



# GUIDE ACHAT D'UNE EXPLOITATION AGRICOLE

## La visite



# Avant-propos

Ce guide s'adresse principalement à quelqu'un (ou à un groupe) souhaitant acheter une exploitation agricole. Néanmoins si votre volonté est de louer un terrain agricole, de nombreux éléments évoqués dans le guide s'appliquent à votre situation, à vous d'ajuster quelque peu les critères et les éléments à regarder.

Ce guide n'a pas prétention à être exhaustif. Il a pour but de transmettre l'expérience terrain de notre équipe qui visite des fermes chaque semaine pour les proposer à la communauté de FEVE.



# La visite de ferme

<b><u>1. Trouver une exploitation agricole à reprendre</u></b>	<b>6</b>
1.1 - Préciser son projet	
1.2 - Où rechercher un terrain à reprendre ?	
1.3 - Faut-il se faire accompagner ?	
1.4 - Définir ses critères de sélection	
<b><u>2. Préparer la visite</u></b>	<b>12</b>
2.1 - Analyser la ferme en amont	
2.2 - Étudier le prix de vente du terrain agricole et des bâtiments	
2.3 - Préparer la liste des éléments à regarder sur place	
<b><u>3. Différencier les visites</u></b>	<b>16</b>
3.1 - La première visite : la vision globale	
3.2 - Les visites suivantes : les détails puis la négociation	
<b><u>4. Sur place : les éléments clés à repérer</u></b>	<b>20</b>
4.1 - Les lieux	
4.2 - Les terres	
4.3 - Les bâtiments	
4.4 - L'outil de production et le cheptel	
4.5 - Le contexte	
<b><u>5. Après la visite, transformer l'essai</u></b>	<b>24</b>
5.1 - Avancer dans sa réflexion	
5.2 - Mener les négociations	
5.3 - Bien s'entourer après la signature	
<b><u>Qui a écrit ce guide ?</u></b>	<b>28</b>
<b><u>Les autres contenus</u></b>	<b>30</b>
<b><u>Présentation de Fermes En ViE</u></b>	<b>31</b>



# INTRODUCTION

Vous souhaitez reprendre une exploitation agricole ? Racheter une ferme à vendre est une décision importante qui nécessite du temps (et sans surprise de l'argent). Une des étapes clés pour prendre la bonne décision lors de l'acquisition d'un terrain agricole est celle des visites.

Nous souhaitons dans ce guide vous accompagner dans ce moment essentiel de votre installation agricole. Pour vous accompagner nous traiterons de plusieurs éléments

- Où trouver des fermes à reprendre ;
- Définir ses critères de recherche ;
- Comment prévoir et planifier ses visites dans le but d'acheter une terre agricole ;
- Quels éléments clés de la ferme vérifier une fois sur place ;
- Comment faire une fois que l'on a pris sa décision d'achat d'un terrain agricole.







# 1 Trouver une exploitation à reprendre

Pour reprendre une exploitation agricole, il faut d'abord faire un travail de prospection des terrains agricoles à vendre. Il faut également être suffisamment au clair avec son projet agricole et ses critères de sélection pour pouvoir filtrer les recherches efficacement.





### 1.1 Préciser son projet

Premier point important à avoir en tête lorsque l'on visite une exploitation agricole à reprendre : avoir une idée assez claire et précise de son projet. Les éléments suivants doivent être établis dans votre tête :

- quelles activités agricoles sont envisagées (élevage, maraîchage, grandes cultures, arboriculture, etc.) ;
- avec quel type et mode de production (plein air, agriculture biologique, MSV, travail mécanisé, etc.),
- de quels bâtiments avez-vous besoin,
- dans le cas d'élevage quel cheptel vous souhaitez avoir et de quelle taille,
- quelle est la surface minimale/maximale compatible avec vos activités,
- où vous souhaitez vous installer :
- si vous avez une idée précise : vous définir une zone de recherche, par exemple un triangle entre trois villes
- si vous avez une vision plus floue : réfléchir aux zones où vous avez déjà un bon ancrage territorial (famille, ami-es, connaissances des lieux, réseau agricole, etc.)

