

# Paroles de foncier

LE PÉRIODIQUE DE LA TRANSMISSION RÉUSSIE,

édité par la Safer Aquitaine Atlantique



ÉDITO

## Transmettre en toute sécurité !

Pour un agriculteur qui s'est investi durant toute sa carrière sur son exploitation, l'approche de la retraite, en particulier lorsqu'est envisagée la vente de son exploitation, est souvent une période sensible. Au-delà des interrogations légitimes sur le prix de vente, sur la recherche d'un acquéreur et sa solvabilité ou sur les enjeux fiscaux notamment, se pose pour tout cédant la question de la sécurisation de sa transaction.

Transmettre un outil de travail qui peut comprendre entre autre du matériel, des bâtiments d'élevage, un chai, des stocks... autant d'actifs pour lesquels le risque toujours possible d'un vice caché peut très vite rattraper un vendeur dans sa quiétude de jeune retraité !

Dans ce contexte, la Safer, au titre de sa responsabilité, en particulier juridique et financière, est de nature à apporter à un cédant une sérénité bien méritée.

Bien au-delà de cette sécurité relevant du cadre légal encadrant ses missions, c'est pour la Safer un engagement pris au titre de la confiance qui lui est faite par un cédant. Si cet engagement s'appuie sur l'expertise des techniciens de terrain, il trouve sa pleine légitimité dans la confiance que les centaines d'agriculteurs lui accordent chaque année en confiant la vente de leur bien à la Safer.

Transmettre en toute sécurité, c'est l'un des services, et non le moindre, que vous apporte la Safer !

**Jean-Michel Anaclet**  
Président du Comité technique  
Safer des Landes



PAROLES DE PRO

> La Safer, un acteur de confiance dans les moments difficiles

p.4

PAROLES D'EXPERTS



Une nouvelle Politique Agricole Commune

p.2

PAROLES DE PARTENAIRES



La Safer mobilise ses partenaires pour des transactions «sans mauvaises surprises»

p.6

# Paroles d'experts



## > Une nouvelle Politique Agricole Commune

Après plus de 2 ans de négociations, un accord sur la réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) pour la période 2014-2020 a été trouvé le 26 juin 2013 entre les institutions européennes. En France, les crédits du 1<sup>er</sup> pilier de la PAC diminueront de 4% environ entre 2013 et 2019. En revanche, les crédits français sur le second pilier sont en hausse alors qu'ils baissent de 8% au niveau européen.

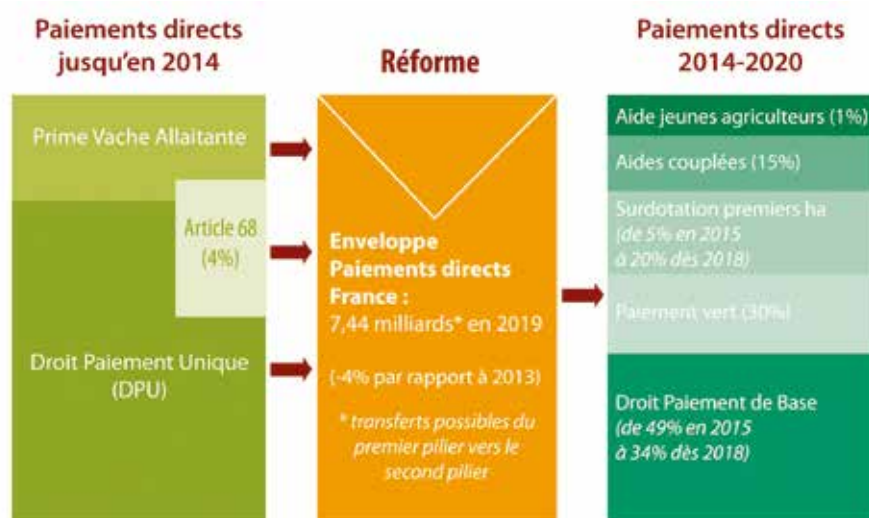
Désormais, le gouvernement français finalise ses choix sur les modalités de mise en oeuvre de la PAC en France d'ici août 2014. Dans son discours du 2 octobre dernier au sommet de l'élevage de Cournon, François Hollande a annoncé les grandes priorités de la France concernant la nouvelle PAC.

