, à la productivité du cheptel, à la surface et au potentiel agronomique des terres, aux charges, etc. Mais elle dépend aussi très fortement du marché dans lequel elle s'insère, en l'occurrence ici le marché du lait de brebis, et du contexte socio-économique et politique général.

Ainsi, comme j'ai déjà pu l'expliquer plus haut, le marché laitier en général et celui de Roquefort en particulier sont en plein bouleversement avec la fin des quotas instaurés par la PAC de 1992 et pour Roquefort, la fin du système confédéral pour la gestion des volumes et de prix du lait. Jusqu'à présent, les quotas laitiers et les références pour Roquefort étaient liés au foncier à partir d'une référence historique. Ainsi, en reprenant une ferme ou seulement des terres, un éleveur pouvait récupérer les droits à produire associés. Comme j'ai pu le voir dans les exemples de ventes étudiés, une forte référence justifiait en effet un prix élevé de la ferme et d'après l'avocat que j'ai rencontré, les quotas laitiers avaient été liés aux terres sous l'influence des banques. En effet, ces quotas associés aux terres constituent pour les banques une garantie lorsqu'elles les hypothèquent. Ce système a donc contribué à augmenter les prix du foncier mais il est difficile de prévoir si la fin des quotas entrainera ou pas une diminution de ces prix. Même en imaginant que les prix diminuent, la disparition des références laitières pourrait rendre plus difficile l'accès aux prêts.

D'autre part, les rémunérations n'augmentant pas assez par rapport aux charges, la rentabilité de la production de lait de brebis diminue comme le montre le diagnostic de durabilité réalisé par l'AVEM.[83]Cette baisse de rentabilité rend les prêts moins faciles à obtenir, surtout pour des repreneurs HCF sans patrimoine mais rend également l'activité moins attractive pour de futurs nouveaux candidats. Comme l'illustre le dessin ci-dessous !(Fig.19) de l'ancien éleveur Alain Chrétien (Ben15), le manque de vision des éleveurs sur le marché du lait, les volumes de lait qu'ils pourront produire et le prix auxquels ils leur seront payés ne leur garantit aucun bénéfice. Cette préoccupation est ressortie dans le discours de plusieurs éleveurs et également du représentant ovin lait du syndicat JA (Jeunes Agriculteurs), pour qui l'avenir de la filière Roquefort et la rémunération qu'elle offrira ou pas seront décisifs pour attirer de nouveaux éleveurs pour reprendre les fermes. Cette difficulté d'attirer des repreneurs sera encore plus vraie si les prix des fermes restent les mêmes ou continuent d'augmenter, creusant l'écart entre valeur économique et valeur vénale.

[83] GAYRAUD, 2010. « La durabilité des exploitations de l'AVEM »

Figure 19 : Dessin de Ben15 sur l'investissement à l'installation (2015)

➢ Influence des primes PAC

On pourrait imaginer que cette diminution de la rentabilité de l'activité entraine une diminution du prix des fermes sur le marché mais c'est loin d'être le cas. En effet, associé à cette baisse de rentabilité, on observe une augmentation de la dépendance aux aides, puisqu'en ovin lait, plus de la moitié du bénéfice est réalisé par les primes. Or les aides de la PAC sont depuis 1992 liées au foncier et depuis la dernière réforme, le processus de convergence des DPB (anciennes DPU) va profiter à la plupart des territoires de montagnes. Cette forte dépendance aux subventions européennes liées au foncier contribue donc à la « course à l'agrandissement », accentuant la pression foncière et donc l'augmentation des prix du foncier. D'autre part, même si ces primes ne sont théoriquement pas vendables, leur valeur intervient au cours de la négociation du prix de vente des terres, tout comme les droits à produire.

Par ailleurs, j'ai entendu des craintes liées à la suppression de la limite d'âge pour la prime ICHN, qui s'arrêtait avant à 65 ans. Il existe en effet un risque de voir des éleveurs ne pas cesser leur activité pour continuer à bénéficier des aides et vivre de cette rente foncière selon la valeur de leur prime. Lorsque l'on constate le poids des aides dans la réflexion et les décisions des éleveurs, cela paraît en effet envisageable, limitant les transmissions possibles.

➢ Influence familiale

Un autre élément susceptible d'intervenir sur la négociation du prix de reprise est l'influence de la famille ou d'autres proches. Ceux-là peuvent en effet pousser le cédant à en demander plus ou bien influencer le repreneur à accepter ou refuser l'offre. Ainsi, lors de la vente de la ferme à 800 000€, le repreneur n'aurait pas accepté de lui-même sans l'influence d'oncles également chefs d'entreprises mais non agricoles. De l'autre côté, si la famille du cédant est attachée à la ferme familiale, elle pourra voir la vente d'un mauvais œil et lui en vouloir si elle considère que le prix de vente est inférieure à sa valeur. Cependant, lorsque je posais la question au cours de mes entretiens, les cédants répondaient souvent qu'ils étaient

pleinement propriétaires et n'avaient de compte à rendre à personne de leur famille. Donc cette influence familiale reste apparemment assez limitée.

3.3.3. Bilan : Conditions favorables à la transmission d'une exploitation

En bilan, voici ci-dessous un schéma représentant les principaux facteurs influençant les choix des acteurs lors de la transmission d'une exploitation. (Fig.19)

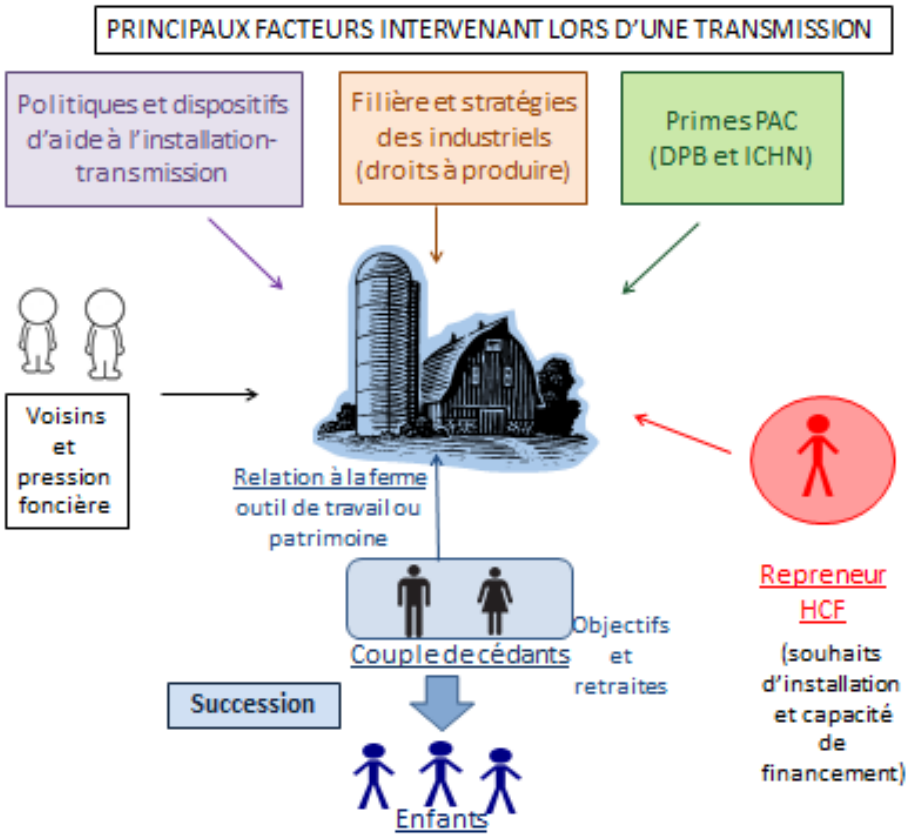


Figure 20 : Schéma-bilan des principaux facteurs influençant la transmission d'une ferme

A partir de tous les témoignages recueillis, j'ai tenté de rassembler toutes les conditions favorables à la transmission, dans le tableau ci-dessous. (Tableau 3)

Tableau 3 : Conditions favorisant la transmission d'exploitation

Sujet	Mots-clés	Explications
CÉDANT	**Volonté**	Réelle **volonté** voire priorité du cédant de transmettre sa ferme pour être prêt à faire les efforts nécessaires (temporels, administratifs, financiers,…)
	Préparation	**Anticipation** (entre 10 et 7 ans avant) et mûrissement du projet de transmission avec définition des souhaits de conditions de reprise et préparation d'une stratégie de transmission : distinguer les choix non négociables des choses plus flexibles, susceptibles d'être modifiés pour s'adapter aux conditions des repreneurs
	Détachement	Détachement vis-à-vis de l'activité et de leur patrimoine, préparation psychologique à la cessation de l'activité et à la séparation de la ferme, voire de sa maison.
	Habitation	L'habitation du cédant doit être située en dehors du siège de l'exploitation ce qui implique un déménagement si besoin
	Succession	Succession réglée : partage de différents biens entre les successeurs (idéal), constitution d'un GFA (peu rentable) ou, dans le cas d'une reprise familiale, soultes à payer aux frères et sœurs non repreneurs en privilégiant le repreneur (sous-évaluation de la ferme). Nécessite une bonne entente de la fratrie.
REPRENEUR	**Expérimenté**	Mise en relation avec un repreneur sérieux et expérimenté (salarié ou associé plusieurs années)
	Financement	Capacité économique suffisante pour avoir accès aux prêts et rassurer le cédant en cas de fermage.
	Confiance	Construction d'une relation de confiance indispensable au bon déroulement de la transmission (notamment pour la phase de négociation) et de l'après-transmission.
	Adaptation	Le repreneur doit pouvoir s'adapter à certaines exigences du cédant
	Viabilité	Ferme économiquement viable et en pleine activité (EBE correct et troupeau normalement renouvelé et donc productif)

ASPECTS ECONOMIQUES	**Situation économique saine**	Dettes réglées, bâtiments aux normes et matériel amorti limitant les charges du repreneur et lui permettant à lui d'investir ensuite
	Evaluation du prix	La négociation se base généralement sur les prix du marché (valeurs vénales) en passant par la SAFER pour les terres ou par d'autre « expert » pour le reste. Sauf pour la SCTL qui estime une "valeur d'usage". L'idéal serait de baser la négociation sur la valeur de reprenabilité du bien, qui représente sa réelle valeur économique en tant qu'outil de production.
	Capital d'exploitation	Montant à reprendre **inférieur à 300 000 euros**. Au-delà, les conditions d'emprunts à la banque sont plus dures et donc très difficiles à obtenir pour des repreneurs non issus du milieu agricole ou n'ayant pas de patrimoine à hypothéquer.
	Formes sociétaires	Les formes sociétaires (EARL, GAEC et GFA ou SCI) peuvent faciliter la transmission par le biais de la vente de parts la rendant moins onéreuse et donc plus accessible car la valeur des parts peut être déconnectée de la valeur réelle des biens qu'elles représentent. Cependant, si la part a été trop sous-évaluée ceci peut poser problème en cas de conflit, soit entre des héritiers soit entre des associés à la dissolution de la société, notamment si les comptes-courants sont trop déséquilibrés. D'autre part, beaucoup de candidats hors-cadre familiaux ne souhaitent pas s'installer en société avec d'autres personnes, sauf en couple.
	Fermage	Le fermage rend la reprise plus accessible mais il vaut mieux qu'il ne concerne que les terres et pas les bâtiments. Dans le cas contraire, cela pourrait poser problème pour les investissements et représente une source de conflits entre cédant-propriétaire et fermier-repreneur. En outre, le fermage ne semble pas correspondre au souhait de certains repreneurs qui aimeraient devenir propriétaire, quitte à ce que ce soit progressif, avant tout pour sécuriser leur foncier, et le protéger d'une reprise potentielle des descendants du propriétaire, également pour se sentir réellement chez soi avec toute la liberté que cela implique, sans compte à rendre à un propriétaire, et enfin pour capitaliser et constituer un patrimoine.

<u>Troisième partie</u> : Perspectives de solutions existantes ou envisageables

V. Pistes de réflexion pour faciliter la reprise des fermes

1. Politiques agricoles et transmission des exploitations

1.1. Evolution des politiques d'installation-transmission

Depuis les lois de modernisation de Pisani en 1960 et 1962, les lois agricoles successives portaient presqu'exclusivement sur l'installation mais comme les freins à l'installation s'expliquent aussi par les choix des cédants, les nouvelles politiques agricoles françaises commencent à s'intéresser à eux et à la question de la transmission.

Dans le cadre de la politique des structures d'après-guerre, la politique d'installation fut l'objet d'une intervention forte de l'Etat permettant la restructuration et la modernisation des exploitations agricoles. Des indemnités viagères de départ (IVD) incitaient les éleveurs en fin de carrière à laisser leurs places aux jeunes pour que ceux-ci investissent et produisent davantage. Ces primes permirent nombreuses installations sur les terres libérées[84] mais ce dispositif fut supprimé en 2008.

Pour soutenir l'installation des jeunes agriculteurs, la DJA (Dotation Jeunes Agriculteurs) fut créée en 1973 et perdure jusqu'à maintenant. Pour y avoir droit, les jeunes candidats à l'installation doivent avoir moins de 40 ans et doivent faire valider leur PDE (Plan de Développement Economique) par la CDOA (Commission Départementale d'Orientation Agricole) qui leur accorde le droit d'exploiter. Au cours de leur parcours à l'installation durant à peu près un an, ils doivent établir leur Plan de Professionnalisation Personnalisé et suivre plusieurs journées de formation. Une fois installés, ils doivent respecter les engagements de leur PDE les cinq premières années. L'Aveyron étant entièrement en zone défavorisée, le montant de la DJA est compris entre 10 300 et 35 900 euros. En plus de la DJA les jeunes agriculteurs aidés peuvent bénéficier de prêts bonifiés. Le PDE est souvent jugé déconnecté de la réalité et sans grand intérêt pour les éleveurs que j'ai rencontrés. D'autre part, malgré les aides financières, certains jugent le parcours à l'installation et le PDE trop contraignants ce qui pourrait entrainer une diminution du nombre d'installations aidée, selon la juriste de l'UDGEA.

Si les politiques d'installation ont permis dans un premier temps de moderniser l'agriculture, elles ne parvinrent jamais à enrayer la diminution du nombre d'exploitations et à assurer le renouvellement des agriculteurs. C'est pourquoi, pour préparer la nouvelle LOA de 2014, des Assises de l'Installation furent organisées à partir de 2012 dans chaque région de manière à dresser un bilan de la situation et des besoins pour mieux s'adapter aux réalités de l'installation agricoles et répondre aux objectifs de renouvellement des agriculteurs.

1.2. Dispositifs et structures d'aides et d'accompagnement

A partir de 55 ans, les éleveurs reçoivent leur relevé de carrière les informant de l'âge auquel ils auront droit à la retraite et d'estimer le montant de leur retraite. Par la suite, ils ont

[84] Daucé, Leturcq, et Quinqu, 1999. « L'impact du deuxième dispositif de préretraite agricole sur l'installation des jeunes agriculteurs. »

la possibilité d'aller à la MSA rencontrer un conseiller MSA qui les informe des démarches à suivre pour prendre leur retraite et s'ils n'ont pas de repreneur, il les oriente vers les structures qui pourront les aider à trouver une solution de reprise. Quatre ans avant l'âge théorique de leur retraite, la MSA propose aux éleveurs de remplir une Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité Agricole (DICAA). La Loi d'Avenir de 2014 a rendu obligatoire la déclaration de cessation d'activité pour pouvoir avoir droit à la retraite. Ceux qui répondent seront ensuite mis en relation avec le Point Accueil Installation-Transmission (PAIT) animé par l'ADASEA ou avec le conseiller de la Chambre d'Agriculture responsable du Répertoire Départ Installation (RDI).[85]

Au Point Accueil Installation-Transmission, les cédants peuvent trouver toutes les informations nécessaires à préparer leur retraite et la transmission de leur exploitation. Dans le cas où ils n'ont pas de repreneurs ils peuvent s'inscrire au RDI qui, selon la Loi d'Avenir de 2014, a pour missions de « *faciliter les mises en relation entre cédants et repreneurs, particulièrement pour les installations hors cadre familial* »[86]. Cependant, selon la responsable RDI, Elle ne travaille d'ailleurs qu'à mi-temps sur l'animation du RDI pour tout le département ce qui lui paraissait bien insuffisant.

Dans le cadre du PIDIL, les cédants peuvent bénéficier des aides FICIA (Fonds d'Incitation et de Communication pour l'Installation en Agriculture) favorisant la location des bâtiments et des terres à un repreneur HCF. D'autre part, les frais d'audit de l'exploitation sont en partie pris en charge. Quant au repreneurs, ils peuvent s'ils le souhaitent, recevoir une aide financière allant de 130 à 650 euros par mois dans le cadre d'un CEFI (Contrat Emploi Formation Installation) qui est un stage de parrainage au cours duquel le candidat travaille sur l'exploitation où il veut s'installer et élabore son PDE avec l'aide de la Chambre d'Agriculture.

En outre, la Loi d'Avenir décréta l'utilisation de la taxe sur les cessions de terres devenues non agricoles pour soutenir les actions d'animation, de communication et d'accompagnement facilitant la transmission et l'accès au foncier.

En parallèle, les cédants disposent de plusieurs structures susceptibles de l'aider à organiser la transmission de son exploitation. Les comptables, banquier, notaires et juristes sont des acteurs privilégiés pour aborder les aspects financier et patrimonial de la transmission. La SAFER joue également un rôle important lors de la mise en vente d'une ferme.

Enfin, l'ADEAR a développé un cycle de formation et d'accompagnement sur la transmission et organise régulièrement des cafés installation-transmission au cours desquels futurs cédants et candidats à l'installation peuvent se rencontrer. Ces formations font par ailleurs intervenir plusieurs personnes spécialisées pour aborder les différentes composantes de la transmission.

La transmission est en effet un processus long et complexe faisant intervenir des questions comptables, juridiques, financières, fiscales, patrimoniales mais aussi psychologiques et sociales. Afin de bien s'y préparer les cédants doivent être suffisamment informés, conseillés et accompagnés bien avant la fin de leurs carrières. Or, il s'agit d'une période compliquée à vivre pour certains d'entre eux, soit parce qu'ils ne se voient pas arrêter leur activité et ne veulent pas y penser ou soit au contraire parce qu'ils veulent arrêter le plus

[85] Conseiller MSA

[86] « Loi d'avenir pour l'agriculture La rénovation du dispositif d'installation et de transmission en agriculture. »

vite possible, rendant toute tentative de transmission difficile. De plus, les différentes démarches peuvent leur paraître lourdes à gérer, surtout à l'approche de la retraite. Les conditions sont donc bien souvent défavorables à une sereine préparation de la transmission. Il est donc important que les cédants soient bien entourés, même s'ils ont plutôt tendance à s'isoler et à éviter les contacts avec les structures professionnelles agricoles comme la Chambre d'Agriculture.

