Réseau wallon PAC

Transmettre une ferme, c'est aussi transmettre ses clients

Quand une ferme disparaît faute de repreneur, ses partenaires commerciaux perdent aussi. Et si les acteurs de la filière devenaient des alliés de la reprise ?

On parle beaucoup d'installation agricole. Mais pour qu'il y ait installation, il faut d'abord qu'il y ait transmission. En Wallonie, près de la moitié des exploitations (45 %) sont gérées par des agriculteurs de 57 ans et plus. Parmi les exploitants de 50 ans et plus, à peine plus d'un sur cinq déclare un successeur identifié. Derrière ces chiffres, il y a des fermes, des savoir-faire et des produits qui risquent de disparaître.

À l'occasion de la Semaine de la Transmission, nous partageons une réflexion nourrie par des entretiens menés par le Collège des Producteurs et par une table ronde du Réseau wallon PAC, dont le Collège pilote le groupe de travail consacré aux filières agricoles.

Une ferme, ce n'est pas que des terres

Quand on évoque la transmission, on pense d'abord aux terres, aux bâtiments, au matériel. C'est légitime : l'accès au foncier reste le premier frein à la reprise. Mais une ferme, c'est aussi une clientèle, des volumes écoulés chaque semaine, une place dans un magasin, une coopérative ou une plateforme de vente.

Ces relations commerciales se construisent pendant des années. Elles font partie de la valeur de l'exploitation. Et elles peuvent faire la différence pour un repreneur.

Quand une ferme s'arrête, l'aval perd aussi

Le 26 juillet dernier, à la Foire de Libramont, le Réseau wallon PAC a réuni autour de cette question Terre-en-vue, la FUGEA, le CRA-W, un agriculteur et un ancien distributeur. Un constat est ressorti : la transmission ne concerne pas que la famille agricole. Elle concerne toute la filière.

Paul Mathieu, fondateur et ancien dirigeant des magasins Al'Binète, l'a rappelé : pour un distributeur, la disparition d'un producteur n'est pas un simple fournisseur en moins. C'est un partenaire, une histoire et parfois un produit phare qui s'en vont

La plateforme eFarmz en a fait l'expérience. Une productrice de yaourts partait à la retraite sans repreneur. Son produit attirait les clients vers tout le reste de l'offre. La plateforme s'est alors demandé comment l'aider à trouver une suite.

Avec le soutien de la Wallonie

Financé par l'Union européenne

Des distributeurs prêts à s'engager

Certains acteurs ont déjà connu des reprises réussies. Chez D'ICI, 55 des 72 producteurs et transformateurs présents à l'ouverture, en 2013, travaillent toujours avec l'enseigne. Les reprises qui ont fonctionné sont celles où le futur repreneur a pris contact tôt avec ses clients.

D'ICI se dit prêt à aller plus loin : garantir des volumes pendant une reprise, à condition que la qualité et le produit soient maintenus. « Au final, tout le monde y serait gagnant », résume Frank Mestdagh.

Un engagement d'achat sur quelques années, c'est de la visibilité pour le repreneur. C'est un argument face à la banque.

Trois pistes à explorer

1. **Intégrer les débouchés dans la préparation de la transmission.** Au même titre que le diagnostic foncier, un état des lieux des clients et des contrats aide le cédant à valoriser son activité et le repreneur à s'y projeter.
2. **Encourager des engagements de volumes pendant la reprise.** Distributeurs, coopératives et transformateurs peuvent sécuriser les premières années d'un repreneur, sur la base de conditions claires.
3. **Mettre les acteurs en lien.** Producteurs, structures d'accompagnement et acteurs de l'aval travaillent encore trop souvent chacun de leur côté. Le Collège des Producteurs, dont la mission est le développement des filières, peut jouer ce rôle de passerelle.

Un débat à ouvrir

Cette réflexion ne remplace pas le travail des syndicats agricoles et des structures d'accompagnement, ni les réponses nécessaires sur le foncier. Elle le complète.

Elle sera prolongée par le podcast issu de la table ronde de Libramont, diffusé le 30 novembre et portée lors de la commission permanente consacrée à la transmission, le 16 décembre prochain.

Vous êtes distributeur, coopérative, transformateur, ou producteur en réflexion sur votre transmission ? Vous avez vécu une reprise où vos clients ont fait la différence ? Partagez votre expérience !

Vincent Pautré, chargé de mission RwPAC au Collège des Producteurs

Sources des chiffres : État de l'agriculture wallonne, SPW – fiche « Structure d'âge » : 45 % des exploitations ont leur plus jeune exploitant âgé de 57 ans ou plus (2024) ; 22 % des exploitants de 50 ans et plus déclarent un successeur identifié (Statbel, 2023). D'ICI : entretien avec Frank Mestdagh, 16/07/2026.

Avec le soutien de la Wallonie
Financé par l'Union européenne