La première priorité du gouvernement est de soutenir l'élevage. Aussi, le budget actuel des aides couplées animales sera maintenu. Une prime à la vache laitière et une prime à l'engraissement seront introduites.

La modernisation des agricultures est également une priorité pour le Président de la République. Elle passera notamment par un nouveau dispositif de soutien aux jeunes agriculteurs.

François Hollande a également affirmé soutenir une meilleure répartition des aides entre agriculteurs. Aussi, la France a opté pour une convergence des aides découplées au niveau national. Cette convergence sera progressive et devrait atteindre 70% en 2019. Elle s'accompagnera d'un dispositif

### La nouvelle structure des paiements directs en France à partir de 2015



Source : Chambre régionale d'agriculture de Normandie, traitement Chambre régionale d'agriculture d'Aquitaine. Avertissement : ce schéma a été modifié par la Chambre régionale d'agriculture d'Aquitaine sur la base des éléments connus au 20 octobre 2013.

de limitation des pertes des exploitations à hauteur de 30%. Un «bonus» sera également attribué sur les 52 premiers hectares des exploitations pour soutenir l'activité et l'emploi notamment en élevage.

Enfin, la France introduira le «paiement vert», une nouvelle aide découplée conditionnée au respect de trois mesures environnementales.

### L'impact de la réforme du premier pilier sur la Ferme Aquitaine

La réforme du 1<sup>er</sup> pilier de la PAC serait légèrement défavorable à la Ferme Aquitaine en raison de la baisse progressive du budget national des paiements directs. Toutefois, ce résultat masque d'importantes disparités entre systèmes d'exploitations et par conséquent entre départements. On note en effet une forte redistribution en faveur des petites

structures et de l'élevage extensif. Cette redistribution s'opère par la convergence des aides à l'hectare vers un même montant, le «bonus» sur les 52 premiers hectares, le couplage maximal des aides en faveur de l'élevage et la revalorisation de l'indemnité compensatoire pour les zones à handicaps naturels sur le second pilier.

En partenariat avec la DRAAF, la Chambre régionale d'agriculture d'Aquitaine a engagé un travail de simulation sur l'impact de la réforme de la PAC dans les exploitations de la région afin d'apprécier les systèmes de production les plus impactés et d'orienter le conseil agricole de manière efficace. Ces simulations sont réalisées selon les orientations technico-économiques des exploitations (OTEX) et selon la typologie INOSYS afin de mieux appréhender la complexité et la diversité des systèmes de production aquitains.

## > PAC 2014-2020 : l'Aquitaine mobilisée

**La nouvelle PAC 2014-2020 et son impact sur la ferme aquitaine ont été au cœur des travaux de la session de la Chambre régionale d'Agriculture, le 19 novembre 2013, à Bordeaux Sciences Agro.**

Début octobre 2013, à Cournon d'Auvergne, le Président de la République a annoncé les grands arbitrages de la France sur la future Politique Agricole Commune 2014-2020, après l'accord politique signé le 26 juin par les institutions européennes : *«une PAC plus juste, plus verte, plus transparente, plus régulatrice et tournée vers les jeunes»*, a résumé le ministre de l'agriculture, Stéphane Le Foll.

En Aquitaine, la concertation sur les programmes européens a démarré depuis mars 2013. Conformément aux instructions nationales, le pilotage des travaux est assuré en co-présidence par le Conseil régional d'Aquitaine, nouvelle autorité de gestion des fonds européens (2<sup>ème</sup> pilier), et le Secrétariat Général pour les Affaires Régionales (SGAR). Les Chambres d'agriculture, l'ensemble des co-financeurs et les acteurs des secteurs agricoles, forestiers et du monde rural suivent de près cette concertation.

Les six Chambres d'agriculture d'Aquitaine contribuent à chaque étape du processus de concertation. Une première contribution a été envoyée en mai 2013 à la Préfecture de Région et au Conseil régional.

En septembre 2013, la Chambre régionale d'agriculture a également organisé un atelier de concertation avec le réseau Chambres, les



filiales et tous les partenaires, pour examiner les mesures du programme de développement rural. D'autres sont envisagés sur les premiers mois de 2014, notamment

pour finaliser les priorités stratégiques régionales, prenant en particulier en compte l'enveloppe budgétaire définitive allouée à la région Aquitaine.