Le risque si l'on ne clarifie pas ces éléments avant c'est :

- de visiter des fermes qui ne sont pas adaptées voire incompatible avec son projet ;
- de perdre en crédibilité auprès des cédant-es ou des intermédiaires (chambres, SAFER...);
- de ne pas réussir à se projeter et d'utiliser son énergie à mauvais escient.



### 1.2 Savoir s'organiser

Devenir maraîcher-ère demande une grande organisation. En effet, pour pouvoir produire une gamme de légumes de qualité, il faut savoir quand semer et planter, c'est-à-dire connaître le calendrier de chaque variété. Il faut ensuite entretenir et récolter chaque espèce de légume pour fournir correctement ses clients.

Cette étape de planification a lieu avant de commencer le travail extérieur, en général en hiver afin de savoir où aller durant la grosse saison de culture, et ne pas s'épuiser à des choses inutiles quand on a la tête dans le guidon en plein milieu de l'été. Une bonne organisation permet aussi de mieux évaluer le travail nécessaire et ainsi de savoir quand on est flexible ou quand il y a un pic de travail.

Si vous voulez voir un exemple de projet maraîcher très bien organisé et qui limite le temps de travail au strict nécessaire, allez faire un tour sur le site [www.petitmaraichage.fr](http://www.petitmaraichage.fr). Pour planifier les productions, certain-es utilisent des cahiers, d'autres s'appuient sur un tableau Excel (et s'échangent entre eux les meilleures astuces pour qu'il soit lisible et facile d'utilisation. Et enfin, les plus curieux-ses utilisent des logiciels qui sont peu nombreux et encore assez récents sur le marché : le logiciel Open Source de l'Atelier Paysan, qrop, ou encore le logiciel de planification Elzeard, encore en phase de développement.



### 1.2 Où chercher un terrain agricole à reprendre

Plusieurs canaux existent pour trouver des exploitations à louer ou acheter :

- Le répertoire départ Installation (RDI) qui est lié aux chambres d'agriculture. Vous pouvez contacter celui directement lié au département qui vous intéresse,
- La SAFER via son site [proprietesrurales.com](http://proprietesrurales.com),
- Les agences immobilières spécialisées dans l'agriculture,
- Le site Objectif Terres qui liste des petites annonces de fermes à reprendre ou de fermes cherchant des associé-es.

Il existe des canaux un peu moins classiques :

- Contacter les communes pour savoir s'ils ont des terres en location ou disponibles à l'achat ou s'ils connaissent des agriculteurs qui envisagent de vendre ou louer ;
- Se faire connaître des associations agricoles locales (dont les ADEAR, les CIVAM et les branches locales des différents syndicats) ;
- Utiliser votre réseau : si vous avez un contact implanté sur votre territoire cible qui est du milieu agricole, il peut être une mine d'informations sur les exploitations à reprendre aux alentours et les opportunités à venir ;
- Consulter les organismes comme Terre de Liens, Eloi ou Fermes en ViE qui proposent des offres de ferme ;
- Consulter les sites de petites annonces comme le Bon Coin.

Tous les acteurs d'accompagnement (SAFER, Chambre, Adear, Terre de Liens, Fermes En ViE, etc.) demanderont au préalable que vous leur décriviez le projet, afin de proposer des biens en lien avec ce dernier. Cela dépend des régions et des structures mais il peut arriver qu'un conseiller vous fasse accéder à des biens qui ne sont pas encore en ligne s'il est en phase avec votre projet.

Pour le RDI il faut juste s'inscrire sur le site et pour la SAFER il vous faudra signer un document d'engagement (vous vous engagez à passer par eux si l'achat se fait suite à la visite de la ferme) avant d'effectuer une visite.

**J'ai identifié une ferme à reprendre, je cherche à la financer via Fermes**

**En ViE**



[Tout savoir sur notre mode de financement du foncier](#)



### 1.3 Faut-il se faire accompagner pour visiter une exploitation agricole ?

Nous vous conseillons de bénéficier d'une expertise sur au moins une de vos visites de chaque ferme. Des spécialistes seront plus à même d'analyser le bien à vendre ou louer et de vous donner des estimations de coûts d'entretiens et de travaux. Ou de vous mettre en garde sur des aspects de l'exploitation que vous n'aurez pas identifiés.