1.3. Difficultés d'atteindre les éleveurs et d'intervenir sur le domaine privé

C'est pourquoi, en parallèle de ces dispositifs d'aide et d'accompagnement, plusieurs initiatives de sensibilisation des cédants ont été menées. On peut voir par exemple un peu partout dans la presse agricole des articles pour informer et sensibiliser les éleveurs à la transmission notamment en communiquant des expériences de transmissions réussies. Une campagne de communication sur ce sujet est également menée par le syndicat JA qui réalisa des vidéos et profite de la manifestation festive annuelle des Agrifolies pour aborder le thème de la transmission. En parallèle, ce syndicat essaie d'attirer de nouveaux candidats repreneurs grâce à la campagne de promotion « Les filières qui recrutent ».

La MSA organisait elle aussi des journées d'information pour les futurs cédants, tous les deux ans dans chaque canton, en partenariat avec l'ADASEA. C'est après l'une de ces journées que l'un des cédants rencontrés avait commencé à préparer la reprise de son exploitation.

Par ailleurs, dans le cadre d'un programme financé par le Conseil Général, la Chambre d'Agriculture organisa une journée d'information sur le canton de Belmont-sur-Rance auquel les éleveurs de plus de 55 ans étaient conviés mais il n'y eut quasiment personne. Le conseiller de la Chambre d'Agriculture m'expliqua que c'était en effet très compliqué d'atteindre les éleveurs approchant de la retraite car ceux-ci évitent la Chambre d'Agriculture. Celle-ci essaie à présent de passer par des voisins ou des proches qui pourraient aller voir les futurs cédants. L'objectif est bien de les inciter à commencer à réfléchir à leur transmission bien avant l'âge de leur retraite car souvent il est déjà trop tard lorsqu'ils viennent solliciter la Chambre d'Agriculture car ils sont alors pressés d'arrêter.

La transmission est un sujet sensible, difficile à aborder par des techniciens ou des conseillers agricoles car l'éleveur peut avoir l'impression que l'on tente de s'immiscer dans ses affaires privées. Il faut donc multiplier les canaux d'information. Ainsi, tous les acteurs en relation avec les éleveurs en fin de carrière peuvent leur en parler. Il m'a semblé au cours de mes entretiens et de mes rencontres que c'était déjà le cas puisque le sujet était naturellement abordé par les cédants au cours des discussions. Mais, même si le sujet est abordé et qu'ils sont orientés vers le Point Accueil Installation Transmission et le Répertoire Départs-Installation, ceci ne suffit pas toujours à ce qu'ils fassent le pas. Il faudrait peut-être que chaque acteur ne se contente pas de les orienter mais leur propose concrètement des solutions possibles et ose les influencer. J'ai en effet remarqué une certaine neutralité de la part des conseillers qui, respectant le droit privé du cédant, ne veulent pas prendre parti.

Si la volonté de limiter la disparition des exploitations est réellement partagée par tous les acteurs du monde agricole et du territoire, il faut réfléchir aux moyens d'intervenir plus efficacement. On a vu que jusqu'à maintenant la seule information ne suffit pas et que la transmission demande un réel accompagnement des cédants, bien avant l'âge de la retraite. Il faut donc construire une vraie offre d'accompagnement avec une sorte de parcours à la transmission puis réussir à ce que les cédants y aient recours. A l'issue d'un stage de fin d'étude réalisé en 2012 au service Références de la Chambre d'Agriculture de l'Aveyron, une étudiante avait déjà présenté des propositions d'accompagnement des cédants. Pourtant, la

situation ne semble pas avoir beaucoup évolué depuis et ceci sûrement faute de moyens et de volonté politique.

Sans rendre un tel dispositif d'accompagnement obligatoire, il faudrait imaginer des moyens de le rendre plus incitatif. Pour cela et afin de rendre les démarches de sensibilisation plus efficaces, il serait intéressant de comprendre quelle légitimité les éleveurs accordent à chaque acteur économique, politique et agricole pour évoquer avec eux le thème de la transmission et quelle confiance ils accordent à chacun d'entre eux. Il faudrait réussir à identifier leurs principales préoccupations en fin de carrière afin d'adapter les conseils. En effet, si la transmission HCF peut être considérée comme un acte militant à cause des efforts supplémentaires qu'elle implique, elle demande une réelle volonté des cédants car lorsque les fermes ne se transmettent pas c'est souvent dû à un manque d'anticipation et de volonté.

Les campagnes de sensibilisation et d'information répondant au défaut d'anticipation, il convient de comprendre l'origine du manque de volonté. D'après ce que j'ai pu lire, observer ou entendre, les cédants dont les enfants ne reprennent pas sont souvent déçus et ne veulent alors plus faire d'effort car ils n'y trouvent pas d'intérêt direct. De plus, les gens veulent souvent rester vivre chez eux, c'est-à-dire généralement sur leur ferme, et ne pas être embêtés ou « envahis » par un repreneur étranger. Il y a de plus, selon un conseiller de la Chambre d'Agriculture, un fatalisme au sujet des agrandissements. Si l'on considère le maintien des exploitations comme l'intérêt général du territoire, il me paraît donc important que les éleveurs en fin de carrière trouvent un intérêt à transmettre leurs fermes et ne se résignent pas à les céder à leurs voisins qui n'en ont pas toujours vraiment besoin et pourront laisser les terres les plus difficile se dégrader.

2. Réflexions sur les solutions existantes

2.1. Intervention de capitaux extérieurs et portages fonciers

Parmi les solutions proposées pour aider au financement des reprises d'exploitations, l'idée de développer des outils financiers impliquant des capitaux extérieurs fut régulièrement évoquée au cours de mes entretiens.

2.1.1. Acheter les terres collectivement

Premièrement, étant donné le poids du foncier et des bâtiments dans le coût de la reprise d'une exploitation, l'idée apparut dès les années 70 de créer des sociétés civiles permettant d'acheter des terres, avec les GFA (Groupements Fonciers Agricoles), et des bâtiments, grâce aux SCI (Sociétés Civiles Immobilières), à plusieurs. Dans le Sud-Aveyron, il y eu alors plusieurs GFA de créés regroupant notamment parmi ses sociétaires : la SAFER, le Crédit Agricole, Groupama et d'autres groupes financiers. Si ceci permis de dissocier le foncier de l'outil d'exploitation, la rentabilité pour les investisseurs est faible étant donné que les prix des terres sont déconnectés de leur valeur de production et que les fermages restent limités. L'autre point de fragilité concerne le renouvellement des parts. Ceci posa en effet problème lorsque ces investisseurs voulurent récupérer leurs parts des GFA et mena à la dissolution de ces sociétés civiles.

Il y eut par contre par la suite, et après la création des GFA Larzac, un grand nombre de GFA familiaux de créés pour faciliter la transmission familiale des fermes. Ces GFA se situent aujourd'hui surtout le long des axes, là où les terres sont les plus chères.

Selon le technicien de la SAFER, il y a en outre sur le Sud-Aveyron quelques investisseurs particuliers privés assez riches attachés à leur région d'origine et au maintien

d'agriculteurs qui décident de placer leur argent dans le foncier pour permettre l'installation d'agriculteurs. Par ces placements, ces investisseurs ne cherchent pas forcément une forte rémunération et ne sont donc pas gênés par de faibles fermages leur assurant une rémunération d'environ 2,5% mais sans garantie. Ils recherchent surtout un placement sûr, puisque la valeur du foncier est à peu près stable, et qui leur permet de défiscaliser et de transmettre un capital à leurs enfants, exonéré des droits de succession à 75%. C'est également un outil de diversification financière pour différents types d'investisseurs. Pour l'instant, selon la salariée de la FNO, les zones avec le plus de ce type d'investissements sont en Ile de France et en Normandie. Pour elle comme pour le technicien de la SAFER, il faudrait encourager ce type d'initiatives également sur les terres d'élevage, où le fermage ramené au prix de la terre est plus intéressant que sur les terres céréalières très coûteuses. La FNO y travaille d'ailleurs en partenariat avec la FNSAFER.

Il existe enfin des GFA mutuels (GFAM) appartenant à des citoyens solidaires qui ne cherchent pas non plus à rémunérer les parts comme ce fut le cas pour les GFA Larzac. C'est également ce que l'on retrouve dans le fonctionnement de Terre de Liens qui créa la Foncière, une société en commandite par actions (SCA), plus adaptée à un grand nombre de sociétaires que le GFAM. Si les sociétaires ne recherchent pas de rémunération de ces actions, ils bénéficient toutefois de la défiscalisation de ces placements. Ce type d'initiatives citoyennes se multiplie un peu partout en France sous différentes formes (GFA, SAS, SCA, coopératives,…) et à des échelles différentes.

Le PNR a par ailleurs lancé un appel à projet sur le thème « foncier innovant » pour promouvoir les GFA entre propriétaires et obliger les exploitants à prendre des parts pour avoir une parité entre fermiers et propriétaires aux CA des GFA. Le GFA peut être une solution temporelle permettant à l'exploitant repreneur de racheter petit à petit les parts du GFA et d'étaler ainsi ses investissements.

Dans sa mission parlementaire de 2005, Marc Bernier proposait d'ailleurs de *« favoriser les formes sociétaires de portage du foncier : GFA, SCI par des mesures fiscales ».*[87]

2.1.2. Portages fonciers

Dans la même idée de décaler l'achat du foncier, les portages fonciers permettent également au repreneur de s'installer en reprenant d'abord l'outil d'exploitation avant de devoir racheter les terres. Ces portages fonciers peuvent être réalisés par l'intermédiaire de la SAFER mais les frais de stockage doivent dans tous les cas être pris en charge par un tiers comme par exemple une collectivité. La Région Midi-Pyrénées propose par exemple ce genre de services mais il n'y a eu qu'un seul cas de réalisé en Aveyron car, d'après le technicien SAFER, le dossier à réaliser est très compliqué.

2.1.3. Soutien financier de la filière

Pour aider l'installation de jeunes éleveurs, la filière peut également s'impliquer pour aider à financer la reprise de l'outil d'exploitation. C'est par exemple l'idée de la FNO (Fédération National Ovine) et de la Coopérative fromagère Jeune Montagne à Laguiole. Dans les deux cas, le financement ne concerne pour l'instant pas le foncier.

[87] BERNIER, 2006. « Évolution de la démographie agricole et ses conséquences sur l'organisation, le fonctionnement et la transmission des exploitations agricoles. »

➢ La FNO et le fonds d'investissement Labeliance

La Fédération Nationale Ovine(FNO) s'est associée au fonds d'investissement Labeliance Agri 2013 pour aider à la reprise de l'outil d'exploitation lorsque la banque n'accorde pas les prêts nécessaires. Ce fonds d'investissement est alimenté par des investisseurs privés cherchant une défiscalisation et une rémunération de leur placement. Cette rémunération est liée à la performance de l'exploitation, en prenant en compte ses résultats et les dettes. Pour permettre la reprise, le fonds devient associé de ou des exploitants au sein d'une SCEA (Société Civile d'Exploitation Agricole) pendant les huit ou dix premières années. Le fonds intervient à partir de 40 ou 50 000 euros jusqu'à maximum 20% du plan d'investissement et ne doit pas détenir plus de 48% du capital social de la société pour que l'exploitant reste majoritaire. Il serait possible d'intégrer le foncier dans la SCEA créée mais ce n'est pas l'objectif pour l'instant car le foncier est peu rentable et « *plombe la performance de l'exploitation* ». Le GUFA (Groupement d'Utilisation de Financements Agricoles), structure d'accompagnement rassemblant des représentants de la FNO, Interbev Ovins et Races de France, devient également associé, comme le montre la figure 21. Cette structure professionnelle suit les résultats technico-économiques de l'exploitation et joue le rôle d'intermédiaire entre les exploitants et le fonds Labeliance Agri 2013.

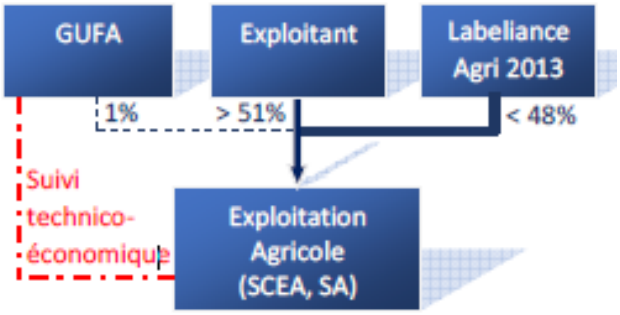


Figure 21 : Dispositif proposé par la FNO et Labeliance pour aider au financement de l'installation

Cette solution existante depuis 2013 et ayant déjà rassemblé 4 millions d'euros lors de la première collecte, n'a pas encore eu beaucoup de succès en élevage ovin sûrement car son fonctionnement complexe et inhabituel est difficile à appréhender. Cet outil permet à l'exploitant de reporter le paiement d'annuités mais son coût est supérieur à celui d'un prêt bancaire et ne sera donc utilisé que s'il n'y a aucune autre alternative. Dans le cas du seul dossier réalisé en ovin viande, ceci a permis de débloquer la banque et a incité la famille à prêter permettant à l'éleveur de se passer de Labeliance. De plus, l'exploitant perd une part de liberté puisqu'il a des comptes à rendre aux associés pendant les dix premières années.

Or, étant donné le manque de visibilité sur les marchés de l'élevage, cela peut paraître risqué pour l'éleveur de s'engager à rembourser et rémunérer les investisseurs. Cela ne serait possible que si l'exploitation est très performante et rapidement rentable et selon le technicien de la SAFER cette solution ne pourra pas s'appliquer à l'élevage ovin car la rémunération exigée est selon lui trop importante.

Sans connaître ce dispositif, le notaire évoqua également l'idée de créer des sociétés associant des apporteurs de capitaux et les exploitants comme cela peut se faire dans d'autres secteurs. Il faudrait cependant rester prudent vis-à-vis de ce type de structures car la SAFER n'a aucun contrôle possible sur les transactions de terres réalisées au sein de sociétés qui échappent ainsi au contrôle des structures. En effet, l'exemple le plus évident est celui de la

ferme des 1000 vaches, symbole de l'industrialisation de l'élevage, qui adopta justement une forme sociétaire de type SCEA associant des apporteurs de capitaux et des éleveurs.

➢ Politique d'installation de la coopérative Jeune Montagne

Jeune Montagne est une coopérative fromagère du Nord-Aveyron. Elle rassemble 78 exploitations et une centaine d'associés produisant du lait de vache, utilisé pour la fabrication des fromages de l'AOP Laguiole et la tomme fraîche Aubrac pour l'aligot. Dans un contexte de forte déprise agricole et de concurrence avec l'élevage de viande Aubrac, cette coopérative fut créée en 1960 afin de préserver une production fromagère de qualité sur l'Aubrac et de petites exploitations. La forte pression foncière provoquée par l'extension des élevages allaitants donne lieu à des prix du foncier très élevés, compris entre 8 000 et 12 000 euros l'hectare. Etant donné la faible densité des élevages laitiers par rapports aux élevages laitiers, la coopérative dut réagir afin de maintenir un nombre stable de producteurs de lait. En effet, le dynamisme de la coopérative rend la production laitière attractive mais le prix élevé du foncier constitue un frein à l'installation. Or, en 2010, 25% du lait collecté était produit par des éleveurs de plus de 50 ans sans successeur.

Afin de permettre la reprise de ces exploitations, la coopérative instaura une charte à l'installation pour accompagner les cédants et les repreneurs, en partenariat avec la Chambre d'Agriculture, l'ADASEA et la SAFER, s'appuyant sur une enveloppe de 250 000 euros pour 5 ans. Cet argent est utilisé d'abord pour payer l'audit-diagnostic réalisé par l'ADASEA puis pour aider le repreneur à racheter l'outil de production, sans les terres car la coopérative ne veut pas participer au marché foncier. Une aide directe comprise entre 5 000 et 20 000 euros est versée au repreneur selon sa situation et des prêts à taux zéro lui sont accordés pour investir ou racheter les bâtiments et le cheptel. De plus, le paiement de sa part social de la Coopérative est réparti sur 5 ans. Depuis 2010, ce dispositif a permis 15 installations dont quatre hors cadre familial, la plupart en fermage et une seule avec rachat des terres. Le cédant touche également une prime dépendant de son volume de lait l'incitant ainsi à ne pas diminuer son activité en fin de carrière.

Malgré un contexte différent, cet exemple pourrait être source d'inspiration pour la filière Roquefort afin d'assurer le renouvellement de ses producteurs. Dans les années 70, des industriels de Roquefort avaient d'ailleurs facilité l'agrandissement et la modernisation de certaines exploitations. Papillon avait par exemple aidé à financer les machines à traire et avait fait des avances pour permettre l'agrandissement des exploitations trop petites. Dans son «projet pour l'élevage français », la Confédération Nationale de l'Elevage invite d'ailleurs l'ensemble des filières à suivre l'exemple de la FNO qui engagea un véritable «l*aboratoire d'idées pour l'installation*» pour renouveler ses éleveurs[88] (CNE, 2013). La CNE pointant elle aussi l'augmentation du capital par actif comme frein majeur à l'installation encourage les groupes professionnels comme les OP ou les coopératives à mettre en place des caisses des sécurisation des marges, à accorder des prêts ou des avances de trésorerie et à encourager l'apport de capitaux extérieurs.