Chambre Régionale d'Agriculture d'Aquitaine  
Cité mondiale - 6, parvis des Chartrons - 33075 Bordeaux cedex  
Tél. : 05 56 01 33 33 - Fax : 05 57 85 40 40  
E-mail : [communication@aquitaine.chambagri.fr](mailto:communication@aquitaine.chambagri.fr)  
Site : [www.aquitainagri.fr](http://www.aquitainagri.fr)

# Paroles de pro



## > La Safer, un acteur de confiance dans les moments difficiles

**En 2012, lorsque Jean-Marie Faure, viticulteur à Cardan, a compris qu'il ne s'en sortirait pas, et a opté pour le choix difficile de tout arrêter et de vendre son exploitation, c'est tout naturellement vers la Safer qu'il s'est tourné. Une cession a priori douloureuse, qui cache en vérité une plus belle histoire.**

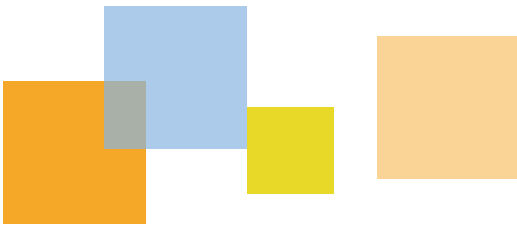
Lorsqu'en 2008-2009, Jean-Marie Faure revend sa propriété de 37 ha à Saint-Laurent-du-Plan «pour sortir du carcan du négoce et repartir sur une petite exploitation et travailler un vin de qualité», c'est à Cardan, sur l'exploitation de 10 ha du Château Amanieu d'Albret qu'il choisit de s'installer. Et la masse de travail qui l'attend, construction d'un nouveau chai, restructuration du vignoble et réhabilitation de la belle demeure girondine qui trône sur la propriété ne lui font pas peur. Il se lance dans l'aventure avec passion et envie, comme tous ceux qui croient en la force de leurs rêves. Un nouveau départ pour le viticulteur et sa famille facilité par la vente de sa propriété précédente menée «sans problème» par les équipes de la Safer.

Mais le rêve d'«une viticulture de haute qualité sans trop de traitements» sur cette exploitation en Côtes de Bordeaux et Bordeaux Supérieur, est venu se briser à la dure réalité des règles subtiles



de la commercialisation en vente directe. Pourtant, la qualité était bel et bien au rendez-vous. Reconnu par quelques célébrités du showbiz et de la gastronomie, le Château Amanieu d'Albret est cité dans le guide Hachette en 2011 et a remporté quelques médailles, dont le Concours des vins de Bordeaux pour son Bordeaux Blanc Sauvignon 2009. Mais cette qualité a forcément un prix. Un prix que «beaucoup ne veulent pas risquer quand ils ne connaissent pas l'étiquette», regrette Jean-Marie Faure. Et le rêve vire à «l'échec

personnel» pour le viticulteur alors bien décidé alors à tout arrêter. «Quand j'ai compris qu'on ne vendait pas assez pour pouvoir assurer, j'ai contacté la Safer pour qu'ils s'occupent de la vente». Et une fois de plus, il n'a pas été déçu de la prestation. «Ils sont professionnels, droits et carrés. Je savais que je pouvais leur faire confiance. Ils ont trouvé l'acquéreur et se sont occupés des différentes expertises à réaliser avant la vente, que ce soit sur le matériel, le chai ou le respect des règles de l'ODG... La Safer a très bien joué son jeu, insiste-t-il, et



*M. Lachat qui a suivi le dossier, s'est toujours montré disponible pour répondre à nos questions ou nous rassurer». Une prestation qui a apporté un peu de sérénité dans un moment difficile.*

Dans ce dossier, c'est tout un réseau de partenaires qui a été mobilisé, explique Michel Lachat. *«La Chambre d'agriculture et l'ODG des Bordeaux et Bordeaux Supérieur pour les expertises, et, pour trouver l'acquéreur, j'ai pris contact avec une agence immobilière avec laquelle nous avons déjà travaillé A2Z Agency.»* Une agence spécialisée dans les transactions de propriétés viticoles qui a su développer un réseau de partenaires à l'étranger. C'est par ce biais que Daniel Carmagnat, le directeur de l'agence, a proposé à Tim Richardson, lui-même en contact avec une agence britannique, de visiter l'exploitation et de rencontrer le vendeur. *«C'est un anglais qui a un poste à responsabilité dans l'industrie automobile. Il est passionné par la France, il a toujours rêvé d'y vivre et d'y fonder sa famille. C'est quelqu'un de très bien, il adore la région et le vin de Bordeaux.»*, raconte Jean-Marie Faure.