Certains acteurs imposent de passer par eux pour l'achat si vous effectuez la première visite avec eux (la SAFER, les agences immobilières, etc.) et d'autres peuvent vous accompagner sans contrepartie (les Chambres d'agriculture, les Adear, etc.) et il est parfois possible d'avoir directement les coordonnées des cédants et de s'organiser avec eux pour la visite.

Par la suite il est intéressant d'entrer en contact avec ces différentes structures pour avoir des infos sur le territoire, le prix du foncier, et sur l'exploitation s'ils la connaissent. Ici ce sera plutôt des prises d'information qu'un accompagnement. Seule la SAFER propose un accompagnement pour l'achat. Ensuite, pour l'installation vous pouvez aussi bénéficier d'un accompagnement, à vous de choisir si vous passez par la Chambre, l'Adear, un Civam, etc..





### 1.4 Définir vos critères principaux

Une visite de ferme prend du temps, il faut compter en moyenne 2-3h par visite, les phases préparatoires de définition de vos critères et d'analyses des fermes en amont sont donc très importantes pour ne faire que des visites pertinentes, ne pas perdre votre temps et vous décourager !

- Quelle est la surface minimale que vous êtes prêt-e à acquérir. Idéalement vous avez calculé un seuil de rentabilité en fonction de votre projet qui vous a donné une cible minimale à rechercher.
- Quels sont les éléments négociables et non négociables : accès à l'eau et avec quel débit minimum, habitation sur place, bâtiments agricoles ?
- De quel type de terre avez-vous besoin pour votre activité agricole : prairies permanentes, surfaces cultivables, sols profonds (pour les plantations d'arbres), surfaces non inondables, etc. ? Sol sableux, argileux ou calcaire ? Avec quelle accessibilité ? Sur quelle période avez-vous besoin de cultiver les terres ?
- Quelles infrastructures sont nécessaires ? Irrigation et bâtiments agricoles
- Quels débouchés ? Proximité d'un marché, d'une ville commerçante, de restaurants, d'un abattoir, etc.
- Quels critères de vie :
  - sur quelle zone géographique ? habitation sur place ou non, proximité d'écoles et de lieux culturels, proximité de la famille et du cercle social. Si vous vous installez avec votre famille, il faut bien s'assurer qu'elle soit alignée avec ces critères.
  - dans quel environnement ? est-ce que vous êtes partant-e pour vous installer dans un environnement de plaine agricole ou est-ce que vous cherchez un lieu plus boisé, avec des haies et des bocages et où la nature est très présente.

Ensuite, à vous de pondérer ces critères. Vous pouvez les classer en trois catégories :

1. Ceux qui sont non négociables,
2. Ceux qui peuvent faire pencher la balance,
3. Ceux qui sont juste un agréable bonus.

N'hésitez pas à vous faire un tableau Excel ou papier qui liste tous ces critères et leur pondération. Même si bien sûr certains éléments s'ajusteront au fur-et-à-mesure des visites, cela vous donnera un outil de sélection de base.





# 2 Préparer la visite

Devenir maraîcher·ère, c'est bien sûr cultiver des légumes, mais il existe de nombreuses façons de le faire. Devenir maraîcher·ère sur quelle surface, avec quel budget d'installation en maraîchage, quelle diversité de légumes ? Cultiver en bio, en permaculture, en maraîchage sol vivant, en biodynamie ? Et devenir maraîcher·ère, pour quel salaire ? Autant de choix et de questions pour le·a futur·e maraîcher·ère. Bref, pour se lancer en maraîchage, il faut avoir une idée de vers quel système de production on souhaite s'orienter.





### 2.1 Analyser la ferme en amont

Prenez contact au téléphone avec la personne ou l'organisme qui a publié l'annonce (agence, SAFER, RDI, commune, etc). Si ce n'est pas le-la propriétaire mais un intermédiaire il ou elle pourra vous donner des informations de façon plus libre qu'une fois sur l'exploitation. Posez des questions sur le contexte de la vente ou de la location, sur l'historique de la ferme et sur le territoire. Si la personne a une expertise agricole, présentez-lui votre projet et interrogez-la sur les points de vigilance à avoir concernant la compatibilité de ce dernier avec l'exploitation en vente/location.