Si l'idée de faire intervenir des capitaux extérieurs paraît intéressante, elle pourrait conduire à une profonde transformation du modèle agricole familial vers une agriculture de firme, organisé sur le modèle d'entreprises industrielles comme c'est déjà le cas ailleurs en Europe. Les choix politiques qui seront faits pour contrôler ou pas ce type de structures orienteront le futur modèle de l'agriculture et de l'élevage français. La LOA de 2006 introduit

[88] CNE, 2013. « Une ambition et un projet pour l'élevage français. »

le concept d'entreprise agricole et le CER défend l'idée d'une exploitation agricole flexible, dont les diverses formes juridiques plus souples seraient plus à même de s'adapter aux conditions de marché. Cette nouvelle vision de l'exploitation agricole distingue trois types de projets : patrimonial, entrepreneurial et technique, les trois n'étant plus forcément mis en œuvre par les mêmes personnes. Cette vision libérale se caractérise par un « *relâchement de la relation terre/capital/travail qui avait fondé le modèle de l'agriculture familiale* »[89] ouvrant la porte à une «*agriculture de firme* » reposant sur *« des investissements fonciers massifs destinés à construire des dispositifs de spéculation détournés de certains produits financiers considérés comme plus risqués* » et répondant « *à des logiques purement financières, spéculatives et commerciales* », telle que la présentent Hervieu et Purseigle. [90]

2.2. **Réflexion sur les outils fonciers**

2.2.1. Une nécessaire évolution du fermage

Comme évoqué plus tôt, le fermage étant peu intéressant pour les cédants, de plus en plus préfèrent vendre leurs fermes rendant la reprise moins accessible pour des repreneurs HCF. Il existe différents types de baux et les baux à long terme (à partir de 18 ans) permettent une meilleure sécurisation du foncier pour le fermier, surtout avec le bail de carrière qui ne prend fin qu'au moment du départ à la retraite du fermier. Ces baux plus contraignants sont aussi plus onéreux car obligatoirement notariés. Pour encourager les propriétaires à contracter ce genre de bail, l'Etat avait mis en place une fiscalité incitative. Le choix de contracter un bail à long terme est donc en général guidé par une stratégie fiscale.

Afin de faciliter la transmission HCF, la Loi d'Orientation Agricole de 2006 instaura le fonds agricole et le bail cessible. Cependant, selon le notaire, le cadre juridique n'étant pas clair ni cohérent, il ne rend pas ces deux outils applicables. Ils sont en effet très peu utilisés. Le notaire qui m'en a parlé n'en avait jamais réalisé. Le bail cessible est un bail qui peut être cédé hors cadre familial mais en contrepartie le propriétaire peut exiger une majoration du fermage. Dans les faits le notaire m'expliquait que le propriétaire ne trouvera aucun intérêt à ce genre de bail. En effet, dans une zone en déprise avec très peu de candidats sur le fermage, ce seront ces quelques candidats qui décideront du prix du fermage et dans une zone avec plus de pression foncière, le propriétaire pourra faire monter la valeur du fermage même avec un bail classique. Il faudrait donc poursuivre la réflexion sur les baux de manière à rendre le fermage plus incitatif pour les propriétaires tout en continuant à protéger les intérêts des fermiers.

2.2.2. Intervention des collectivités locales

Sur les questions foncières, les collectivités peuvent jouer un rôle important. Certaines disposent par exemple de communaux constituant un levier intéressant pour réorganiser le foncier agricole et créer des unités de productions plus équilibrées et plus cohérentes. Certaines organisent aussi des échanges de terres entre les agriculteurs après avoir réalisé un diagnostic agricole avec l'aide du service urbanisme de la Chambre d'Agriculture. Cependant, selon le salarié du PNR, les communes du Parc où l'enjeu de transmission est le plus fort n'ont pas les moyens ou n'ont pas la culture pour mettre en place une politique foncière. Il arrive qu'une commune ait les moyens d'acheter une ferme et même si cela pourrait permettre

[89] Cochet, 2008. « Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail. »

[90] Purseigle et Hervieu, 2009 « Pour une sociologie des mondes agricoles dans la globalisation. »

le maintien d'exploitation, cette commune n'aura ensuite plus les moyens de faire quoi que ce soit. Selon le salarié du PNR, il vaudrait mieux que cet argent soit utilisé intelligemment pour permettre le maintien de plusieurs exploitations. Delon lui, les collectivités locales auraient besoin d'accompagnement et d'outils de gestion foncière pour savoir comment s'y prendre, notamment pour la mise à bail et pour l'animation foncière auprès des différents propriétaires.

Les élus peuvent effet jouer un rôle de médiateur, comme la maire que j'ai rencontrée et qui avait fait l'intermédiaire entre un candidat à l'installation et les différents propriétaires pour faciliter la transmission d'une ferme. Elle voudrait également intervenir sur la répartition des communaux pour les faire mieux correspondre aux besoins de chacun mais elle se retrouve bloquée par le statut du fermage. En effet, les communaux qui représentent 75 % de la SAU de sa commune, avaient été partagés selon le bon vouloir des anciens élus agriculteurs et leurs descendants bénéficient toujours de ces baux sans qu'ils puissent être remis en question. Selon deux membres de mon comité de pilotage, ce sont souvent des élus municipaux agriculteurs ou liés à des agriculteurs qui interviennent sur le foncier agricole et ils vont donc d'abord servir leurs propres intérêts et ceux de leurs proches, au détriment parfois de l'intérêt de l'agriculture de commune et de potentiels nouveaux agriculteurs. Ainsi, on comprend que cette emprise sur le foncier agricole par les agriculteurs en place puisse être un facteur d'inertie important au sein des conseils municipaux.

2.2.3. Les Associations Foncières Pastorales (AFP)

Un autre outil existant est l'AFP (Association Foncière Pastorale). Le PNR des Grands Causses en compte une seule mais ce système pourrait être amené à se développer, surtout dans les zones en déprise et lorsque les propriétaires ne vivent pas sur place et sont peu attachés à leur propriété foncière. En Ariège, les Hautes Pyrénées et le Lot, des AFP furent créées pour « *faciliter la restructuration et le regroupement de petites unités qui ne seront pas reprises dans le cadre familial.* »[91] Lorsque la propriété est morcelée entre de nombreux petits propriétaires dont certains ont migré en ville ou dans d'autres régions, l'AFP permet de réunir les propriétaires pour mettre en commun leurs terres et les mettre à disposition d'éleveurs le plus souvent grâce à des conventions pluriannuelles de pâturage (CPP) de 5 ans. Ainsi les propriétaires gardent leur propriété, les CPP sont pour eux moins contraignantes que le fermage et ils peuvent vendre leurs terres ou sortir de l'AFP s'ils le souhaitent.

Il existe trois types d'AFP : libres, autorisées ou forcées selon qu'elles soient créées à l'initiative des propriétaires eux-mêmes ou qu'elles soient imposées par arrêté préfectoral. Les terres des AFP servent en général pour le pastoralisme et en particulier pour l'estive mais il arrive également que des éleveurs s'y installent comme ce fut le cas pour l'AFP de Saint-Eulalie-de-Cernon sur le Larzac. Cette AFP fut créée à l'initiative de la commune pour gérer des terres communales et des terres appartenant à plusieurs propriétaires forcés de rentrer dans cette AFP par arrêté préfectoral. La gestion des AFP nécessite des compétences d'animation foncière qui, à Saint-Eulalie-de-Cernon, sont assurées par une employée municipale.

2.3. **Inventer de nouvelles formes de transmission**

Enfin, il faudrait imaginer de nouvelles formes de transmission d'exploitation, plus progressive. Citons par exemple la location-vente qui existe dans d'autres secteurs. Il s'agit d'une location avec possibilité d'acheter à un coup moindre à la fin du bail. La Loi

[91] Terre de Liens Midi-Pyrénées, Aquitaine et Languedoc-Roussillon, 2015. « Regards et expériences sur l'accès au foncier pour le renouvellement des actifs agricoles dans les Pyrénées. »

d'Orientation Agricole (LOA) de 2006 incita également à la cession avec paiement différé grâce à des exonérations fiscales mais ceci est très peu connu et quasiment jamais utilisé[92].

Existe aussi le système du viager, qui correspond à une vente de la nue-propriété et où le vendeur se réserve l'usufruit. Le repreneur qui ne rachète que la nue-propriété la paye moins cher mais doit ensuite payer un loyer au cédant, lui apportant un complément de retraite. Cette idée fut retenue par un des cédants participant au cycle de formations sur la transmission, organisé par l'ADDEAR. Celui-ci était conscient du prix élevé de son bien et avait pensé au viager pour faciliter la reprise à un HCF. Dans tous les cas, même si de nouvelles formes de transmission sont possibles, il faut une réelle volonté du cédant de transmettre son outil d'exploitation pour accepter d'adapter la forme de la transmission aux repreneurs.

3. La transmission des fermes, une question au cœur d'une stratégie de développement local.

3.1. Le PNR des Grands Causses et sa stratégie de territorialisation de l'économie

Le PNR des Grands Causses a identifié comme l'un des principaux enjeux du territoire le renouvellement des actifs qui reste problématique. Le secteur agricole, qui représente 11,5 % des actifs, n'échappe pas à cette tendance puisque le taux de remplacement des éleveurs est inférieur à 50%. Leur diagnostic signale également une augmentation de la précarité dans les zones rurales éloignées, qui sont également les zones subissant le plus la déprise agricole, associée à un faible taux de reprise des fermes. Ceci marque l'enjeu crucial qu'il y a autour de la reprise des fermes, en particulier dans ces zones reculées.[93]

En 1998, Zimmermann écrivait que le concept d'ancrage territorial répondait à un « *processus d'apprentissage collectif localisé dans le but de générer des ressources* »[94]. Dans son dossier de candidature au programme LEADER 2014-2020, le Parc des Grands Causses met en avant sa volonté de construire une économie territoriale, voyant dans l'ancrage territorial de l'économie le meilleur moyen de résister aux crises et aux délocalisations et d'assurer son développement malgré son relatif « isolement »[95]. Ce qui s'est passé au sein de la filière Roquefort l'illustre parfaitement. Alors qu'auparavant les entreprises de transformation étaient entièrement liées au territoire, l'arrivée de du groupe mondial Lactalis (à l'époque Groupe Besnier) qui racheta l'entreprise Sociétés des Caves en 1992 fragilisa cet ancrage et toute la solidité de l'AOP. L'une des récentes conséquences fut la fermeture de la laiterie de Saint-Georges-de-Luzençon suite aux inondations. Par ailleurs, le poids de cette multinationale qui collecte environ 75% du lait de l'AOC complique la réforme en cours. Une telle multinationale dont la stratégie de développement est plus mondiale que territoriale n'a en effet pas les mêmes intérêts que les entreprises locales. Cette récente expérience vient confirmer la nécessité pour le territoire de rester vigilant à garder et développer ce modèle d'économie territorialisée.

---

[92] Gault, J., S. Marty, et al. (2013). Évaluation des mesures prises dans le cadre de la Loi d'orientation agricole de 2006 pour faciliter la transmission des exploitations agricoles et le financement des facteurs de production par des capitaux extérieurs. Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt/CGAAER Rapport n° 12064. 42 p.

[93] PNR des Grands Causses, 2014. « Dossier de candidature au Programme LEADER 2014-2020. »

[94] Muchnik et others, « Introduction. »

[95] PNR des Grands Causses, 2014. « Dossier de candidature au Programme LEADER 2014-2020. »

3.2. Le maintien du dynamisme agricole, point clé du développement territorial

Des secteurs comme l'industrie agro-alimentaire qui représente 5% des emplois et 22% du chiffre d'affaire du département ou le tourisme avec 4,3% des emplois reposent également sur le dynamisme agricole.

Les paysages des Causses et Cévennes sont inscrits par l'UNESCO au Patrimoine Mondial de l'Humanité en tant que *« paysages culturels de l'agro-pastoralisme méditerranéen »*. En marquant ainsi ses paysages et son économie, l'élevage ovin représente donc un pilier de l'identité du territoire du PNR des Grands Causses. Encore aujourd'hui, il est associé à plusieurs formes de tourisme : gastronomique, culturelle mais aussi au tourisme vert et sportif puisque par exemple des chemins de randonnée peuvent suivre les drailles, entretenus par le pastoralisme.

Au-delà de cet intérêt paysager et économique, le maintien des activités agricoles et traditionnellement de l'élevage joue un rôle social primordial, notamment sur les territoires les plus isolés. En effet, le maintien d'éleveurs dans ces zones garantit un tissu social plus dense et le maintien des autres activités, services et commerces. Le maintien d'une agriculture dynamique est donc au centre du cercle vertueux de développement de ces espaces. Au contraire, la diminution du nombre de fermes et donc de familles installées sur ces territoires entraîne un cercle vicieux de désertification. Comme pour la poule et l'œuf, il est difficile de distinguer si la déprise agricole est à l'origine de la désertification ou l'inverse. Les deux sont en tout cas interdépendants car les critères de dynamisme territorial et de qualité de vie sont de plus en plus pris en compte pour l'installation agricole ou la reprise des fermes. Ainsi, les jeunes reprennent plus facilement les fermes familiales sur un territoire où l'ensemble des fermes sont reprises que sur un territoire en déprise. Sur le taux de reprise des fermes, les différents acteurs témoins rencontrés observent une délimitation à partir d'une demi-heure d'accès aux principaux axes routiers : l'A75 et la D999. Ceci est vrai pour les reprises hors cadre familiales mais aussi de plus en plus pour les reprises familiales. Le critère de l'accès à l'école est par ailleurs souvent cité pour l'installation des jeunes couples.

Pour André Joyal, le développement local est « *une forme d'organisation secrétée par les milieux locaux en réponse à des difficultés économiques vécues dans ces milieux* »[96]. Ainsi, dans les zones où la déprise agricole est associée à un processus de désertification sociale, les questions de transmission des fermes et de renouvellement des actifs agricoles sont des vraies préoccupations de développement local. Il serait alors naturel qu'elles soient prises en main par l'ensemble des acteurs du territoire : collectivités locales, organisations agricoles, entreprises agro-alimentaires, associations de développement local, citoyens… en complémentarité avec les autres thématiques telles que l'accès aux services, la mobilité ou l'habitat.

3.3. Perspective d'un projet de concertation autour de la question de la transmission

La présence du PNR des Grands Causses animant déjà le SCOT et soutenant le projet LEADER est une réelle opportunité pour construire un réel projet de développement local au cœur de laquelle la question de l'avenir des fermes aurait toute sa place. En effet, comme le PNR des Pyrénées Catalanes, le PNR des Grands Causses pourrait impulser une dynamique

[96] Côté, « Développement local. »

d'animation foncière à travers par exemple la création d'une association rassemblant exploitants, propriétaires fonciers et élus. [97]

L'association Terre de Liens Midi-Pyrénées grâce à ses compétences foncières, à ses compétences d'accompagnement, à sa culture de la concertation, à la diversité des acteurs qu'elle rassemble et à son ancrage en Sud-Aveyron semble être également un acteur tout à fait légitime pour participer à la mise en œuvre d'une telle politique. Sur d'autres territoires, des associations régionales du mouvement Terre de Liens ont d'ailleurs déjà tenu un rôle important dans la conception et l'animation de politiques de développement local. Elles accompagnent aussi régulièrement des collectivités souhaitant intervenir sur leur foncier agricole.

Une telle politique de développement local concertée ne pourra être possible que si plusieurs acteurs se rassemblent et travaillent ensemble pour maintenir les exploitations agricoles du territoire et garder un tissu social dense et dynamique.

En ce qui concerne les laiteries, le risque subsiste qu'elles préfèrent collecter des grosses exploitations concentrées pour faire des économies de transport mais j'ai également entendu que certaines prendraient conscience de l'intérêt de ne pas trop concentrer la production, notamment pour la collecte du lait cru servant à fabriquer le Roquefort. En outre, le risque qu'une exploitation change de laiterie ou arrête sa production est d'autant plus lourd que le volume qui y était collecté est important. Or ces dernières années, les fabricants de Roquefort ont perdu de plus en plus producteurs donc le risque d'en perdre davantage est une réelle préoccupation au sein de l'Interprofession.

Du côté des producteurs, s'il est vrai que certains profitent des départs à la retraite de leurs voisins pour s'agrandir et augmenter leur production, et s'il est vrai aussi que la diminution générale de leur nombre les place en position de force face aux laiteries en quête de lait, il reste tout de même préférable pour eux de ne pas trop s'isoler et de garder des voisins pour s'entraider mais aussi pour garantir la pérennité de la collecte et plus de poids lors de négociations avec les industriels.

Si pour l'instant rien n'a été mis en œuvre par les filières ovin lait et notamment par la Confédération de Roquefort, en ce moment trop occupée par sa réforme, la question de la pérennité des exploitations et donc leur transmission et l'installation en ovin lait sera, aux dires de la secrétaire générale de la Confédération de Roquefort, un axe de travail important dans les prochaines années. En attendant, beaucoup d'agriculteurs rencontrés et d'autres acteurs de Roquefort, voient dans cette réforme et la fin des références l'opportunité d'attirer des jeunes vers la production de lait de brebis grâce à des contrats plus avantageux à l'installation. Si le prix du lait est bien sûr au centre de l'attention, beaucoup souhaitent que des volumes supplémentaires soient accordés lors des installations. Pour d'autres, et notamment pour les membres de mon comité de pilotage, la main d'œuvre est le facteur limitant de l'élevage. En effet, en élevage on ne peut pas augmenter indéfiniment le volume à produire sans main d'œuvre supplémentaire, surtout dans le cadre du cahier des charges de Roquefort. Or la main d'œuvre manque et dans tous les cas il faut pouvoir la rémunérer. Les attributions de volumes ne suffiront donc pas à résoudre le problème de la transmission, et ce d'autant plus que l'augmentation des volumes à produire s'accompagne en général d'un agrandissement et d'investissements supplémentaires contribuant à rendre ces exploitations encore moins transmissibles. C'est pourquoi, pour se maintenir sur le long terme, la filière

[97] Terre de Liens Midi-Pyrénées, Aquitaine et Languedoc-Roussillon, 2015. « Regards et expériences sur l'accès au foncier pour le renouvellement des actifs agricoles dans les Pyrénées. »

aura intérêt à mettre en place une réelle politique de transmission, comme avait dû le faire la Coopérative Jeune Montagne pour maintenir l'élevage laitier sur l'Aubrac.