Entre ces deux-là le courant est bien passé, et si la propriété n'a pu exhausser le rêve de l'un, elle saura certainement réaliser celui de l'autre, sans pour autant laisser son ancien propriétaire sur le carreau. *«Au départ je ne voulais vendre que le chai et le vignoble, mais l'acquéreur m'a aussi demandé*



*de lui céder la maison, et puis il m'a proposé de rester pour gérer l'exploitation.»*

Malgré un temps d'hésitation, le nouvel arrivant a su convaincre le viticulteur, lui promettant *«carte blanche dans sa manière de travailler»*. Une liberté chère à Jean-Marie Faure. Une seule condition, *«faire un vin de qualité vendu à la bouteille»*, autrement dit, continuer à faire ce pour quoi il avait acheté et restructuré l'exploitation... *«J'ai dit banco, et signé un CDD !»*. D'ailleurs, *«ce contrat contient une clause de transmission de savoirs»*, explique assez fièrement Jean-Marie Faure. *«Quand M. Richardson vient, je lui montre comment je travaille, dans les vignes et au chai. Et je fais réellement ce que je veux, comme si c'était mes vignes. Il y a une vraie relation de confiance entre nous, c'est assez rare pour le souligner.»* *«Sur le potentiel de production de*

*60 000 bouteilles, on en fait 20 000 et on vend le reste au vrac, mais l'objectif est de tout vendre en vente directe»*, insiste Jean-Marie Faure.

Cela fait tout juste un an que la transaction s'est réalisée, mais Tim Richardson est plein de projet pour soutenir la commercialisation : aménager un gîte et construire près du chai flambant neuf, des bureaux et un espace de vente et de dégustation. Des projets qui pourraient bien pousser Jean-Marie Faure à accepter le CDI que lui propose aujourd'hui son employeur... A moins qu'il ne songe à se reconvertir en conseiller Safer. Il le reconnaît lui même : *«Leur travail est tellement bien fait, que quand j'ai voulu tout arrêter, j'ai pensé aller travailler pour eux. Après tout, je connais bien toutes les propriétés du coin... !»*.

# Paroles de partenaires



## > La Safer mobilise ses partenaires pour des transactions « sans mauvaises surprises »

En choisissant de faire appel à la Safer pour la vente de son bien, Jean-Marie Faure a pu bénéficier de l'expérience et de la connaissance du marché de la structure, mais aussi à travers elle, de son réseau de partenaires locaux. Le tout, permettant d'assurer une sécurité opérationnelle et juridique à la vente. Sur le dossier du Château Amanieu d'Albret, c'est Christophe Barthes, conseiller viticole, spécialisé en diagnostic pulvé et matériel à l'ASCAR (Association Service Conseil Agricole Régional) dépendante de l'ADAR de Sainte-Foy-La-Grande et Florian Reyne, Délégué général des Bordeaux et Bordeaux Supérieur, partenaires réguliers de la Safer, qui ont été contactés afin de réaliser, chacun dans leur domaine de compétences, des audits qualitatifs et réglementaires sur la propriété. Ils nous expliquent en 3 questions, les modalités et objectifs de leurs interventions.

### 1) Dans quel cadre et comment êtes-vous intervenus sur cette vente ?

**Christophe Barthes :** Comme pour toute opération de vente, la Safer m'a contacté et m'a fourni une liste de matériels vitivinicoles à diagnostiquer. J'établis alors un rendez-vous, avant la date de la signature, et lors de ma visite je note tous les points défectueux ou non conformes que je remarque sur le matériel présent sur la liste

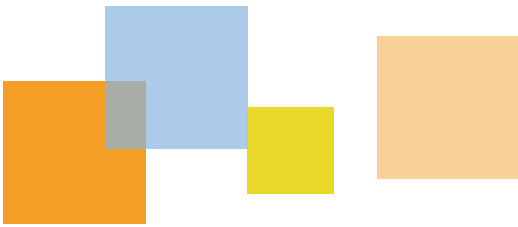


fournie par la Safer. J'établis ensuite un compte-rendu écrit qui est transmis à la Safer, au vendeur, et à l'acquéreur du bien.