Vous pouvez également lui demander comment le parcellaire (les fermes de plusieurs dizaines d'hectares ne sont pas toujours d'un seul tenant) ainsi que l'adresse exacte du lieu.

### 2.2 Étudier le prix de vente du terrain agricole et des bâtiments

C'est aussi le moment de valider les prix en amont.

Si c'est pour un achat demandez le prix global et sa répartition (par parcelle, bâtiment, outil de production, cheptel) si la personne la connaît (c'est rare). Vérifier auprès de la SAFER les prix dans les environs, le montant des dernières transactions, le prix moyen à l'hectare sur le territoire.

Si c'est pour une location, renseignez-vous sur les fermages (vous les trouverez sur les sites de la Chambre d'Agriculture ou du département).





### 2.3 Préparer la liste des éléments à regarder sur place

Afin de ne pas être pris-e de court lors de la visite et d'éviter la situation où vous allez rentrer et vous rendre compte que vous avez oublié de poser telle ou telle question, il est essentiel que vous vous prépariez une liste des éléments à ne pas manquer, des informations à demander et d'éventuelles photos à prendre.

Ainsi après la visite vous pourrez reprendre ces éléments à tête reposée, voire faire une comparaison avec d'autres fermes.

Pour vous aider dans cette démarche nous avons préparé une check-list des éléments clés à regarder lorsque vous visitez une exploitation agricole à acheter ou louer. Apportez-en une version papier avec vous pour le remplir sur place.



[J'accède à la check-list visite de ferme](#)







# 3 Différencier les visites

Reprendre un terrain agricole est le fruit d'une décision mûrement réfléchie. De nombreux critères sont à prendre en compte, il est donc illusoire de penser qu'une seule visite peut suffire. Il faudra compter deux voire trois visites pour prendre une décision. En particulier pour un achat. Pour chaque visite comptez minimum 2 heures, le mieux est de bloquer une demi journée afin de ne pas vous sentir pressé.e. Chaque visite a une utilité bien précise.





### 3.1 La première visite : la vision globale

La première visite permet de vous donner une vision d'ensemble mais aussi :  
de vérifier la conformité de l'exploitation avec l'annonce et d'obtenir un parcellaire de l'exploitation (on peut souvent obtenir ce dernier en amont et c'est préférable),  
de prendre contact avec le ou la cédant-e,  
de voir l'ensemble de l'exploitation,  
d'obtenir une répartition exacte des prix et de comprendre qui a fait l'évaluation (un agent immobilier, la SAFER, la chambre, le cédant ?),  
de déterminer si le lieu semble en adéquation avec votre projet, plus précisément de vérifier :

- la compatibilité "physique" avec le projet : répartition et qualité des terres, des bâtis, etc.
- la praticité : se projeter dans les tâches quotidiennes permet de se rendre compte de la praticité des infrastructures, le fait qu'elles aient été bien pensées, etc.
- le cadre de vie : tout aussi important que les autres éléments plus rationnels, il faut prendre le temps de ressentir le lieu et de s'imaginer y passer ses journées dans toutes les saisons.

Il est très important que vous visitiez l'entièreté de l'exploitation. Ne passez pas deux heures assis-e à une table à discuter avec le cédant. Il faut visiter tous les bâtiments et toutes les parcelles principales, de préférence à pied. Cela vous permettra d'avoir un ressenti des différents endroits mais cela vous donnera également une idée du mode de travail du cédant : les zones sont-elles bien entretenues ? Les éventuels troupeaux ont-ils l'air en bonne santé ? Les cultures sur pied ont-elles l'air saines ? Le matériel est-il en ordre et bien rangé ?

#### Notez tout !

Sur le moment vous pensez vous en rappeler et une fois rentré-e chez vous et de retour dans votre vie quotidienne l'information se perdra très vite. Demander au cédant des informations qu'il vous a déjà transmises peut vous faire perdre un peu en crédibilité.

N'hésitez pas non plus à vous rendre à la visite accompagné-e, de préférence d'une personne du milieu et qui connaît votre projet : être deux vous permet de vous répartir les rôles entre la prise de photos, la prise de notes, l'observation et les questions aux cédants. De plus cela vous permettra de confronter vos ressentis suite à la visite.