L'implication des collectivités locales, et en particulier des communes, semble être indispensable pour assurer le maintien des fermes sur leurs territoires. Il faudrait pour cela une réelle volonté politique dans ce sens. Or, les questions agricoles ont jusque-là été laissées à la « Profession », les communes ne les considérant pas comme faisant partie de leurs compétences. De manière générale, la seule mission agricole assurée par les collectivités est l'organisation du foncier à travers notamment la gestion des communaux et la conception des documents d'urbanisme comme le SCoT (Schéma de Cohérence Territoriale) en cours sur le PNR des Grands Causses, ou les PLU (Plan Local d'Urbanisme). Ces documents permettent de réfléchir à une gestion cohérente du foncier selon les différents usages sur l'ensemble du territoire. Ces documents sont nécessaires pour réguler l'urbanisation et préserver les terres agricoles, en délimitant par exemple des Zones Agricoles Protégées (ZAP). Si la question de la consommation des terres agricoles semble devenir une préoccupation des élus, le maintien des fermes et des actifs agricoles n'est en général pas un souci des communes, ou du moins elles considèrent qu'elles n'ont pas de rôle à jouer dans ce domaine. Si l'agriculture continue d'être un pan important de l'économie sud-aveyronnaise, il m'est difficile d'apprécier si individuellement les communes tiennent à garder un maximum d'agriculteurs, certaines misant leur développement essentiellement sur le tourisme. Pour aller plus loin, il faudrait aller à la rencontre des élus afin de comprendre s'ils n'interviennent pas par désintérêt ou par méconnaissance de leurs moyens d'action. La difficulté est là-aussi la légitimité d'intervenir dans le domaine privé des gens. Il y a quand même quelques exceptions de communes où les élus se mobilisent ou ont la volonté d'œuvrer pour maintenir une agriculture dynamique sur leur commune, mais beaucoup méconnaissent leurs moyens d'action et subissent l'emprise de la profession agricole sur la question de l'agriculture et du foncier. Plusieurs des personnes « ressources » que j'ai rencontrées estiment d'ailleurs que le changement ne pourra venir que des urbains ou de néo-ruraux qui auraient à cœur de garder des fermes actives et se mobiliseraient dans ce sens. Le mouvement Terre de Liens constitue un exemple d'une telle mobilisation citoyenne.

Autre illustration d'une commune qui se mobilise, à Saint-Laurent d'Olt, au nord du Parc des Grands Causses, le conseil municipal constatant que le nombre d'exploitations était passé de 50 à 22 en 13 ans, a voulu réagir. Pour cela, ils créèrent une « *zone d'activité agricole* » et une commission « Agriculture » constituée de cinq membres du conseil municipal. Cette commission mena une étude pour connaître le contexte agricole ainsi que les préoccupations et les attentes des agriculteurs pour mieux les prendre en compte dans la vie locale. Sur cette étude, diffusée sur leur site internet[98], on peut lire le désir des agriculteurs de voir la commune s'impliquer par exemple pour l'aménagement des chemins mais également sur les questions foncières en facilitant les échanges de terres, en constituant une réserve foncière ou encore en intervenant dans le choix du fermier lorsqu'une terre se libère pour qu'elle aille de manière privilégiée à celui qui en est le plus proche,… Par ailleurs, constatant que les fermes n'étaient souvent pas reprises, la commune souhaite à présent s'engager dans un travail sur la transmission, en partenariat avec l'ADDEAR, car comme le dit un des agriculteurs interrogés, *« dans les exploitations qui n'ont pas de repreneur, rien n'empêche quelqu'un d'extérieur de venir s'installer… mais ça, c'est un vaste projet…* ». Le même type de mobilisation est en cours sur la commune d'Arvieu. Si quelques municipalités prennent

[98] Commune de Saint-Laurent d'Olt, 2013. « « Des pierres sur le chemin » Coup de projecteur sur le monde agricole ».

cette question très à cœur et réfléchissent aux moyens d'agir, il est envisageable que d'autres les imitent.

Personnellement, après avoir rencontré essentiellement des éleveurs ayant transmis leurs fermes, j'ai tout de même l'impression que beaucoup déplorent les disparitions de fermes, et ce d'autant plus lorsque leur commune est en déprise. Le seul couple que j'ai rencontré qui n'avait pas transmis sa ferme mais vendu leurs terres à leurs voisins le regrettait parce qu'ils se retrouvaient avec une bergerie et une maison vides mais aussi parce que ça faisait une famille en moins dans le village, ce que déplorait aussi la voisine leur ayant acheté une partie des terres. La présence d'une famille supplémentaire sur le village avec des enfants allant à l'école contribue en effet à garantir le maintien de cette école. Ceci est en effet un sujet d'inquiétude important pour les parents y résidant mais aussi pour l'attractivité du village pour l'accueil de futurs arrivants. Par ailleurs, les agriculteurs que j'ai rencontrés paraissaient tous préoccupés par l'enfrichement des terres, la fermeture des milieux et la désertification des villages, processus déjà bien amorcés dans les zones les plus éloignées des principaux axes routiers, notamment à l'extrême sud du département.

Dans d'autres secteurs du département (cantons du Nord Aveyron, Cassagnes-Réquista, Villefranche-Najac,...), le syndicat des Jeunes Agriculteurs (JA) a initié la réalisation de diagnostics agricoles puis de Chartes Locales Transmission Installation, signées par un ensemble d'acteurs du territoire dont des représentants syndicaux (JA et FDSEA), des élus locaux, des représentants d'OPA (Organisation Professionnelle Agricole) locales et des représentants des différentes filières dont la Confédération de Roquefort. Ces Chartes ont pour objectifs de « *fixer le cap et le cadre* » d'une concertation réunissant ces acteurs afin de mener une politique favorisant le renouvellement des générations d'agriculteurs.[99] Leurs conclusions sur le problème de renouvellement agricole sont globalement les mêmes que celles que j'ai énoncées dans ce travail.

Cette convergence d'analyses pourrait constituer un bon point de départ en perspective d'un travail de coopération entre les différents acteurs afin de favoriser les transmissions d'exploitations et d'assurer le maintien d'une agriculture dynamique sur le territoire. La Charte, signée par une quarantaine d'acteurs locaux, propose un plan d'actions concrètes impliquant l'ensemble de ces acteurs. Puisqu'une telle charte n'a pas encore été élaborée dans le Sud-Aveyron, le diagnostic du PNR ainsi que la présente étude pourront nourrir une démarche du même type. L'association Terre de Liens Midi-Pyrénées se propose d'y participer, notamment en accompagnant les cédants, les collectivités et d'autres acteurs sur la gestion des biens agricoles, terres et bâtis, dans le cadre du projet soutenu par la Fondation de France.

[99] « Charte Locale Transmission Installation Cassagnes / Réquista »

Conclusion : quel avenir pour les fermes d'élevage ovin lait en Sud-Aveyron ?

Cette étude a permis de présenter une diversité de situations de transmissions existantes en élevage ovin lait dans le Sud-Aveyron. A travers cette présentation, nous avons pu mettre en lumière les éléments favorisant la transmission ou la compliquant ainsi que les facteurs influençant les choix des cédants et repreneurs. Le coût de la reprise est l'un des éléments décisifs c'est pourquoi il demande une réflexion approfondie et accompagnée afin qu'une transmission soit possible. Une évaluation au prix juste permet de concilier les besoins des cédants et ceux des repreneurs et assure un bon déroulement de la transmission. Dans tous les cas, la transmission exige des efforts voire des sacrifices pour les deux parties et demande donc une préparation anticipée.

De cette étude nous retenons qu'il n'y a pas de mode de transmission parfait même s'il est certain que la forme sociétaire facilite la transmission progressive de l'exploitation. Elle ne correspond cependant pas toujours aux souhaits des cédants comme des repreneurs. Il faudrait donc trouver d'autres mesures permettant la transmission progressive en dehors des sociétés. Même si l'élevage ovin lait se transmet encore majoritairement dans le cadre familial dans le Sud-Aveyron, le manque de renouvellement des éleveurs pose des problèmes de main d'œuvre et impose donc la nécessité de faire appel à des éleveurs hors-cadre familial. C'est pourquoi il est important d'étudier leurs attentes afin de mieux adapter les solutions proposées.

La succession joue également un rôle majeur dans le processus de transmission. Tous les cédants rencontrés réfléchissaient en effet leur fin de carrière en fonction des intérêts de leur descendance. L'activité agricole n'était jusque-là pas considérée comme seule profession mais bien aussi comme une mode de vie et un patrimoine à transmettre.

Par ailleurs, j'aurais aimé approfondir davantage la question de la construction des prix et de la négociation ainsi que l'influence des trajectoires personnelles et du rapport à la terre sur les choix de transmission.

Si le renouvellement des éleveurs est perçu par la plupart des éleveurs et des acteurs agricoles comme un sujet d'intérêt général, nous avons montré que les logiques individuelles ne convergeaient pas toujours avec cet intérêt général et qu'il était donc nécessaire d'agir collectivement pour garantir le maintien de l'élevage et le dynamisme agricole des territoires du Sud-Aveyron. Nous avons vu cependant qu'il était difficile d'intervenir sur les affaires privées des cédants et qu'il fallait donc inventer des outils d'incitation et d'accompagnement à la transmission.

Enfin, cette question concerne l'ensemble de ce territoire car l'élevage ovin lait y représente encore l'une des activités phares de son économie et de son identité. Il s'agit donc d'une réelle préoccupation de développement local et il serait pertinent d'étudier plus précisément les jeux d'acteurs afin de déterminer quelle pourrait être l'implication des différents acteurs et en particulier celle des collectivités.

La culture d'innovation et de collectif propre au Sud-Aveyron pourrait favoriser une action concertée pour le renouvellement des éleveurs et le maintien des fermes. L'association Terre de Liens Midi-Pyrénées se propose d'y contribuer en y apportant ses compétences d'animation foncière et la légitimité d'un mouvement de citoyens. Le mouvement Terre de Liens a en effet pour objectif de recréer un lien entre le monde agricole et le reste de la société civile.

Cette première phase de diagnostic permettra d'ouvrir le dialogue entre les deux groupes sur la question de l'élevage ovin lait. Il est vrai que si ce territoire ne peut se passer de ses éleveurs, les éleveurs ont également besoin du soutien des autres habitants. Or, j'ai personnellement eu du mal à appréhender l'attachement à l'élevage ovin en dehors du monde agricole et il m'a même semblé que parmi les néo-ruraux installés dans cette région, l'élevage pour Roquefort ne représente pas un idéal, notamment parce qu'il est lié aux industriels. J'ai eu l'impression d'une certaine méconnaissance du système confédéral de Roquefort et même du cahier des charges de l'AOC. Il pourrait être enrichissant de recueillir la perception des autres habitants sur la place de cet élevage sur leur territoire. Ils ne pourront en effet se mobiliser en faveur de son maintien que s'ils y voient un intérêt. Pour le sociologue Erik Neveu, l'action collective se développe dans une logique de revendication, de défense d'un intérêt matériel ou d'une « *cause* ». Le maintien d'éleveurs sur ce territoire pourrait constituer la cause commune incitant les citoyens à « *agir-ensemble* » de manière intentionnelle.[100]

Au-delà de la transmission des exploitations, se pose donc aussi la question de la transmission de cette culture de la qualité et du collectif qui caractérisa la filière Roquefort et le Sud-Aveyron. En effet, que reste-t-il aujourd'hui de l'esprit de Roquefort ? Et que reste-t-il de la lutte du Larzac et de l'union des paysans et des habitants pour la survie de leur territoire? Le déroulement de la réforme en cours pourra en donner quelques indices. Cette appropriation d'une culture et de valeurs partagées est essentielle pour constituer un socle commun et favoriser la prise de conscience de l'intérêt de l'ancrage territorial de l'agriculture et de l'économie sud-aveyronnaise pour garder son dynamisme et assurer sa résilience.

[100] NEVEU, *Sociologie des mouvements sociaux*.

BIBLIOGRAPHIE

« 10 % des élevages français seraient au bord du dépôt de bilan. » *Le Point*. Consulté le 20 septembre 2015. http://www.lepoint.fr/economie/10-des-elevages-francais-seraient-au-bord-du-depot-de-bilan-17-07-2015-1949441_28.php.

ADASEA de Midi-Pyrénées, 2009. Observatoire Régional des Exploitations Transmissibles

« AGTER - FRANCE. La régulation de la taille des exploitations agricoles : "le contrôle des structures". » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.agter.org/bdf/fr/corpus_chemin/fiche-chemin-138.html.

« AGTER - FRANCE. La SAFER, un mécanisme original de régulation des marchés fonciers par les organisations paysannes et l'Etat. » Consulté le 15 septembre 2015. http://www.agter.org/bdf/fr/corpus_chemin/fiche-chemin-3.html.

« AGTER - FRANCE. La Société Civile des Terres du Larzac, une approche novatrice et originale de la gestion foncière des territoires ruraux. » Consulté le 20 septembre 2015.

« AGTER - FRANCE. Le Centre National d'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles (CNASEA) et les ADASEA. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.agter.org/bdf/fr/corpus_chemin/fiche-chemin-135.html.

« AGTER - FRANCE. Les lois d'orientation agricole de 1960 et 1962, à l'origine de la politique foncière actuelle. » Consulté le 15 septembre 2015. http://www.agter.org/bdf/fr/corpus_chemin/fiche-chemin-133.html.

« AGTER - FRANCE. Les Offices fonciers, une « Utopie Foncière », d'après Edgar Pisani. » Consulté le 15 septembre 2015. http://www.agter.org/bdf/fr/corpus_chemin/fiche-chemin-142.html.

Assises de l'installation Midi-Pyrénées, 2012. « Eléments de diagnostic Installations aidées »

Barthez, Alice, 1999. « Installation « hors du cadre familial » et relation d'adoption. » *Économie rurale* 253, n° 1 : 15‑20. doi:10.3406/ecoru.1999.5109.

Barthez, Alice, 2007. « Un acte de liberté de pensée en agriculture. La création du GAEC », *Économie rurale*, 300 | 115-11

Bergel, Pierre, 2005. « Appropriation de l'espace et propriété du sol: L'apport du droit immobilier à une étude de géographie sociale. » *Norois*, n° 195 : 17‑27.

BERNIER, 2006. « Évolution de la démographie agricole et ses conséquences sur l'organisation, le fonctionnement et la transmission des exploitations agricoles. ». http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/064000230.pdf.

Boinon, Jean-Pierre, 2011. « Les politiques foncières agricoles en France depuis 1945. » *Economie et statistique* 444, n° 1 : 19‑37.

Bonhommeau, Paul, 2014. « Nouveaux enjeux, nouveaux contextes pour la politique foncière. » *Pour* N° 220, n° 4 : 39‑52.

Bordes, 2014. « Expliquer et favoriser les installations agricoles hors-cadre familial en Aveyron »

Chambre d'agriculture Midi-Pyrénées, 2012. « L'AGRICULTURE AVEYRONNAISE EN BREF ».http://www.mp.chambagri.fr/IMG/pdf/Agriculture_en_bref_12.pdf.

CNE, 2013. « Une ambition et un projet pour l'élevage français ». http://idele.fr/fileadmin/medias/Documents/New_Livre_Blanc_CNE_JV_2013.pdf.

Cochet, Hubert, 2008. « Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail. » *Etudes foncières* 134 : 24‑29.

Commune de Saint-Laurent d'Olt, 2013. « « Des pierres sur le chemin » Coup de projecteur sur le monde agricole ».
http://www.saintlaurentdolt.fr//iso_album/quest%20par%20question%20pdf.pdf

Côté, Serge, 2003. « Développement local: sur fond de proximité relationnelle, l'apport indispensable de l'extra-local. » *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, n° 30. http://interventionseconomiques.revues.org/1002.

Daucé, Pierre, Fabrice Leturcq, et Maurice Quinqu. 1999. « L'impact du deuxième dispositif de préretraite agricole sur l'installation des jeunes agriculteurs. » *Économie rurale* 253, n° 1: 51‑57.

« Définitions : stratégie - Dictionnaire de français Larousse. » Consulté le 15 septembre 2015. http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/strat%C3%A9gie/74818.

Dewerpe, Alain, 1996. « La « stratégie » chez Pierre Bourdieu. » *Enquête. Archives de la revue Enquête*, n° 3: 191‑208.

Dousset, 2010, Etude des freins à la transmission des exploitations agricoles dans le Massif Central

DRAAF Midi-Pyrénées, 2014. « Fiche Filières Midi-Pyrénées- Ovins ». http://draaf.midi-pyrenees.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/fiche_filieresOvinsGP_cle413cb4-1.pdf.

Dufour, Stéphane, Dominic Fortin, et Jacques Hamel, 1991. *L'enquête de terrain en sciences sociales: l'approche monographique et les méthodes qualitatives : bibliographie annotée*. Montréal: Éditions Saint-Martin.

Frayssignes, Julien. 2007. « Chapitre 5 - L'AOC Roquefort : une filière emblématique. » *Annuels*, 1 janvier 2007, 147‑84.

Frayssignes, Julien. 2001. « L'ancrage territorial d'une filière fromagère d'AOC. L'exemple du système Roquefort. » *Économie rurale* 264, n° 1.

Garrigues, 2012. « Etude exploratoire de la transmission des exploitations agricoles en Aveyron, zone d'élevage. »

Gayraud, 2010. « La durabilité des exploitations de l'AVEM »

« GFA : Groupements fonciers agricoles. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.larzac.org/organiser/gfa.html.

« Histoire du Larzac depuis la lutte. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.larzac.org/resister/histoire.html.

Institut de l'élevage. 2013. « Bergers demain en brebis laitières. ». http://idele.fr/en/metiers/eleveurs/eleveurs-ovins-lait/publication/idelesolr/recommends/bergers-demain-en-brebis-laitieres-1.html.

« Journal officiel de la République française - N° 178 du 4 août 2015 - venale2015baremebsva.pdf. » Consulté le 20 septembre 2015. http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/venale2015baremebsva.pdf.

« La liste des cas types ovins lait - Chambre d'Agriculture de l'Aveyron. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.aveyron.chambagri.fr/etudes-et-references/cas-types/la-liste-des-cas-types-ovins-lait.html.

Latzko-Toth, Guillaume. 2009. « L'étude de cas en sociologie des sciences et des techniques. » CIRDT (Centre Interuniversitaire de Recherche sur la Science et la Technologie). http://www.cirst.uqam.ca/Portals/0/docs/note_rech/2009-03.pdf.

« L'Aveyron Agricole en chiffres - Chambre d'Agriculture de l'Aveyron. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.aveyron.chambagri.fr/decouvrir-laveyron/laveyron-agricole-en-chiffres.html.

« Le Larzac, laboratoire foncier. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.larzac.org/resister/terres.html.

Le Meur, Pierre-Yves. 2002. « Approche qualitative de la question foncière. » *Note méthodologique. Document de travail* 4. http://ecocite.gret.org/telechargement-fichiers/note-methodo/qualite-foncier.doc.

« Les aspects économiques de la vie sur le plateau du Larzac. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.larzac.org/resister/economie.html.

« Loi d'avenir pour l'agriculture La rénovation du dispositif d'installation et de transmission en agriculture. » *Terre-net*. Consulté le 21 septembre 2015. http://www.terre-net.fr/actualite-agricole/politique-syndicalisme/article/la-renovation-du-dispositif-d-installation-et-de-transmission-en-agriculture-205-93232.html.