**Florian Reyne :** La Safer sollicite le syndicat des Bordeaux et Bordeaux supérieur pour réaliser des audits d'exploitation, sur la base des cahiers des charges des AOC pouvant être revendiquées sur la propriété.

### 2) Quelle est la nature des informations contenues dans les audits et expertises fournies, et en quoi sont-elles un élément de sécurisation de la vente ?

**Christophe Barthes :** Lors de mes visites je vérifie le local phytosanitaire, le hangar à matériel avec le stockage des hydrocarbures, l'atelier et les installations des chais. L'objectif est ici de repérer et prévenir tout risque, qu'il s'agisse d'accidents, risque de chutes par exemple, ou de pollution environnementale. En termes de réglementation, les audits se basent principalement sur la réglementation du Code du travail et les normes d'équipements machines. Certaines d'entre elles sont communes à tout type de matériel, mais d'autres sont spécifiques à certaine machine contrôlée. Dans la pratique, la durée de mon intervention varie



donc en fonction du nombre et de la spécificité des outils dont je dois vérifier la conformité.

Une fois le rapport rédigé, il permet à la Safer mais aussi au vendeur et à l'acquéreur d'être informés sur l'état général du matériel, ses dysfonctionnements s'il y en a, ou sa non conformité. C'est un élément de transparence qu'il est important de connaître avant la vente pour sécuriser les différentes parties prenantes et éviter les mauvaises surprises sur la qualité du bien vendu.

**Florian Reyne :** Les informations contenues dans les audits de l'ODG sont de nature réglementaire. Lors de l'audit, nous constatons si l'exploitation présente des écarts, ou non, aux règles des cahiers des charges. Nous notifions dans le rapport d'audit si les autocontrôles, les obligations déclaratives, les tenues de registres, les conditions structurelles et annuelles de production sont respectées. Cela permet au vendeur et à l'acheteur d'avoir un état des lieux de l'exploitation sur le potentiel de production en AOC, comme par exemple le respect des zones AOC, les parcelles faisant parties d'un échéancier de restructuration, les parcelles affectées par une diminution de rendement, les matériels interdits ou obligatoires...



### 3) Au-delà des prestations demandées par la Safer, de quelle manière, pouvez-vous (vous ou votre structure) intervenir pour faciliter le bon déroulement d'une transaction, et assurer une certaine sérénité, tant au cédant qu'à l'acquéreur? Et comment vous solliciter ?

**Christophe Barthes :** Au-delà des demandes établies par la Safer, je vérifie également que certains contrôles ou normes de sécurité sont bien à jour au moment de la vente. Par exemple la présence et la répartition des extincteurs. Sur d'autres points, je ne fais pas les vérifications moi-même, mais je regarde par exemple que l'installation électrique a été régulièrement vérifiée, et qu'il n'y a pas de défaut de maintenance. Le rapport peut ainsi pointer la

nécessité de faire venir un expert sur tel ou tel autre aspect, non directement lié aux machines agricoles. Au delà des interventions demandées par la Safer tout agriculteur peut s'adresser à l'ASCAR pour obtenir une prestation d'expertise de même type. Nous accueillons tout le monde !

**Florian Reyne :** Le rôle de l'ODG sur ces dossiers n'est pas de conseiller mais de constater une conformité réglementaire. Cela permet d'avoir une information précise et fiable quant au respect des règles définies dans les cahiers des charges et réaliser la transaction en connaissance de cause.

Le service technique de l'ODG se tient à disposition des viticulteurs pour toute précision relative à ces points.

# Des paroles aux chiffres

## > Le marché foncier de l'espace rural : une progression des surfaces vendues en 2013

### LE MARCHÉ FONCIER RURAL EN 2013

	Surface mise sur le marché	Montant total des ventes
Gironde	14 600 ha	680 M€
Landes	13 900 ha	161 M€
Pyr.-Atl.	3 700 ha	171 M€

#### > GIRONDE

##### Les marchés fonciers des vignes et des forêts en progression

Les surfaces mises sur le marché ont progressé de +26% par rapport à 2012. Ce sont en particulier les marchés des vignes et de la forêt qui ont progressé, respectivement de +31% et de +75%, avec en particulier la vente exceptionnelle d'un massif forestier de près de 1600 ha. Les autres marchés agricoles évoluent peu (+7%), ainsi que les marchés non agricoles (résidentiel, constructions, loisirs) qui observent une légère baisse des surfaces vendues (-5%).