À votre retour de visites, organisez vos notes pour pouvoir vous y retrouver facilement. Nous vous avons préparé un fichier permettant de répertorier toutes les informations à obtenir sur les fermes. Voici le lien pour en avoir accès.



[J'accède au fichier  
comparatif de fermes visitées](#)



Après cette première visite, si l'exploitation correspond toujours à vos attentes il est temps de préciser votre projet et de l'adapter à sa potentielle réalité géographique. Allez vérifier le parcellaire en ligne, analysez-le en détail et ajustez votre prévisionnel technique et économique en conséquence. Avec ces éléments vous pouvez aller sonder les banques et voir jusqu'à quel prix d'achat elles suivront. Cela permettra d'engager les visites suivantes avec les bonnes informations en main.

### 3.2 Les visites suivantes : aller dans les détails puis négocier

La deuxième et troisième visite vous permet de rentrer davantage dans les détails. C'est à ce moment qu'il faut vraiment se projeter en tant qu'exploitant-e, s'imaginer travailler dans l'endroit au quotidien, ce qui fera naître plus de questions sur le côté pratique. Vous pourrez éclaircir des points de doute suite à votre première visite.

C'est le moment de vous faire accompagner par un-e spécialiste qui pourra vous donner un avis d'expert-e sur des sujets techniques (travaux des bâtiments, état des sols, etc.).

Pendant la deuxième visite, vous pourrez également évaluer les adaptations/investissements supplémentaires qui seront à prévoir (mises aux normes d'un bâtiment, assainissement de la maison, etc.). Ils interviendront dans le prévisionnel économique et sur le prix possible de reprise pour que le projet soit viable et vivable donc il faut que vous ayez ces chiffres en tête avant de négocier le prix.

Après la deuxième visite, une fois que vous êtes certain-e de vouloir l'exploitation vous pouvez commencer à négocier les prix. Notons qu'il sera beaucoup plus facile de négocier si vous avez identifié plusieurs biens compatibles avec votre projet. Si vous n'avez qu'une seule opportunité, vous risquez de vouloir payer plus cher le bien que ce qu'il ne vaut réellement afin d'être sûr de reprendre une exploitation agricole.







# 4 Sur place, les éléments clés à repérer





### 4.1 Les lieux

**Le parcellaire** - La première chose à faire est d'obtenir un parcellaire fiable de la ferme à reprendre. Souvent les chambres, les agents immobiliers et la SAFER en ont une version en ligne. Si vous n'obtenez que la liste des parcelles cadastrales vous pouvez redessiner le parcellaire sur Géoportail ou d'autres sites/logiciels similaires. Y a-t-il des parcelles qu'il exploite mais dont il n'est pas propriétaire ? Si oui y a-t-il continuité de la location ou devez-vous la renégocier avec le propriétaire ? Quelle est la SAU (Surface Agricole Utile) ? Et la SAU labourable selon les règles de la PAC ?

**Les accès** - Quels sont les accès possibles à pied, avec les machines agricoles et en voiture. Les accès sont-ils possibles en cas de forte pluie ou de neige (embourbement). Vérifier que toutes les parcelles sont facilement accessibles.

**La végétation** - Notez la présence de haies et d'arbres. Quelles sont les essences sur place ? Se portent-ils bien ?

**L'irrigation** - Quel est l'accès à l'eau pour l'irrigation et l'abreuvement éventuel des bêtes ? Y a-t-il des travaux de rénovation à prévoir ? S'il y a un forage, une source ou un puits, est-ce qu'il arrive qu'il soit à sec en fin d'été ?

**Le quotidien** - Imaginez votre fonctionnement au quotidien sur la ferme : le parcours pour atteindre les parcelles principales, les passages éventuels de troupeaux, la distance entre les bâtiments et les différentes parcelles.

**Les caractéristiques climatiques** - Y a-t-il des endroits avec des poches de gel ? Ou de forts vents ? Des zones inondables ?