Marchand, Marie-Pierre. «Panorama sur le Parcours et les aides à l'installation en agriculture.» *Gti Magazine* n°149-juin-juillet 2013, p 13

Muchnik, José, et others. 2011. « Introduction: Ancrage et identité territoriale des systèmes agroalimentaires localisés. » *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, n° 322: 4‑10.

Neveu, Érik. 2011. *Sociologie des mouvements sociaux*. LA DECOUVERTE.

PNR des Grands Causses, 2015. Diagnostic des espaces agricoles et naturels du Parc naturel régional des Grands Causses

PNR des Grands Causses, 2014. « Dossier de candidature au Programme LEADER 2014-2020 ».https://www.parc-grands-causses.fr/sites/all/files/upload/Comprendre-le-parc/programme-leader/dossier_de_candidature_final.pdf.

Purseigle, François, et Bertrand Hervieu. 2009. « Pour une sociologie des mondes agricoles dans la globalisation. » *Etudes rurales* n° 183, n° 1: 177‑200.

Terre de Liens Midi-Pyrénées, Aquitaine et Languedoc-Roussillon. 2015. « Regards et expériences sur l'accès au foncier pour le renouvellement des actifs agricoles dans les Pyrénées ».

Terre de Liens Midi-Pyrénées, 2015. « Définition du projet stratégique Terre de Liens Midi-Pyrénées »

Terre de Liens Midi-Pyrénées, 2014. Dossier de demande de subvention à la Fondation de France dans le cadre de l'appel à projets « Gérons ensemble notre environnement » .

« TRANSMISSION : Définition de TRANSMISSION. » Consulté le 20 septembre 2015. http://www.cnrtl.fr/lexicographie/transmission.

« Un mouvement, trois piliers - Terre de Liens. » Consulté le 15 septembre 2015. http://www.terredeliens.org/-un-mouvement-trois-piliers-.

Sites internet

AGTER : http://www.agter.asso.fr/
Chambre d'Agriculture de l'Aveyron
Chambre d'Agriculture de Midi-Pyrénées : www.mp.chambagri.fr
Confédération de Roquefort : http://www.roquefort.fr/
INSEE : www.insee.fr
Ministère de l'Agriculture : www.agriculture.gouv.fr/installation
Observatoire de données chiffrées sur les installations : www.installagri.net
PNR des Grands Causses : www.parc-grands-causses.fr/
Site du "Larzac militant" : "Larzac militant"
Terre de Liens : www.terredeliens.org

Films documentaires

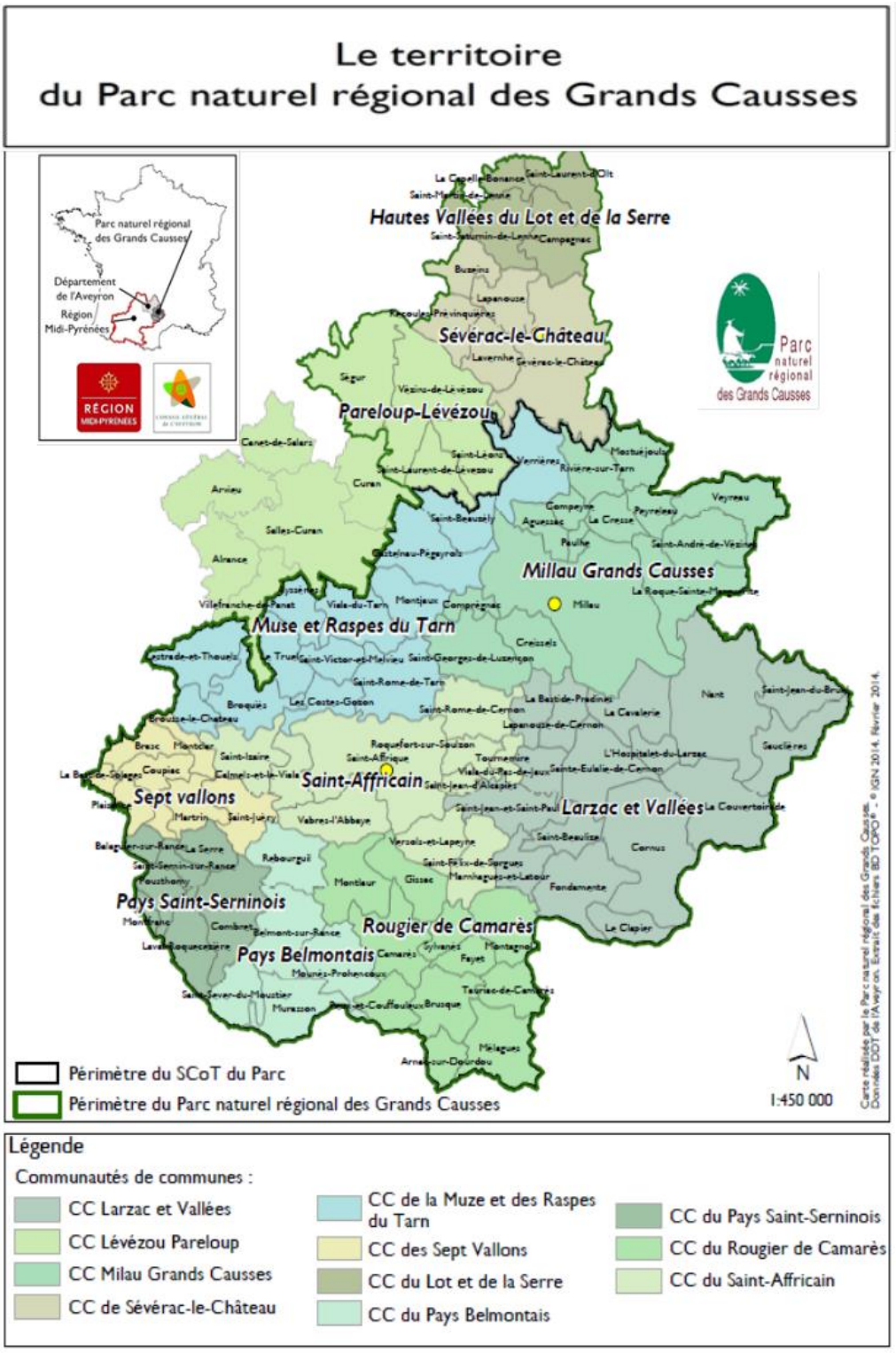
LEVÊQUE Aurélien et Vink Luba, 2015. «La terre, bien commun».
LEVÊQUE Aurélien et Vink Luba, 2015. «Changement de propriétaires».
ROUAUD Christian, 2011. «Tous au Larzac».
ROUDIL Marc-Antoine et BRUNEAU Sophie, 1999. «Par devant notaire».

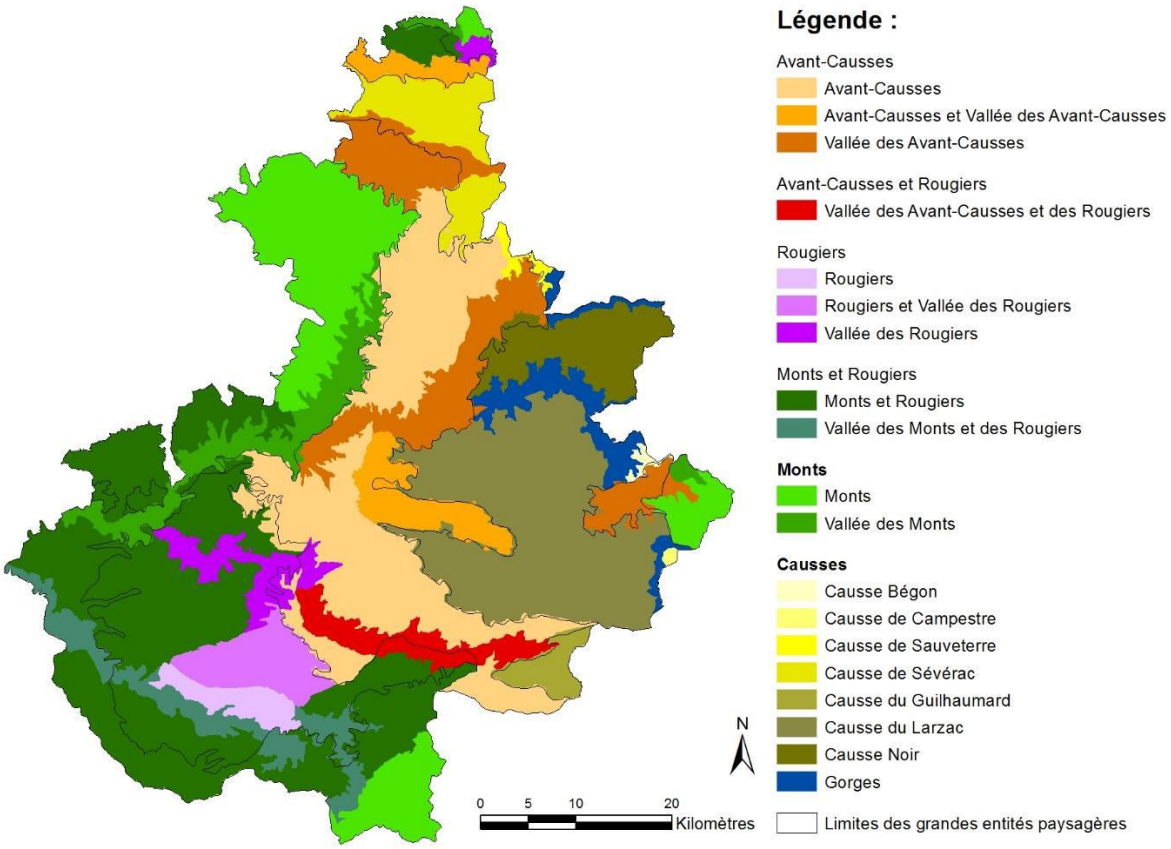
ANNEXES

ANNEXE 1 : BILAN DES ENTRETIENS AVEC LES ACTEURS « TÉMOINS »

Structure	Poste de la personne rencontrée	Principaux sujets de l'entretien
Terre de Liens Midi-Pyrénées	Chargé de développement	Origine, fonctionnement et perspectives de l'association régionale et de Terre de Liens national
Confédération de Roquefort	élu au collège des producteurs pour le syndicat SPLB	Historique et organisation de la filière Roquefort
PNR des Grands Causses	Chargé de mission SCOT	Diagnostic agricole du PNR, SCOT et questions foncières
ADDEAR	Animatrice Installation et Transmission	Etudes existantes sur la transmission et actions de l'ADDEAR : cycle de formations sur la transmission
SAFALT	Technicien	Mode d'action de la SAFER, marché foncier et solutions pour faciliter les transmissions
Chambre d'Agriculture - Sud-Aveyron	Conseiller Animation Projets Territoire	Dynamique des exploitations en ovin lait sur le Sud-Aveyron
AVEM	Vétérinaire salarié	Etude de durabilité auprès d'exploitations adhérentes à l'association
UDGEA	Juriste	Dynamique des GAEC en Aveyron, avantages et limites des GAEC
Avocat	Avocat, spécialisé sur les GAEC	Aspects juridiques et financiers des GAEC, de la succession et du fermage
Notaire	Notaire	Marché foncier, succession, ventes et fermage
Crédit Agricole	Banquier	Critères de décision pour l'octroi des prêts
RDI	Conseillère RDI	Fonctionnement et résultats du RDI et attitudes des cédants
Chambre d'Agriculture	Conseiller références	Résultats d'une précédente étude sur la transmission en Aveyron
Confédération de Roquefort	Secrétaire générale	Réforme et perspective de réflexion sur le renouvellement des producteurs
FRSEB	Animatrice	Réforme de la filière Roquefort et formation des Organisations de Producteurs
PAPILLON	Directeur général	Réforme de Roquefort et stratégie des industriels, en particulier de l'entreprise PAPILLON
Syndicat JA	Co-responsable du groupe installation	Positionnement du syndicat et actions réalisées
Fédération Nationale Ovine	Chargée de mission Installation	Actions réalisées pour encourager les installations Partenariat avec le fonds d'investissement Labeliance
Coopérative Jeune Montagne	Responsable relations adhérents	Historique et fonctionnement de la coopérative
SCTL et GFA Larzac	Gérant	Fonctionnement de la SCTL et des GFA Larzac
Maire	Maire	Gestion du foncier agricole et transmission

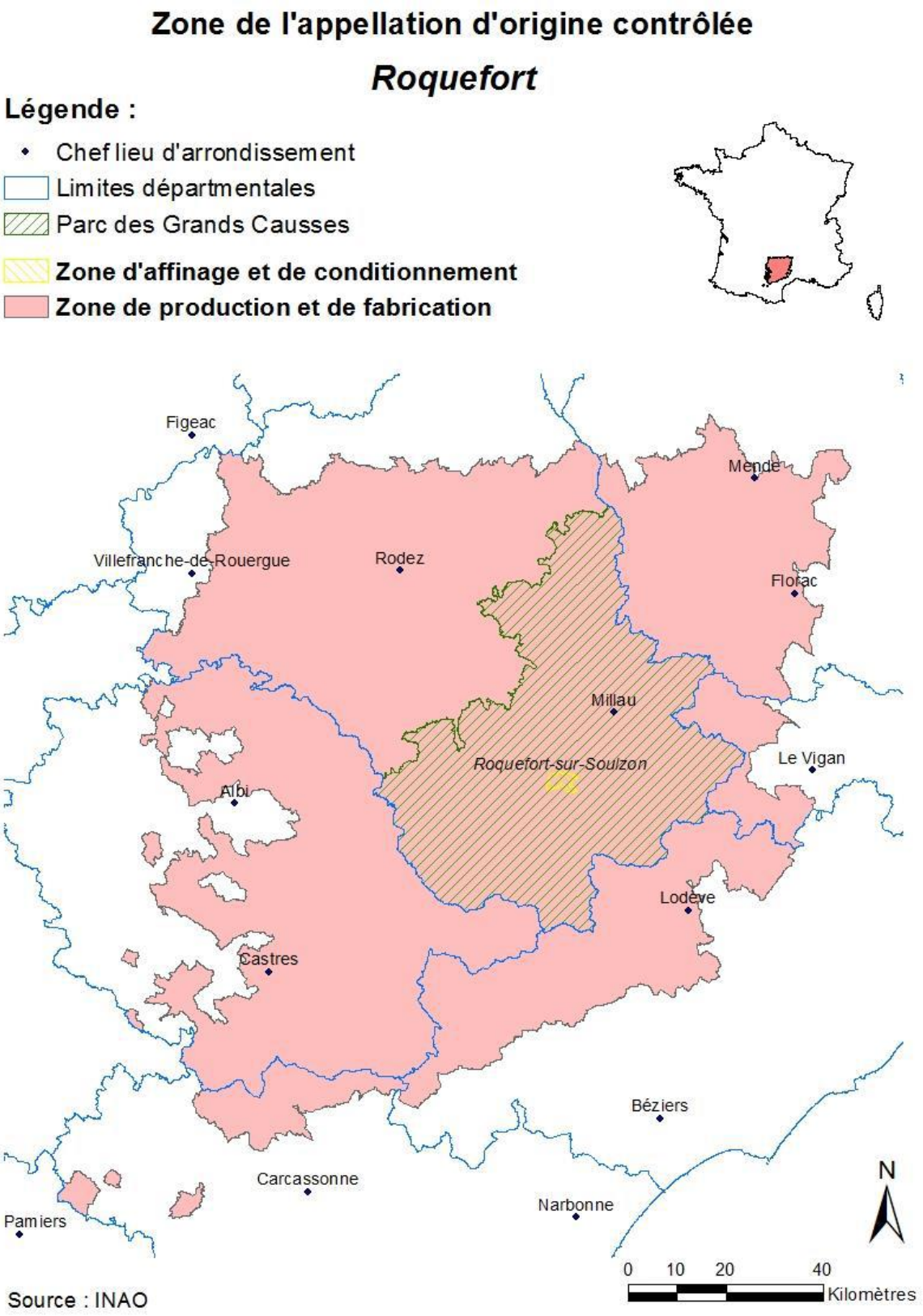
ANNEXE 2 : CARTES DU PNR DES GRANDS CAUSSES





Sous-unités paysagères du PNR des Grands Causses. *Source PNRGC*

ANNEXE 3 : CARTE DU RAYON DE ROQUEFORT



ANNEXE 4 : CARACTÉRISTIQUES DES ÉLEVAGES OVINS LAIT DU RAYON DE ROQUEFORT

Zone	Causses Sud	Causses Sud	Monts de Lacaune	Causses Nord	Causses Nord	Lévezou
Type de structure	grande spécialisée, semi-intensive	moyenne spécialisée, semi-extensive avec parcours	moyenne spécialisée, herbagère semi-intensive avec séchage en grange	moyenne spécialisée, semi-intensive en traite tardive	moyenne spécialisée, en agriculture biologique	Grande, sociétaire, mixte avec bovin viande (Aubrac) semi-intensive
Main d'œuvre (UMO exploitant)	3	2 (+ 0,25 salariée)	2	2,5	2	2,5
Nombre de brebis	621	393	342	476	385	399 (+22 vaches)
Production de lait	1 470 hL	850 hL	1 000 hL	1 327 hL	870 hL	1 060 hL
Surface (hectares)	**266 (100 ha de parcours)**	**396 (300 ha de parcours)**	**65**	**89**	**118 (35 ha de parcours)**	**92**
Capital d'exploitation	**504 770 €**	**360 806 €**	**346 315 €**	**437 703 €**	**315 000 €**	**410 297 €**
Rémunération permise par le lait (SMIC/UMO exploitant)	**1,6**	**0,9**	**1,1**	**1,8**	**1,8**	**1,4**
EBE	**123 411 €**	**64 066 €**	**71 326 €**	**106 980 €**	**81 676 €**	**83 725 €**
Aides couplées (prime ovine)	13 180 €	8 341 €	7259 €	10 103 €	8 170 €	12 355 €
Aides découplées (DPU, ICHN, PHAE,..)	63 929 €	33 692 €	23 296 €	35 416 €	40 597 €	41 356 €
Part des primes PAC dans l'EBE	62,5 %	65,6 %	42,8 %	42,5 %	59,7 %	64,2 %