#### > LANDES

##### Les marchés fonciers agricoles et forestiers en progression

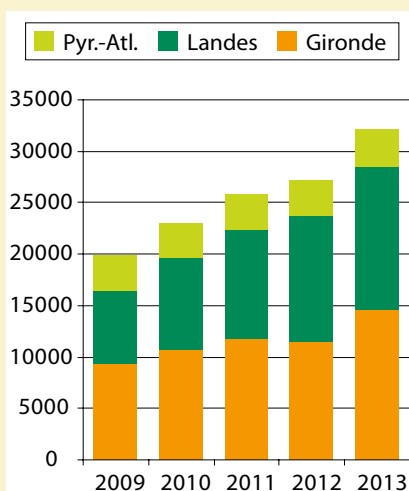
Les surfaces mises sur le marché ont progressé de +15% par rapport à 2012. Ce sont en particulier le marché agricole (+32%) et le marché forestier (+11%) qui ont progressé. Le marché forestier représente 63% des surfaces vendues en 2013, le marché agricole 26%.

#### > PYRÉNÉES-ATLANTIQUES

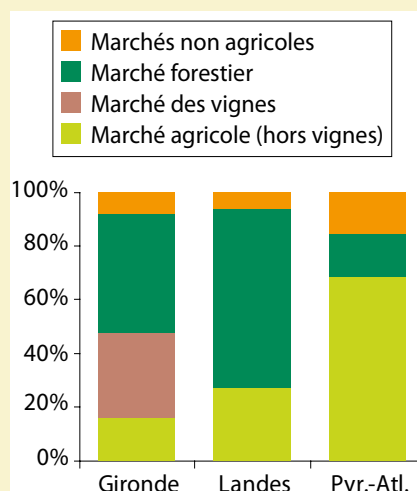
##### Un marché foncier rural en légère progression

Les surfaces mises sur le marché ont peu évolué (+7%) par rapport à 2012. L'ensemble des marchés de l'espace rural montre une progression, à l'exception des marchés non agricoles qui observent une baisse des surfaces vendues de -14%. Les surfaces agricoles mises sur le marché augmentent de +10% pour atteindre un peu plus de 2500 ha en 2013.

### LES SURFACES MISES SUR LE MARCHÉ (HA)



### LA PART DES MARCHÉS FONCIERS EN 2013 (% SURFACE VENDUE)



# Contacts

## Siège

18 avenue Louis Sallenave,  
CS 90605, 64006 Pau Cedex  
Tél. : 05 59 90 34 20  
accueil@saferaa.com  
Directeur général : Pierre POUGET

## Gironde

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

## Landes

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

## Pyrénées-Atlantiques

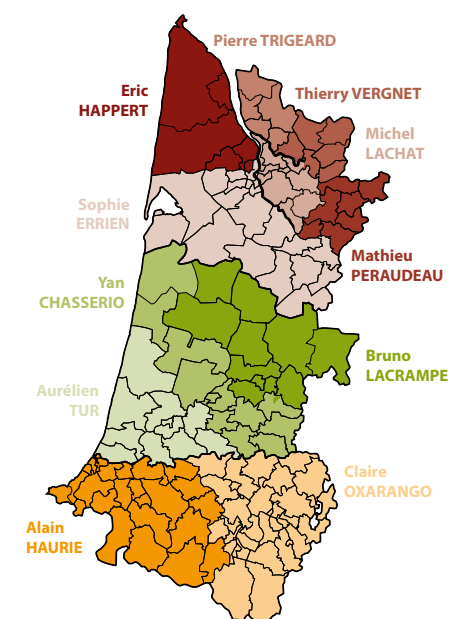
### Antenne Pays-Basque

Place Jean Errecart,  
64120 Saint Palais  
Tél. : 05 59 65 88 10  
Directeur départemental : Eric PENACQ

### Antenne Béarn

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

## Les conseillers fonciers de la Safer Aquitaine-Atlantique



[www.saferaa.fr](http://www.saferaa.fr)