### 4.2 Les terres

Il vous faut estimer l'état des sols. Posez des questions sur les pratiques culturales et agronomiques du cédant :

- Gestion des rotations culturales
- Méthode de semis
- Technique de gestion des adventices et des ravageurs
- Techniques éventuelles de restauration et régénération des sols
- Quelles parcelles sont labourables ? Y a-t-il des parcelles cultivées qui devraient être en prairie permanente ?
- Quels sont les rendements sur les parcelles principales (s'ils sont très hauts cela veut éventuellement dire que le sol va s'appauvrir rapidement car il est surexploité).

Demandez s'il est possible de récupérer les potentielles analyses de sol (minéraux et matières organiques), sinon les faire faire. Surtout en cas de sol labouré car il y a un risque de sol pauvre. Pour les grandes cultures et de l'agro-foresterie, envisagez de faire faire un profil des terres (surtout pour de l'achat, cela coûte un certain prix mais si les sols sont trop peu profonds vos arbres ne pousseront pas).

### 4.3 Les bâtiments

Les bâtiments sont tout aussi importants que les terres car ils peuvent représenter des coûts cachés importants en cas d'achat s'ils sont vétustes ou non aux normes.

Si vous louez demander ce qui est inclus dans le fermage : est-ce que l'entretien des bâtiments est à votre charge ?

Les bâtiments des fermes peuvent être surdimensionnés par rapport aux terres attenantes. En cas d'achat mieux vaut un bâti sous-dimensionné quitte à construire à nouveau par la suite. Demandez quelles sont les limitations de construction par rapport au PLU.

Vérifier que les bâtiments soient aux normes (accès à l'eau, traitement des eaux usées, électricité, etc.). Lors de contre-visites, demandez des traces écrites de ces mises aux normes.

#### **Zoom sur - La SAFER**

Passer par la SAFER pour votre reprise de ferme présente de nombreux avantages :

- Cela vous assure la présence gratuite d'un·e expert·e de la SAFER lors de vos visites ;
- C'est la responsabilité de la SAFER de s'assurer que tous les bâtiments soient aux normes ;
- Vous pourrez facilement obtenir un parcellaire fiable ;
- La SAFER vérifie la continuité des locations c'est-à-dire que si vous achetez une ferme dont une parcelle est en location, la SAFER s'assure auprès des propriétaires que vous continuerez à jouir de cette parcelle.



### 4.4 Le contexte

Comprenez l'histoire de la ferme, depuis combien de temps il ou elle est sur place, pourquoi il vend, quelles sont ses relations avec les agriculteur·rices voisin·es, avec les éventuelles coopératives, avec les habitant·es voisin·es et avec les pouvoirs publics. Fait-il partie d'une CUMA ?

Renseignez vous sur l'historique des productions et cultures. Parfois les propriétaires ont changé de production, ont essayé des diversifications et c'est toujours intéressant de savoir ce qui a marché ou non et pourquoi.

Interrogez-le sur les débouchés. Quels circuits a-t-il tenté d'exploiter ? Coopératives ? Vente directe ? Marchés ? Restauration ? Magasin de producteurs ? S'il y a eu des tentatives avortées, qu'elles en furent les raisons ? Y aura-t-il une passation des débouchés possible ou faudra-t-il tout renégocier ?

Demandez s'il est possible d'avoir accès au bilan d'exploitation.

Échangez avec le·la propriétaire et écoutez-le attentivement. Il ou elle pourra vous donner des informations que vous n'auriez pas pensé à demander, finalement c'est lui ou elle qui connaissent le mieux la ferme.

### **Bénéficiez de l'expertise de FEVE en vous installant sur une ferme déjà visitée et validée**

Chaque jour, les expert·es de FEVE sillonnent les routes pour trouver ce qui sera peut-être votre future ferme ! Chaque ferme est achetée au juste prix par une foncière solidaire faisant appel à l'épargne citoyenne. Elle est ensuite modélisée pour pouvoir être répartie en plusieurs ateliers agricoles complémentaires (élevages, grandes cultures, maraîchage, poules pondeuses, arboriculture, etc.). Sous réserve de respecter notre charte agro-écologique vous pouvez ensuite devenir locataire d'une partie de la ferme via un bail rural environnemental de 25 ans avec une option d'achat au bout de 7 ans.