Source : Réseaux d'Elevage pour le conseil et la prospective-2012

ANNEXE 5 : HISTOIRE DE LA FILIÈRE ROQUEFORT

Roquefort : une filière traditionnelle en pleine réforme

3.4. L'histoire d'un fromage, d'hommes et de brebis

L'histoire du Roquefort remonte à loin. En effet, des témoignages auraient rapporté que dès l'Antiquité un fromage à pâte persillée était fabriqué dans le Sud-Aveyron. Mais le premier témoignage écrit de l'utilisation des caves de Roquefort pour la fabrication de fromages date du XI^{e} siècle. En 1393, le roi Charles VI accorda le monopole de l'affinage de ce fromage au village de Roquefort *« tel qu'il est pratiqué de temps immémorial dans les grottes du dit village »*. Ce privilège fut ensuite confirmé par les rois qui succédèrent. Dès le 31 août 1666, l'Arrêt du Parlement de Toulouse proclamait que « *le seul Roquefort authentique provient des caves du village* » rendant tous les imitations illégales. Diderot le qualifia de « *roi des fromages* » et sa réputation continua de s'accroître au XIX^{e} siècle contribuant au renom de la France de l'autre côté de l'Atlantique, au même titre que le Champagne. [101]

En 1842, les quinze principaux négociants et Maîtres Affineurs de Roquefort s'unirent pour créer la Société Civile des Caves et des Producteurs Réunis, première société de ce type en France. En 1925, ce fromage fut objet de la Loi de l'Appellation d'Origine de Roquefort qui l'institua en tant que première AOC fromagère de France. Elle fut ensuite enregistrée comme AOP en 1996 et le règlement d'application de l'AOP Roquefort fut établi par décret en 2001, suivi d'un nouveau décret en 2005. La marque collective « Brebis rouge » fut créée en 1930[102].Pour protéger l'appellation Roquefort contre les fraudes et la concurrence déloyale, les industriels regroupé au sein de la Fédération des Syndicats des Industriels de Roquefort, fondée en 1926, et les producteurs réunis au sein de la Fédération Régionale des Syndicats d'Eleveurs de Brebis (FRSEB) fondée en 1922, se rassemblèrent pour former en 1930 la Confédération Générale des Producteurs de Lait de Brebis et des Industriels de Roquefort (syndicat privé-loi 1884), reconnue Interprofession en 1988 puis Organisme de Défense et de Gestion (ODG) en 2007. Il s'agissait pour les éleveurs de « *vendre leur lait aux industriels dans les meilleures conditions possibles, d'améliorer les unités de production et de disposer d'une structure d'information et d'intervention technique et économique* » mais cela constituait aussi un moyen pour eux d'éviter une délocalisation de la production au Maghreb, en Grèce ou dans les pays de l'Est. Quant aux industriels, en se regroupant ils cherchaient à « *rationaliser la collecte et renforcer les démarches de coopération (échange de matière première, recherche de débouchés…)* » et de réguler leurs relations avec les producteurs.[103]

3.5. Une organisation inédite de la production laitière et fromagère

La production de Roquefort est strictement encadrée par la Confédération qui contrôle l'application du cahier des charges concernant l'ensemble du lait produit et garantissant un ancrage de la production sur le territoire. Ce cahier des charges impose des conditions de production, de collecte et de transformation. Tout d'abord, la totalité du lait doit être produit par des brebis de race Lacaune, traites deux fois par jour et qui doivent pâturer quotidiennement, « *tant que le temps le permet* ». Leur alimentation est basée sur de l'herbe,

[101] http://www.soyez-roquefort.fr/lhistoire-de-la-1ere-aop/

[102] http://www.soyez-roquefort.fr/laop/

[103] Frayssignes, 2001. « Chapitre 5 - L'AOC Roquefort : une filière emblématique. »

des fourrages et des céréales provenant au moins à 75% de l'aire de l'AOC et la part achetée est limitée à 200 kg de matière sèche par brebis. Ce lait doit être produit et collecté sur le Rayon de Roquefort, aire géographique s'étendant sur un rayon d'environ 100 km autour du village de Roquefort-sur-Soulzon en Aveyron (Annexe 3). Quant aux fromages ils doivent être affinés pendant 3 mois dont au moins 14 jours dans les caves naturelles formées lors de l'effondrement du Rocher du Combalou et aménagées au 16^{e} siècle.

Le conseil d'administration de la Confédération générale des producteurs de lait de brebis et des industriels de roquefort comprend deux collèges : le collège des industriels et le collège des producteurs, comptant chacun 9 représentants, élus de leurs syndicats respectifs, et les décisions y sont prises à l'unanimité.

Jusqu'à cette année, la Confédération avait pour mission :

- la défense et la promotion de l'appellation « Roquefort »
- différents services techniques pour les éleveurs dont le contrôle laitier et l'insémination artificielle
- recherche et développement sur le lait, le fromage et l'élevage
- la coordination des rapports entre producteurs de lait et industriels, à travers la gestion des volumes produits, la régulation du marché et la détermination des prix

Cette dernière mission ne pourra plus être prise en charge par la Confédération en application du Paquet Lait imposé par l'Union Européen pour répondre aux règles de libre-concurrence de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). Jusque-là, les volumes et les prix étaient en effet gérés selon un système complexe décidé collectivement au sein de l'Interprofession. En effet, suite à un phénomène de surproduction et en parallèle d'une stratégie de diversification, un système de contrôle des volumes fut mis en place en 1987 instaurant des VIR (Volumes Individuels de Référence) accordés aux éleveurs sur le modèle des quotas laitiers européens, en se basant sur moyenne des 3 meilleures années entre 1981 et 1985.

Quant aux prix du lait, ils étaient fixés a posteriori, c'est-à-dire à la fin de la saison de fabrication des fromages de Roquefort. Après le 31 août, les sept industriels faisaient le bilan de leurs valorisations de l'année, soit en Roquefort soit en produits de diversification, puis l'additionnaient pour déterminer la somme totale destinée au paiement du lait. Ce montant total, appelé « marmite », était alors négocié avec les représentants des producteurs au sein de l'Interprofession, en fixant un prix pour chaque utilisation du lait. Afin de mieux comprendre voici dans le tableau ci-dessous (tableau 4), le contenu de la marmite de 2013 et les prix négociés pour un litre de lait, sur la base d'une MSU (Matière Sèche Utile) de 130 g/L.[104]

[104] Conseiller Chambre d'Agriculture sur le Sud-Aveyron

Tableau 4 : Valorisations et prix du lait en 2013 (source : Conseiller Chambre d'Agriculture-Sud-Aveyron)

	Volumes	Part du lait	Versement à la marmite	Paiement au litre de lait
Lait utilisé pour fabriquer le Roquefort	76,2 millions de litres	47,3%	90 millions d'euros	1,182 €
Lait utilisé pour les produits de diversification	49,2 millions de litres	30,5%	40,9 millions d'euros	0,744 €
Lait vendu en vrac ou en poudre	35,7 millions de litres	22,2%	21,7 millions d'euros	0,61 €
Totaux	161,1 millions de litres	100%	152,6 millions d'euros	

A partir de cette marmite, le paiement était réparti entre les producteurs selon leurs références. Chaque exploitation, avait deux types de références : la VIR de classe 1, correspondant au lait le mieux payé (1,182 € en 2013) et la VIR de classe 2 dont le lait est payé au prix du lait de diversification (0.744 € en 2013). Lorsque l'éleveur dépassait ses deux références, l'excédent produit correspondant à un lait de classe 3 était très peu payé. Son prix était défini et distribué à partir de ce qui restait dans la « marmite » une fois que l'ensemble des producteurs étaient payés pour leurs références de classes 1 et 2 (0.61 € en 2013)[105]. Le prix de base était aussi modulé par des primes ou des pénalités liées à la qualité du lait ou à la saison de production. Le prix étant calculé en se basant sur une MSU (Matière Sèche Utile) de 130 g/L, il variait donc selon la MSU des laits. Le lait produit au milieu de la période de fabrication de Roquefort (avril-mai) était pénalisé alors que celui produit en novembre-décembre ou en juillet-août était primé, afin d'inciter les producteurs à étaler la production tout le long de la période. Il existait aussi une prime pour le lait produit en respectant le cahier des charges de l'Agriculture Biologique et certifié bio.

La transformation du lait de Roquefort est répartie entre sept industriels (Société des Caves, Papillon, Coulet, La Pastourelle 3A, Vernières, Carles et Combes) dont le plus important est Société des Caves et des Producteurs Réunis, née en 1842 de l'union des quinze principaux négociants et Maîtres Affineurs de Roquefort de l'époque. Elle appartient depuis 1992 au groupe Lactalis, anciennement groupe Besnier. En 2010, Société collecta en effet 72,7% du lait et 74,7 % en 2013, elle a donc un poids prépondérant sur la filière. Ainsi, si c'est Société qui collecte le plus de lait, c'est aussi elle qui fait proportionnellement le moins de Roquefort : 37% du lait collecté par Société en 2013 a servi à la fabrication de Roquefort

[105] Ibid.

contre plus de 70% pour toutes les autres entreprises. Par conséquent, même si Société apporte le plus d'argent à la marmite, sa contribution par litre de lait est donc plus faible[106].

Dans le tableau ci-dessous (tableau 5), est présentée la répartition des laits collectés par les différents industriels en fonction de leur utilisation ainsi que la contribution à la marmite de chaque industriel en 2013. On y observe que la contribution monétaire de l'entreprise Société est inférieure à la part de lait qu'elle collecte alors que c'est l'inverse pour les autres industriels. Le prix moyen au litre était de 0,947 €.

Tableau 5 : Valorisations du lait et contributions de chaque industriel à la marmite en 2013

	Part du lait pour le Roquefort	Part du lait pour la diversification	Part du lait en vrac ou en poudre	Part du lait collecté	Contribution à la marmite par litre de lait	Contribution à la marmite
Société des caves	37%	37%	26%	74,70 %	0,87 €	70,69 %
La Pastourelle 3A	71%	7%	22%	8,40 %	1,02 €	9,33 %
Papillon	85%	11%	4%	7,17 %	1,11 €	8,66 %
Coulet	84%	14%	2%	4,90 %	1,11 €	5,91 %
Vernières	63%	16%	21%	3,81 %	0,99 €	4,11 %
Carles	100 %	0	0	0,60 %	1,18 €	0,77 %
Combes	100 %	0	0	0,41 %	1,18 €	0,53 %

Ainsi, puisque selon les règles de l'Interprofession, tous les producteurs devaient être payés de la même manière, indépendamment des transformations de l'industriel qui collectait leur lait, toutes les autres entreprises devaient reverser de l'argent à Société pour qu'elle puisse payer ses producteurs. Cet argent constituait une caisse de péréquation devenue totalement illégale depuis la mise en place du Paquet Lait européen, interdisant aussi le système de gestion collective des références et obligeant donc la filière à revoir complètement son organisation à partir de 2015.

3.6. Une filière au tournant de son histoire

Cette réforme imposée par l'Union Européenne coïncide avec une crise de la filière. En effet, la part de lait transformée en Roquefort étant en chute (fig.15), le prix moyen versé

[106] Conseiller Chambre d'Agriculture sur le Sud-Aveyron

aux producteurs a lui aussi diminué (Fig. 16), provoquant un départ de plusieurs producteurs de Roquefort pour livrer à d'autres industriels (Petit Basque, Bergers du Larzac, Triballat, GIE du Pays de Roquefort,…) également en quête de lait de brebis et rémunérant mieux ou aussi bien le lait avec les contraintes de volumes en moins. Ainsi, ces industriels hors Roquefort ont, entre 2000 et 2010, presque doublé leur nombre de points de collecte sur le bassin de Roquefort, passant de 113 à 191. L'année dernière, ce sont 44 exploitations qui arrêtèrent de livrer leur lait pour Roquefort. Le système des références était en effet très contesté parmi les producteurs qui les jugeaient parfois injustes et toujours limitantes. D'après ce que j'ai pu entendre ces six derniers mois, beaucoup d'éleveurs considèrent que ce système sclérosé ayant peu évolué depuis 1987 empêchait à des jeunes de s'installer faute de meilleures références. Cette réforme en cours est donc l'occasion pour la filière Roquefort de tout remettre à plat et de se restructurer de manière à faire face à la crise qu'elle traverse.

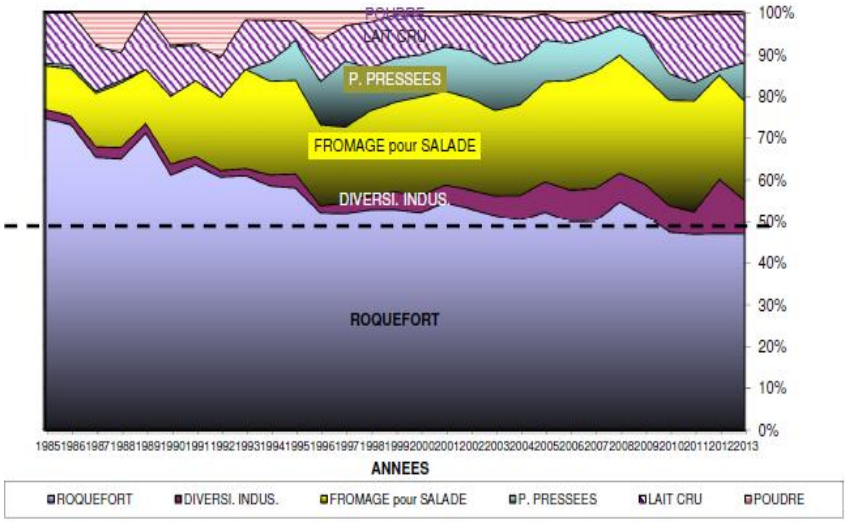


Figure 22 : Evolution des transformations du lait de Roquefort (Source : Confédération de Roquefort, 2014)

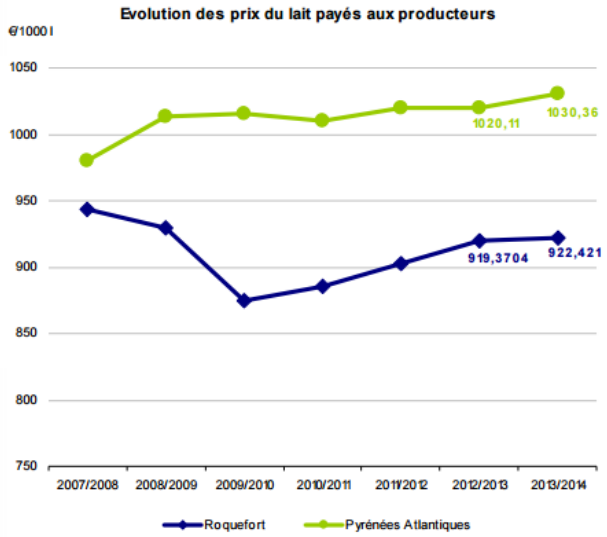


Figure 23 : Evolution du prix du lait payé aux producteurs

Comme pour les filières de lait de vache, les producteurs pourront se rassembler en Organisations de Producteurs (OP) pour négocier avec les industriels des contrats de production de lait comprenant les volumes et le prix, désormais négocié a priori, en se basant sûrement sur la production des dernières années. Comme le Paquet-Lait impose au moins trois OP, il ne sera pas possible de reconstituer ce qui se faisait au sein de l'Interprofession. L'enjeu réside donc aujourd'hui dans la capacité des producteurs à rester unis même au sein de différentes OP pour gagner en transparence et maintenir une cohérence générale de la filière Roquefort[107].

Cette union des producteurs est d'autant plus cruciale que, depuis 1992, c'est avec le géant Lactalis qu'ils doivent négocier. Or, cette multinationale pourrait profiter de l'occasion pour diviser les producteurs et les manipuler dans son intérêt au dépend des intérêts de la filière et du territoire. De même, la coopérative de producteur SCA La Pastourelle 3A étant rattachée au groupe Sodiaal par sa filiale Les Fromageries Occitanes, elle pourrait subir une influence de Sodiaal susceptible d'interférer, comme pour Lactalis, avec les intérêts locaux. Ces deux grands groupes, déjà lourdement sanctionnés pour entente sur les prix au sein du « cartel du yaourt », seront sûrement moins enclins à tout type d'entente éventuelle à Roquefort. Quant aux autres industriels, ils défendent davantage un « esprit filière » reposant sur de bonnes relations avec leurs producteurs. C'est en tout cas ce qu'a exprimé Walter Muller, Directeur Général des Fromageries Papillon, lors de notre rencontre. Par ailleurs, après une adaptation du Paquet Lait, les AOP peuvent sur demande bénéficier d'une dérogation pour continuer à contrôler les volumes de fromages fabriqués. C'est donc une réelle révolution et grand tournant de son histoire que s'apprête à amorcer le système Roquefort et son avenir reste encore incertain.

Cette incertitude est d'autant plus vraie que malgré son traditionnel dynamisme, la filière Roquefort est confrontée à la fois à la concurrence mais aussi à la diminution du nombre de points de collecte et au vieillissement des producteurs que montre la figure 24 et s'expliquant par une forte diminution du nombre d'installations.