[Je découvre les fermes proposées par FEVE](#)



# 5 Après la visite, transformer l'essai !





## 5.1 Avancer dans sa réflexion

À chaque fin de visite laissez-vous un petit temps avant de revenir sur le sujet la tête reposée. Assurez-vous que vous avez bien noté toutes les informations et passé en revue celles qu'il vous manque. Contacter des spécialistes sur les questions que vous n'avez pas résolues.

Si vous visitez plusieurs fermes, créez-vous un tableau de comparaison qui vous permettra de voir quelle ferme apparaît la plus adaptée à votre projet de vie. Reprenez vos critères de choix et notez la ferme sur tous les éléments. Cela vous donnera un score pondéré et comparable.

Évidemment cette méthode a ses limites et forcément réductrices. Elle ne peut pas prendre en compte tous les éléments de choix ni les particularités de chaque ferme. Enfin elle ne prend en compte ni votre intuition, ni votre ressenti émotionnel qui peut avoir son rôle à jouer dans la décision. Cependant cela vous donne une bonne base de départ pour la réflexion.

Nous vous avons préparé une version allégée de notre propre outil de comparaison des fermes visitées. Elle vous permettra de condenser dans un seul fichier toutes les informations récoltées sur place. À vous de le personnaliser en fonction de vos propres critères !



[Accéder au tableau comparatif de fermes](#)





## 5.2 Mener les négociations

Votre choix s'est arrêté sur une (ou plusieurs fermes) ? Vous pouvez passer à la négociation suite à la deuxième visite. Idéalement lors de la première visite vous avez demandé un détail du prix. En effet vous voulez un prix le plus détaillé possible : pour les parties boisées, pour chaque parcelle cultivable, pour chaque prairie permanente, pour chaque bâtiment. De même pour le prix de l'outil de production. Le propriétaire n'aura pas forcément déjà fait ce calcul mais il est primordial qu'il vous fournisse ces chiffres pour que vous puissiez proprement négocier. Une fois le détail obtenu, vérifiez que les chiffres correspondent aux moyennes de la région et du marché.

Une fois que vous êtes sûr-e de vous et que les banques vous ont donné le montant pour lequel elle vous suit, vous pouvez commencer les négociations. Pour cela vous allez saucissonner le prix global :

commencer par reprendre le détail de tous les éléments et validez ceux sur lesquels vous êtes en accord ;

puis discutez de ceux pour lesquels vous pensez que le prix est surestimé. Il est fréquent que cela soit le cas pour le bâti.

Demandez si d'autres personnes sont intéressées par la ferme. De votre côté essayez d'avoir deux ou trois fermes en même temps, cela vous aidera dans la négociation.

Si vous passez par la SAFER voyez avec elle dès le début de la discussion à quoi correspondent les frais de transaction.

Une fois le prix négocié, échangez sur la transmission : le cédant est-il prêt à faire un parrainage sur quelques mois pour vous permettre de prendre en main le lieu et la ferme ? Sous quelles conditions ? Quelle est sa date de départ effective ?

## 5.3 Bien s'entourer une fois l'acte signé

Vous avez signé le compromis de vente ? Vous avez environ deux mois minimum avant de signer l'acte de vente. Il est temps d'aller à la rencontre de tous les acteurs de l'écosystème de votre future ferme : mairies, circuits de distribution, voisins, etc.

Appréhendez le territoire petit à petit et passez un maximum de temps possible avec le cédant, une fois qu'il sera parti, il sera peut-être difficilement joignable.

Faites-vous accompagner pour adapter au mieux votre projet au lieu. De nombreux acteurs proposent ce genre d'aide : les Chambres d'Agriculture, les ADEAR, Arbres et Paysages ou encore Fermes En ViE.



# Qui a écrit ce guide ?

**Simon Bestel et Samuel Blanchard, FEVE** - Ingénieurs agronomes de formation Simon et Samuel sont nos spécialistes des visites de fermes. Ils en voient de toutes les tailles et de toutes les sortes pour pouvoir sélectionner les plus pertinentes pour les projets agricoles soutenus par FEVE. Pendant les visites ils ont pu travailler avec plusieurs acteurs du monde agricole (Chambre, SAFER, ADEAR, etc.). C'est l'expertise de Samuel et Simon que nous avons voulu recueillir et transformer en un guide qui on l'espère vous sera utile !