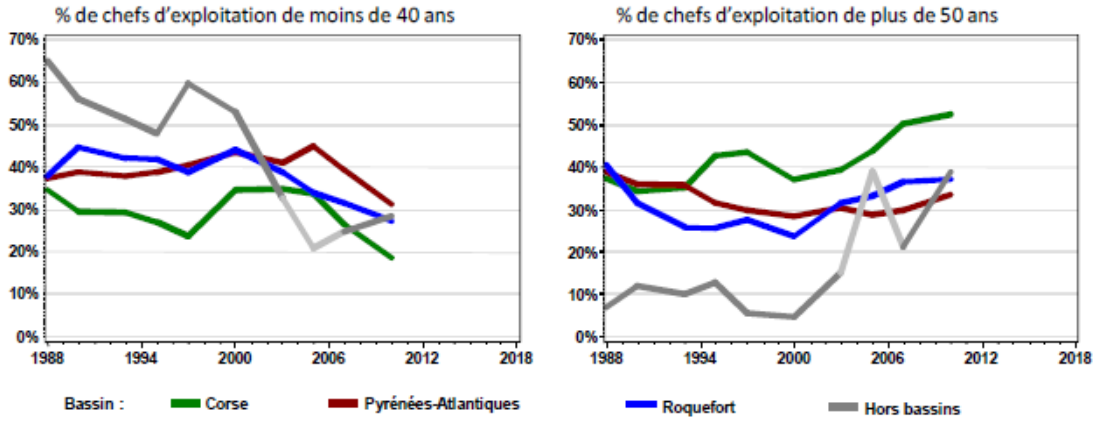


Figure 24 : Evolutions de la part de chefs d'exploitations par classe de moins de 40 ans (à gauche) et de plus de 55 ans (à droite) (source : étude « Bergers demain en brebis laitières»[108])

[107] Élu au Collège des Producteurs à la Confédération de Roquefort

[108] Institut de l'élevage, 2013. « Bergers demain en brebis laitières. »

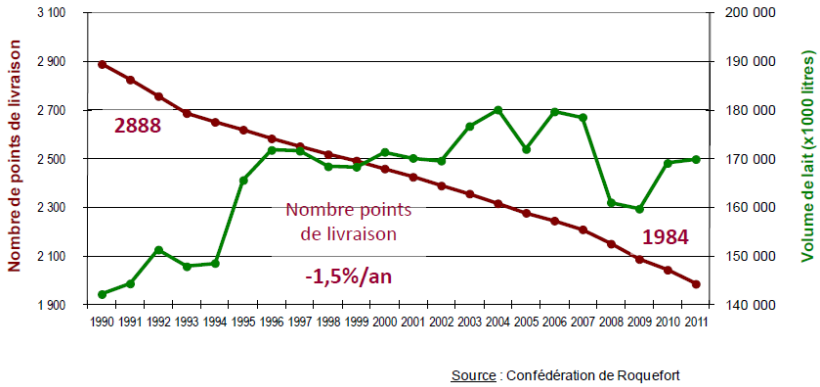


Figure 25 : Évolution de la production de lait et du nombre de points de collecte pour Roquefort entre 1990 et 2011 (source : Confédération de Roquefort)

Entre 2000 et 2010, le nombre d'élevages livrant dans le cadre de l'Interprofession de Roquefort est passé de 2458 à 2042, soit une baisse de 17%, et n'en compte plus que 1862 en 2014. Si 78 exploitations sont sorties de Roquefort entre 2000 et 2010 pour livrer ailleurs, on en déduit donc que 338 exploitations du Bassin de Roquefort arrêtèrent de produire du lait de brebis pendant cette même période. D'après la projection réalisée par l'Institut de l'Elevage (étude « Bergers Demain »), en appliquant aux caractéristiques des exploitations de 2010 l'effet des déterminants identifiés pour les trajectoires 2000-2007, le nombre d'exploitations du Bassin de Roquefort devrait diminuer de 1,5% par an[109]. Or, cette projection ne tient pas compte des nombreux futurs départs à la retraite des éleveurs installés dans les années 80 et 90. On peut imaginer un scénario de chute du nombre de producteurs encore plus accentué si le nombre d'installations reste constant ou continue à diminuer. (Figure 26)

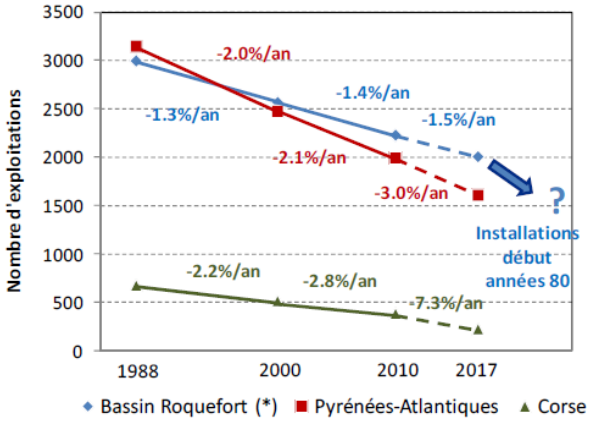


Figure 26 : Projection tendancielle du nombre d'exploitations détenant au moins 25 brebis. (Source : étude "Bergers demain en brebis laitières"[110])

[109] Ibid.

[110] Ibid.

Cette hémorragie de producteurs, jusque-là compensée par l'augmentation des volumes par point de collecte, pourrait à l'avenir devenir source d'inquiétude pour les industriels et l'ensemble de la filière. En ce sens, la reprise des élevages de brebis après les départs en retraite des producteurs actuels constitue un enjeu majeur pour la filière Roquefort. Etant donné son poids sur l'économie du Sud-Aveyron, c'est donc l'ensemble des acteurs du territoire qui serait concerné par cette question. En effet, en 2014, la filière Roquefort faisait vivre 1862 exploitations, soit environ 4000 actifs agricoles (environ 2.2 UTA/exploitation), 1700 employés pour l'industrie laitière et 120 employés pour le suivi technique et génétique des troupeaux, soit en tout 5 820 emplois plus tous les emplois indirects associés comme par exemple dans le secteur des transports ou encore dans celui du tourisme.

ANNEXE 6 : LA SOCIÉTÉ CIVILE DES TERRES DU LARZAC, D'UNE LUTTE POUR LES TERRES À L'UTOPIE FONCIÈRE

3.7. Lutter pour des terres agricoles et une campagne vivante

Le plateau du Larzac est particulièrement célèbre pour la lutte qui s'y déroula dans les années 70. En octobre 1971, Michel Debré, le ministre de la Défense nationale de l'époque, annonça l'extension du camp militaire du Larzac, et la déclaration d'utilisé publique fut prise en décembre 1972 tandis qu'une antenne "génie domaine" était mise en place pour acheter un maximum de terres à l'amiable avant de commencer le processus d'expropriation. Il était prévu que la surface du camp passe de 3000 à 17 000 ha et donc de sortir 14 000 ha de l'agriculture. Le ministre de la Défense aurait justifié cette décision par le fait que, selon lui, le Larzac était « *un pays déshérité* ». Les habitants du Larzac, les « purs porcs » originaires ou les « pionniers » nouvellement installés profitant de cette « zone d'accueil » avec ses terres disponibles et de l'essor de l'industrie de Roquefort, s'opposèrent à ce projet pour sauver la vie du plateau alors en pleine revitalisation[111]. Le nord du Larzac avait aussi attiré des spéculateurs au courant du projet d'extension du camp militaire qui avaient racheté pour revendre beaucoup plus cher à l'Etat.

Les terres concernées étaient alors exploitées par 103 paysans, soit en propriété (25%) soit en fermage (75%). Parmi les 14 000 hectares de la zone d'extension, seulement 3500 appartenaient à des paysans, le reste appartenant à des communes (2500 ha), à la SAFER (800ha) et à des propriétaires non exploitants (7000ha) dont certains non-résidents du Larzac. Au total, la propriété était répartie entre 460 propriétaires, dont 400 non exploitants. Face à ce projet militaire, une partie des propriétaires opportunistes, souvent non-résidents du Larzac, vendirent leurs biens aux Domaines de l'Etat à des prix très élevés. Mais les paysans, fermiers ou propriétaires, se mobilisèrent pour s'opposer à ce projet, soutenus par la suite par des non-paysans du territoire ou d'ailleurs. Comme en témoigne le film « Tous au Larzac »[112], le Larzac fut le terrain de rassemblements de milliers de sympathisants très divers, issus de mouvements ouvriers, de gauche, non-violents et pacifistes, étudiants, etc. tous unis aux paysans locaux. Mais les militants du Larzac se déplacèrent aussi pour soutenir d'autres luttes partout en France, comme à Plogoff contre le projet de centrale nucléaire, et marchèrent jusqu'à Paris afin d'alerter l'opinion publique. Ainsi, la lutte du Larzac n'était pas isolée mais reliée à tous les mêmes mouvements du même type et ce qui s'y jouait dépassait donc les seules limites du plateau.

3.8. L'innovation foncière au cœur de la lutte

En réaction à ce projet d'accaparement de terres agricoles par l'Armée, les paysans militants du Larzac comprirent l'importance d'élaborer une stratégie foncière et inscrivirent dans le « Serment des 103 » la primauté de l'activité agricole sur la propriété déclarant que « les paysans ne sont pas à vendre »[113]. En 1973, ils eurent l'idée d'acquérir collectivement des terres encerclant le camp militaire initial de manière à freiner la progression de l'Armée en l'empêchant d'acquérir un ensemble d'un seul tenant. Ainsi, sur le modèle des GFA

[111] « Les aspects économiques de la vie sur le plateau du Larzac. » http://www.larzac.org/resister/economie.html)

[112] Christian ROUAUD, "Tous au Larzac" (documentaire), 2011

[113] « Le Larzac, laboratoire foncier. »

(Groupements Fonciers Agricoles) existants déjà dans le Sud-Aveyron, ils créèrent les quatre GFA Larzac financés par la vente de parts sociales non rémunérées aux sympathisants de la France entière. La plupart des terres continuèrent d'être exploitées, par les fermiers en place qui restèrent sur les terres vendues par leurs propriétaires puis, peu à peu, dans les années 75-77, par de nouveaux agriculteurs venus d'ailleurs qui vinrent occuper illégalement d'autres terres vendues à l'Armée.

Enfin, en mai 1981, après dix ans de lutte et de résistance soutenue dans toute la France et même au-delà, Mitterrand remporta les élections présidentielles et annonça, comme promis pendant sa campagne, l'abandon du projet d'extension du camp militaire du Larzac. A ce moment-là les GFA Larzac regroupaient 1 200 hectares, sur lesquels travaillaient 28 de fermiers bénéficiant d'un bail de 25 ans, et comptaient 3500 sociétaires pour 6 180 parts. De 1981 à 2010, le nombre de parts et de sociétaires a évolué au gré des retraits (870 personnes pour 2 633 parts) et des acquisitions de terres (1 660 nouvelles parts), pour atteindre, en 2010, 2 718 sociétaires.

Pour décider du devenir des autres terres, appartenant encore à l'Etat, les paysans du Larzac, conscients de l'occasion qui se présentait à eux de gérer du foncier dégagé de la propriété privée, engagèrent une réflexion collective qui dura trois ans avec pour ambition militante de proposer un modèle de gestion foncière exemplaire. Au cours de ces trois années, une « commission installation » fut d'abord créée pour définir leurs objectifs d'installations qui étaient : de créer de nouvelles exploitations au lieu d'agrandir les autres, de privilégier des projets à forte valeur ajoutée et employant une main d'œuvre nombreuse afin d'augmenter la population du plateau et de «contribuer à redynamiser le tissu économique et social de la région ». Cette première commission fut suivie d'une « commission intercantonale pour l'aménagement foncier du Larzac » et de commissions communales pour inventorier et classifier les terres et les bâtiments et les répartir les terres entre les candidats sélectionnés. Au final, « *3.200 hectares retrouvent leurs exploitants, 2.800 hectares sont attribués à vingt-deux nouvelles exploitations, dont sept créées par occupation des terres pendant la lutte, et quinze après* ». Des paysans cédèrent des parcelles aux nouveaux arrivants pour faciliter leur installation et des échanges de terres permirent de regrouper les terres autour des sièges d'exploitation. A partir de décembre 1982, ils réfléchirent aussi à la structure juridique qui permettrait de gérer collectivement et durablement le patrimoine bâti et non bâti de l'Etat sur le Larzac. Ils aboutirent à l'idée de créer une Société Civile.

En parallèle, un débat politique sur la question foncière avait lieu au Ministère de l'Agriculture avec un projet de création d'offices fonciers, défendu par Michel Rocart, lui-même inspiré par les idées de l'Utopie Foncière d'Edgard Pisani (Pisani, 1977). Malgré le report puis l'abandon de ce projet politique, les paysans du Larzac soutenus par les Travailleurs-paysans réussirent à obtenir de l'Etat le transfert par bail emphytéotique de 60 ans renouvelable des 6300 ha de l'Armée à la SCTL (Société Civile des Terres du Larzac) qui devint le 15 avril 1985 le premier office foncier de France. En 2013, le bail emphytéotique fut renouvelé pour 99 nouvelles années, garantissant l'usage agricole des terres et le maintien des exploitations sur le long terme.

3.9. La gestion collective du foncier, un exemple pour l'avenir ?

Les associés de la SCTL sont des personnes physiques ou morales qui utilisent les biens gérés par la SCTL ou sont agriculteurs membres d'une commission communale d'aménagement foncier. La SCTL contracte des baux de carrière pour les biens agricoles (terres et bâtis) et des prêts à usage gratuits pour le bâti non agricole. Ces deux types de contrat s'appliquent sur la durée de l'usage qui est fait des biens (artisanat, accueil,…), ces locations étant principalement liées à la création ou an maintien d'activités. Ces deux contrats

son non cessibles. La gestion de la SCTL est assurée par un conseil de gérance constitué de dix gérants élus, en majorité agriculteurs, qui se réunissent au moins deux fois par mois et les décisions sont prises à l'unanimité. Ce conseil s'occupe notamment de sélectionner les candidats à la reprise des fermes, d'estimer la valeur des terres et des bâtiments ainsi qu'à leur répartition, de fixer les montants du fermage, de gérer les bois et les contrats de chasse,… A la reprise d'une ferme ou d'un bâtiment, le locataire arrivant doit payer une valeur d'usage au locataire sortant qui avait pris en charge tous les investissements. Cette valeur d'usage est déterminée par le conseil de gérance à partir d'une grille construite collectivement.[114]

Quant aux GFA Larzac, qui étaient des GFA mutuels, ils durent changer de statut suite à la nouvelle réglementation de 2005 qui les obligeait à fournir une pièce justificative de chacun des associés. Or 1200 d'entre eux ne pouvaient pas être contactés ce qui empêchait de renouveler les GFA après fin 2009. C'est pourquoi ils furent transformés en Sociétés Civiles « Terres Solidaires du Larzac » (SC-TSL). Contrairement aux GFA, les sociétés civiles peuvent être constituées de personnes morales. L'association « Gestion du Foncier Agricole du Larzac » fut alors créée pour regrouper les parts des sociétaires prêts à en faire don et devenir le principal actionnaire de TSL du Larzac. En janvier 2014, les quatre sociétés civiles fusionnèrent pour donner la Société Civile Gestion Foncière Agricole du Larzac (SC-GFA du Larzac). Cette société est également gérée par un conseil de 10 gérants et a les mêmes responsabilités et à peu près le même fonctionnement que la SCTL.[115]

Depuis 30 ans, la SC-GFA Larzac et la SCTL gèrent à elles deux 15% des terres de la partie nord du plateau du Larzac[116]. Après l'abandon du projet militaire, le plateau du Larzac est devenu ce que Bernard Lambert appela un « Laboratoire Foncier »[117], prouvant que collectivement les paysans et les autres habitants pouvaient s'organiser et dépasser la seule logique de la propriété privée pour maintenir des paysans nombreux sur leur territoire et contribuer ainsi au maintien de campagnes vivantes. C'est en effet le seul endroit en France comptant plus d'agriculteurs qu'il y a quarante ans. Au cours de mes discussions avec des éleveurs de la SCTL, j'ai pu me rendre compte que la SCTL était toujours en réflexion et en construction. Elle doit en effet régler des questions nouvelles liées à une grosse phase de transmissions s'amorçant en ce moment suite aux départs à la retraite des paysans installés lors de la lutte. Dès qu'un agriculteur part à la retraite, une annonce est diffusée au niveau national puis le conseil de gérance de la SCTL étudie les candidatures et sélectionne un repreneur pour prendre sa place.

Pour José Bové *« l'usage collectif du foncier est à préserver et l'intérêt collectif doit l'emporter sur l'intérêt individuel»*. Pour cela il faut que l'ensemble des gens vivant sur un territoire puissent décider de l'usage du foncier et enlever une partie du droit de propriété « *au seul pouvoir du propriétaire* ». Ces idées rejoignent celles que Pisani avait exprimées dans son Utopie Foncière (Pisani, 1977) et celles que défend aujourd'hui le mouvement Terre de Liens.

Dans la mouvance de la lutte du Larzac mais en dehors du périmètre d'extension du camp, une AFP (Association Foncière Pastorale) avait été créée sur la commune de Sainte-

---

[114] Bové, 2002. « AGTER - FRANCE. La Société Civile des Terres du Larzac, une approche novatrice et originale de la gestion foncière des territoires ruraux. »

[115] « GFA : Groupements fonciers agricoles. » (http://www.larzac.org/organiser/gfa.html)

[116]Bové, 2002. « AGTER - FRANCE. La Société Civile des Terres du Larzac, une approche novatrice et originale de la gestion foncière des territoires ruraux. »

[117] « Le Larzac, laboratoire foncier. » (http://www.larzac.org/resister/terres.html)

Eulalie-de-Cernon pour gérer le foncier collectivement à la demande d'éleveurs de brebis laitières qui utilisaient ces terres pour l'estive. Puis, deux éleveurs s'y installèrent de manière permanente. Ce foncier appartenant essentiellement à la commune, l'AFP est gérée par la secrétaire de mairie.[118] Par ailleurs, d'autres GFA se créèrent dans le Sud-Aveyron.

Cette expérience inspira d'autres initiatives de gestion collective de terres qui essaimèrent et continue d'essaimer partout en France : les GFAM (Groupements Fonciers Agricoles Mutuels), le portage foncier par des collectivités ou par des AMAP (Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne), la création d'AFP ou encore le mouvement Terre de Liens poursuivant la réflexion sur les questions foncières. En même temps que la lutte du Larzac, débutait l'opposition au projet d'aéroport de Notre-Dame des Landes (en 1972) qui sera, à partir de 2008, l'objet d'occupations de terres sur la ZAD (Zone d'Aménagement Différé, surnommée « Zone A Défendre » par les opposants au projet), suivies d'autres occupations d'autres ZAD un peu partout en France. Ces mobilisations citoyennes revendiquent toutes le droit d'accéder aux terres agricoles.

La lutte du Larzac fut également une aventure qui marqua profondément la vie du territoire. En effet, elle attira, et continue d'attirer, des « étrangers » souvent néo-ruraux s'y installant, pour y être agriculteurs, artisans ou autres. Les dynamiques collectives qu'elle engendra donnèrent lieu à bien d'autres initiatives collectives locales, dépassant le seul cadre de l'agriculture. A titre d'exemple, citons la création de la Confédération Paysanne de l'Aveyron en 1987 et du SPLB (Syndicat des producteurs de lait de brebis), de l'APAL (Association pour la Promotion de l'Agriculture sur le Larzac devenue Association pour l'Aménagement du Larzac, de l'AVEM (Association Vétérinaires et Eleveurs du Millavois) issue du groupe vétérinaire de « Larzac-Université » qui devint "Centre d'Initiative Rurale", antenne locale de la FDCIVAM (Fédération Départementale des Centre d'Initiatives pour la Valorisation et l'Aménagement du Milieu rural), de la coopérative des Bergers du Larzac, du PNR des Grands Causses, de cafés et radios associatives (Radio Larzac et Radio Saint Affrique), le développement des CUMA (Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole), et des GIE (Groupement d'Intérêt Economique), des marchés et magasins de producteurs, et bien d'autres encore. Par ailleurs, dès 1973, une nouvelle école fut créée, chose rare à l'époque, la plupart des territoires ruraux français subissant un fort exode rural.