**Marguerite Legros, FEVE** - Sa double casquette école de commerce/maraîchage fait que Marguerite est une inconditionnelle des tableaux Excel, de l'organisation dans des cases et des tableaux comparatifs. Responsable contenu chez FEVE, elle s'est fait un plaisir de retranscrire les conseils pratiques de Simon et Samuel et de vous préparer des documents annexes qui vous permettront de condenser toutes les informations récoltées sur le terrain au même endroit.





# Les autres contenus

**Vous avez apprécié ce guide métier sur l'installation en maraîchage ?**

Ca tombe bien, FEVE vous donne du grain à moudre avec d'autres ressources susceptibles de vous intéresser!

## Guides métiers:

- [Devenir apiculteur](#)
- [Devenir paysan-boulangier](#)
- [Cultiver le houblon](#)
- [S'installer en maraîchage](#)

## Guides sur l'installation agricole :

- [Guide à l'installation agricole](#)
- [Guide à la formation](#)
- [Guide des aides à l'installation](#)

## Webinaire:

- [Comment préparer son installation à plusieurs ? \(ATAG, Emeline Bentz\)](#)

et **les articles de [notre blog](#)** sur des sujets aussi diversifiés que l'élevage, des présentations et retours d'expérience de fermes collaboratives ainsi que nos premiers [résultats de l'étude des besoins de porteur-ses de projet agricole!](#)



# Qui sommes nous ?

Comme un symbole, la FEVE est une plante de la famille des légumineuses, d'origine très ancienne, et dont la propriété est de fixer l'azote atmosphérique grâce à des petites nodosités sur ses racines, lieux d'intenses symbioses avec les micro-organismes du sol. Grâce à ce rôle fondamental dans le grand cycle de l'azote, les fèves, ainsi que les autres membres de la famille des légumineuses, jouent le rôle d'engrais vert, participant à une diminution des intrants nécessaires aux cultures. Les synergies développées avec les champignons et bactéries du sol participent activement à la vie du sol, qui nourrit et protège les fèves ainsi que les autres cultures.



Les fermes que nous déployons répondent à une même logique : **s'inscrire dans leur écosystème, fonctionner avec les autres, privilégier les synergies** afin de fonctionner de manière plus collaborative, plus saine, et plus juste pour les hommes et l'environnement.

## Plus concrètement que propose Fermes En ViE face aux enjeux de l'installation ?

- FEVE facilite l'accès au foncier en faisant appel à l'épargne citoyenne pour financer la reprise de fermes. Nous mettons ainsi les terres à disposition de porteur·ses de projet via un bail rural environnemental avec option d'achat ;
- FEVE accompagne également les porteur·ses de projet dans leur projet d'installation - en particulier sur les aspects juridiques et humains - en collaboration avec les acteurs départementaux et régionaux ;
- Enfin FEVE favorise la mise en relation entre porteur·ses de projet qui recherchent des associés avec lesquels mutualiser un bout de terrain, d'activité ou de vie..!

Vous souhaitez en savoir plus sur nos services et discuter de votre projet d'installation, vous pouvez [prendre rendez-vous avec nous dès aujourd'hui!](#)

# Notre mode d'action

## Identification et financement

FEVE identifie des fermes à vendre propices à accueillir des projets diversifiés et collaboratifs afin d'y organiser des synergies. Pour financer leur reprise, FEVE fait appel à l'épargne citoyenne.

## Modélisation et dimensionnement

FEVE dimensionne la ferme en différents ateliers de production agricole (grandes cultures, maraîchage, élevage mais aussi production d'huiles végétales, poules pondeuses, etc.).

## Bail rural environnemental

Chaque partie de la ferme est alors louée à des agriculteur·rices via un bail rural environnemental de 25 ans avec option d'achat. Chaque locataire ou locatrice est signataire de la charte agro-écologique FEVE.

## Organisation de la collaboration

FEVE et les acteurs du territoire accompagnent chacun et chacune dans la structuration de leur projet d'installation ainsi que dans la mise en place de leurs collaborations.



FERMES EN VIE