Sur le Larzac, la lutte pour les terres fut donc le support d'un projet plus vaste de développement local, rassemblant des initiatives dans tous les domaines. Encore aujourd'hui ses habitants se battent pour maintenir la vie de ce territoire.

[118] Ancien éleveur de brebis sur l'AFP du Larzac

ANNEXE 7 : TYPOLOGIE ET CARACTÉRISTIQUES DES MONOGRAPHIES DE TRANSMISSION

Type 1 : GAEC familial avec vente des parts et donation de la ferme

Numéro de la ferme	**2**	**3**
Surface initiale	25 ha	60 ha
Référence laitière	190 hectos	800 hectos
Production laitière	220 hectos	1 100 hectos
Capital social du GAEC (sans foncier)	60 000 €	79 000 €
Répartition du capital du GAEC	30 000€ et 30 000€	38 000 € et 31 000€
Fermage au père	1 500€/ an	8 000€/ an
Location à l'installation	23 ha	30 ha
Prix du fermage	350 €/ha	350 €/ha
DJA	21 000 €	31 600 € et 29 600 €

Type 2 : ouverture d'un GAEC familial à un HCF avec donation et propriété à l'associé CF

Numéro de la ferme	**8**	**12**
surface	55 ha	57 ha
nombre de brebis	300 brebis	260 brebis
Capital social	100 000 €	60 000 €, réévalué 48 000 €
Part rachetée par l'associé HCF à son installation	10%	10%
DJA	38 000 €	28 800 €
prix des terres	3 500 €/ha	8 000 €/ha

Type 3 : Transmission HCF par le biais d'un GAEC et d'un GFA

Ferme	**10**
surface	250 ha
nombre de brebis	700
référence	1 550 hectos
prix d'achat	280 000 euros + 350 000 pour la reconstruction
fermage au GFA	30 000 €
capital social du GAEC	300 000 €

Type 4 : vente de la ferme à un repreneur HCF individuel

Numéro de la ferme	**4**	**11**
SAU	120 ha	150 ha
nombre de brebis	500	600
référence	930 hectos	1 250 hectos
coût de la reprise	800 000 €	1 000 000 €
Emprunt (sur 20 ans)	545 000 €	100 000 €

Type 5 : Location (totale ou partielle) à un couple HCF (fermes 5 et 6)

Numéro de la ferme	**5**	**6**
surface	200 ha (70 ha appartenant aux cédants)	250 ha du cédant + 30ha de communaux
nombre de brebis	300	350 brebis
référence	600 hectos	800 hectos
fermage	10 000 €/an	15 000 €/an
bâtiments	vendus à 210 000€	loyer faible : 1500 €/an

Type 6 : vente des terres aux voisins sans transmission de la ferme

Numéro de la ferme	**7**
surface	90 ha
nombre de brebis	300
prix de vente des terres	3500 €/ha

Type 7: reprise HCF avec propriété à un tiers

Numéro de la ferme	**1**	**9**
surface	45 ha	250 ha
nombre de brebis	220	160
référence	460 hectos	350 hectos
prix de la reprise	50% des parts du GAEC: 55000€	valeur d'usage : 90 000 €
Tiers intervenant	Terre de Liens	Société Civile des Terres du Larzac

ANNEXE 8 : ANALYSES SWOT DES DIFFERENTS TYPES DE TRANSMISSION

Type 1 : GAEC familial avec vente des parts et donation de la ferme

Tableau 6 : Analyse SWOT du type 1

Forces	Faiblesses
• Dissociation de l'outil d'exploitation et du patrimoine (terres et bâti) • Parts sous-évaluées et donc plus accessibles. Rachetées par le repreneur familial, déduite de la succession • Arrangement familial pour la succession : donation de la ferme avec, si besoin et si bonne entente de la fratrie, sous-évaluation des soultes à payer.	• Valeur de la part déconnectée de la valeur réelle du bien. • Source de conflits entre héritiers. • Comptes-courants déséquilibrés, à rééquilibrer.
Opportunités	**Menaces**
• Capital à racheter moins élevé. • Dans un premier temps, le cédant peut louer ou donner en se réservant l'usufruit et louer aux repreneurs ce qui lui apporte un complément de retraite. • Droit suisse : révision de la valeur et du partage entre les successeurs en cas de vente du bien	• Risque en cas de mésentente entre successeurs : réclamation des non-repreneurs pour une réévaluation vénale → soultes trop élevées, besoin d'emprunter, risque d'endettement supplémentaire, les banques n'acceptent pas toujours de financer les soultes. • Les compte-courants déséquilibrés sont source de risque en cas de dissolution du GAEC qui devra emprunter pour rembourser le compte-courant de l'associé sortant.

Type 2 : ouverture d'un GAEC familial à un HCF avec donation et propriété à l'associé CF

Tableau 7 : Analyse SWOT du type 2

Forces	Faiblesses
• Montant de l'installation plus accessible pour un HCF	• Différence de pouvoir entre les associés propriétaires et non propriétaires. • Possible réévaluation des parts pour payer le cédant, valeur plus proche de la réalité et donc plus chère que dans le cadre familial. Dans le cas contraire, compte-courants déséquilibrés, à rééquilibrer.
Opportunités	**Menaces**
• Installation HCF facilitée car pas le poids du foncier à racheter	• Risques de rémunérations et pouvoirs décisionnels proportionnels au capital investi et non au travail. • Les compte-courants déséquilibrés sont source de risque en cas de dissolution du GAEC qui devra emprunter pour rembourser le compte-courant de l'associé sortant.

Type 3 : Transmission HCF par le biais d'un GAEC et d'un GFA

Tableau 8 : Analyse SWOT du type 3

Forces	Faiblesses
• Reprise progressive par rachat progressif des parts, répartit la charge financière dans le temps et entre les associés • Poids équivalent de chacun sur le GAEC et la propriété, partage des charges et des bénéfices	• L'évaluation des parts est source de conflits et dépend de la bonne entente des associés. • Nécessité de garantir l'indépendance de chacun des associés lors de la constitution de la société pour prévenir les conflits et faciliter une éventuelle dissolution.
Opportunités	**Menaces**
• Le GFA permet de garder l'entité de la ferme et permet une transmission progressive de la propriété par rachat des parts. • Permet de donner une valeur non vénale aux terres, moins chères et plus liées à leur réelle rentabilité économique.	• Des comptes-courants associés déséquilibrés peuvent poser problème en cas de dissolution de la société. Si l'un des associés veut en sortir, les autres doivent racheter ses parts et rembourser son compte-courant. Risque d'endettement de la société.

Type 4 : vente à un HCF individuel se réinstallant

Tableau 9 : Analyse SWOT du type 4

Forces	Faiblesses
• Transmission de l'ensemble de la ferme • Accès à la propriété pour le repreneur • Décharge le cédant et dégage un capital important plus facile à partager et plus intéressant pour les successeurs car directement disponible	• Capital important, reprise non accessible à tous. • Besoin d'emprunter de grosses sommes. Risque que les banques ne prêtent pas ou exigent de grosses garanties. • Sacrifices des deux côtés, selon les capacités de financement du repreneur.
Opportunités	**Menaces**
• Complète maîtrise de l'outil de production pour le repreneur. Investissements pour l'avenir, possibilité de capitaliser et de constituer un patrimoine. • Pour le cédant, le montant de la vente constitue un complément de retraite et un capital disponible à transmettre	• Endettement du repreneur. • Investissement pas forcément rentable selon la conjoncture. • Hypothèque de la ferme voire d'autres biens personnels.

Type 5 : location (totale ou partielle) à couple HCF se réinstallant (fermes 5 et 6)

Tableau 10 : Analyse SWOT du type 5

Forces	Faiblesses
• Fermage faible, encadré par la loi, plus accessible pour les repreneurs que la propriété • Le cédant attaché à son patrimoine garde la maîtrise du foncier considéré comme placement sûr, le fermage est un complément de retraite	• Montant du fermage faible peu intéressant pour le propriétaire et ses descendants, couvre à peine les impôts fonciers et les frais d'entretien en cas de location de bâtiments
Opportunités	**Menaces**

• Facilite l'installation HCF • Le statut du fermage protège le fermier	• "cadeau empoisonné" aux successeurs, le fermage est une prison pour les propriétaires qui ne sont pas libres de disposer de leurs biens. • Un fermier non connu risque de ne pas payer entretienne mal le bien et le dévalue. Diminution du prix de vente du fait du droit de préemption du fermier et pas de candidat pour acheter des terres louées sauf pour d'éventuels investisseurs extérieurs • Pour les repreneurs, risque que le propriétaire n'accepte pas les investissements sur les bâtiments, financièrement trop lourds par rapport au prix du fermage ou jugés non nécessaires • Risque de mauvais rapports entre fermiers et bailleurs qui surveillent comment sont gérés leurs biens et se méfient des retards de paiement

Type 6 : vente aux voisins sans installation, pas de transmission de la ferme

Tableau 11 : Analyse SWOT du type 6

Forces	Faiblesses
• Maximise la somme gagnée lors de la vente • Partage de la succession plus facile • Décharge le cédant des terres.	• En générale, les bâtiments ne sont pas vendus et/ou inutilisés. • Disparition d'une ferme par division
Opportunités	**Menaces**
• Le cédant profite de la présence de candidats prêts à acheter au prix du marché pour maximiser son gain. • Les terres vendues peuvent permettre le développement des exploitations voisines et les sécuriser, notamment pour leur autonomie fourragère. Jusque-là, elles leur apportaient également des droits à primes (DPU, ICHN) et des références laitières supplémentaires. Cet agrandissement peut leur permettre d'augmenter leur main d'œuvre et d'installer quelqu'un.	• Agrandissement parfois non nécessaire des fermes voisines déjà grosses, risque de terres délaissées ou mal travaillées et d'enfrichement s'ils n'augmentent pas leur main d'œuvre. • Surcharge de travail dans les fermes qui s'agrandissent • Diminution du nombre d'actifs. A terme, une famille en moins dans le village et des bâtiments vides : risque de désertification, de disparition des services conduisant à un contexte social moins attractif.

Type 7 : reprise HCF avec propriété à un tiers

Tableau 12: Analyse SWOT du type 7

Forces	Faiblesses
• Coût de la reprise plus accessible car allégée du poids de la propriété, soit du foncier et des bâtiments (Terre de Liens, GFA, SCTL, portage foncier par un tiers), soit du reste de l'outil d'exploitation (pour Labeliance)	• Repreneur non propriétaire, pas totalement libre selon le propriétaire (par exemple pour les investissements sur les bâtiments, pour l'évaluation de la valeur d'usage sur la SCTL, …) • Si rachat par un tiers, nécessité de trouver des capitaux sûrs et durables (épargne solidaire ou placements financiers). • Le repreneur dépend de la politique et des moyens du financeur.
Opportunités	**Menaces**
• Facilite l'installation de jeunes éleveurs HCF peu dotés. Dans certains cas, le repreneur devra ou pourra racheter progressivement pour devenir propriétaire. • Protège le repreneur des descendants du cédant-propriétaire, susceptibles de reprendre leurs biens en fin de bail • Décharge en même temps le cédant tout en lui rendant son capital en argent, complément de retraite et succession	• Risque que le propriétaire ne puisse pas assumer correctement sa propriété (manque de moyens, de compétences et financements peu durables). • En cas de placement rémunéré comme Labeliance, il y a une obligation de résultats. • Risque de contraintes supplémentaires imposées par le propriétaire, relative perte de liberté du fermier. • Dans le cas où le repreneur doit progressivement racheter la propriété, risque qu'il n'en ait pas les moyens et doive pour cela s'endetter.

ANNEXE 9 : FREINS ET ATOUTS DU TERRITOIRE DU SUD-AVEYRON POUR UNE CONCERTATION AUTOUR DE LA TRANSMISSION DES FERMES

Tableau 13 : Atouts et freins du Sud-Aveyron pour une concertation autour de la transmission des fermes

ATOUTS	FREINS POTENTIELS
• Culture du collectif et des innovations (AOP et SCTL) • « culture de lutte » • Culture de la négociation à Roquefort • Union des paysans et d'autres catégories de personnes lors de la lutte du Larzac • SCoT et projet LEADER par le PNR • Dynamisme des laiteries qui recherchent du lait de brebis • Filières structurées ou en restructuration • Bonne réputation agricole de sérieux et de collectif. • Profession agricole très organisée, syndicalisme actif • Dynamisme associatif • Territoire attractif pour sa qualité de vie et son dynamisme associatif et culturel • Constat partagé sur la problématique du renouvellement des agriculteurs • Proximité de plusieurs grandes villes dont Rodez, Albi, Toulouse et Montpellier et accès facilité par l'autoroute et la D999 • Relative ouverture aux HCF et néo-ruraux	• Pas de situation de crise clairement identifiée par les différents acteurs. • Question du renouvellement pas ou très peu abordée au sein de la filière ovin lait, pas encore une réelle préoccupation, manque de prise de conscience • Impression que les règles de volumes et de prix résoudront tout le problème d'installation alors qu'elles ne règleront pas les problèmes de rentabilité du capital et l'accès au foncier • Eleveurs et industriels de Roquefort n'ont individuellement pas intérêt à encourager les transmissions : les éleveurs pour pouvoir agrandir leurs propres exploitations et les industriels pour faire des économies de transport • Quelle prise de conscience des différents acteurs de la problématique ? dans quelle mesure chacun se sent-il concerné et serait prêt à se mobiliser ? • Profession organisée mais figée : quelles évolutions possibles dans la politique agricole du territoire ? quelle capacité d'innover ? • Incertitudes sur l'avenir de la filière Roquefort : quel ancrage territorial ? • Les habitants (y compris les paysans) ne sont pas forcément très attachés du patrimoine agricole du territoire (dont Roquefort). Il est surtout mis en avant pour le tourisme. • Pour l'instant très peu de moyens humains sont dédiés à la transmission à la Chambre d'Agriculture • Candidats à l'installation en ovin lait ? Problème de main d'œuvre insuffisante. • Quelle implication des collectivités, des élus et des citoyens ? Quelle connaissance de leurs moyens d'agir ? • Certaines collectivités semblent se limiter au développement touristique et semblent peu se préoccuper de l'agriculture. • Quelle culture du développement local ?

AGRO CAMPUS OUEST	Diplôme : Ingénieur agronome
	Spécialité : Génie de l'Environnement
	Spécialisation / option : Agricultures Durables et développement Territorial
	Enseignant référent : Jean-Eudes Beuret
Auteur : Marie Mouihi	Organisme d'accueil : Terre de Liens Midi-Pyrénées
Date de naissance : 1er juillet 1990	Adresse : 36, rue Bernard Mulé 31400 TOULOUSE
Nb pages : 83 Annexe(s) : 108	Maître de stage : Fabrice Ruffier
Année de soutenance : 2015	

Titre français : Dynamiques territoriales et stratégies de transmission des élevages ovin lait dans le Sud-Aveyron

Titre anglais : Territorial dynamics and transfer strategies of milk sheep farms in the South-Aveyron

Résumé :

Si la région du Sud-Aveyron reste plus dynamique que la moyenne nationale, grâce notamment à la filière Roquefort, le monde agricole est confronté comme ailleurs à un problème de renouvellement des agriculteurs, dont environ un tiers a plus de 55 ans. C'est pourquoi la question de l'avenir des fermes se pose sérieusement. De plus, comme partout en France, le nombre d'exploitations agricoles et d'agriculteurs n'a cessé de diminuer. Pour freiner cette « hémorragie » qui semble être amenée à s'aggraver, il semble indispensable de réagir et d'intervenir pour permettre la reprise des fermes par de nouveaux agriculteurs. Alors que ce constat est partagé par l'ensemble de la « profession » agricole, les actions menées et les solutions proposées n'ont jusqu'à présent pas réussi à inverser la tendance.

En effet, bien que la volonté collective d'installer des agriculteurs soit par tous affichée, cela ne semble pas suffire à maintenir le nombre de fermes et d'agriculteurs. Ceci s'explique notamment par une confrontation entre l'intérêt général du territoire et les intérêts individuels de chacun. C'est pourquoi, cette étude porte plus particulièrement sur les stratégies individuelles des éleveurs (cédants et repreneurs) lors de la transmission d'une ferme en veillant à expliquer les éléments du contexte socio-économique (marché foncier, politiques agricoles, marché laitier et réforme de Roquefort) influençant ces stratégies.

Cette étude portée par l'association Terre de Liens Midi-Pyrénées, s'intéresse principalement au transfert des fermes (terres et bâti) selon trois approches privilégiées : foncière, patrimoniale et financière. C'est donc sous ces trois angles que furent menés les entretiens auprès des différents acteurs « témoins » et que fut analysé une douzaine d'exemples de transmissions. Après une caractérisation de chaque type de transmission, un ensemble de facteurs influençant les choix des cédants et des repreneurs furent identifiés.

Enfin, dans un dernier temps, furent présentées quelques pistes de solutions, individuelles et

collectives, basées sur des réflexions et des initiatives déjà existantes ou envisageables pour favoriser le maintien des fermes sur le long terme, situées au cœur d'un projet de développement local.

Abstract :

If the area of South-Aveyron keeps a better agricultural dynamic than the national average, thanks to the Roquefort chain, it's also facing a problem of renewal of the farming generations since one third of farmers are more than 55 years old. That is why the farms' future became a critical issue. Moreover, like everywhere in France, the number of farmers and farms never stopped decreasing. To limit this "hemorrhaging" which seems to worsen, it seems necessary to take action to facilitate the transfer of farms to new farmers. While, this observation is shared by the whole agricultural sector, the actions taken and the solutions proposed didn't reverse the current trend so far.

Indeed, even if the collective willingness to settle new farmers is shown everywhere, it doesn't seem sufficient to maintain the number of farms and farmers. This is explained by the contradiction between the public interest of the territory and the individual interests of everyone. Therefore; this study focuses on individual strategies of farmers (transferors and purchasers) during a farm transfer and explains the elements of socio-economic context (land market, agricultural policies, dairy market and Roquefort reform) influencing these strategies.

This study commissioned by the organization Terre de Liens Midi-Pyrénées deals with farm transfer along three major approaches: land oriented, patrimonial and financial. From these perspectives, "witnesses" actors have been interviewed and case studies of farm transfers have been analyzed. After characterizing different types of farm transfer situations, this study highlights some factors influencing farmers' choices. Finally, this paper proposes some ideas of solutions based on considerations and existing or feasible initiatives to enable the long-term maintain of farms, in the center of a local development project.

Mots-clés : Transmission de fermes, stratégies, foncier agricole, Roquefort.

Key Words: Farms transfer, strategies, agricultural lands, Roquefort.