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

Le dôme peut accueillir jusqu'à 5 personnes (en plus des techniciens), si les intervenant.e.s sont plus nombreux.euses, un système de tournante devra être mis en place.

Un écran diffusera votre nom/votre organisation et le logo de celle-ci, n'hésitez pas à nous fournir une version de bonne qualité de celui-ci dès maintenant, merci !

NB : Si vous avez des flyers ou publications à distribuer, vous pouvez les prendre avec vous (et les récupérer en fin de journée) mais la FAL n'autorise pas d'autres supports visuels (beachflag, panneaux, etc.)

Lorsqu'une question vous est posée, merci de répondre à celle-ci en reprenant dans la mesure du possible, la question dans votre réponse. (/ex. Comment vous appelez-vous ? Je m'appelle…)

La session fait l'objet d'un enregistrement qui sera ensuite monté et diffusé via les canaux de communication du Réseau wallon PAC. A cette fin, nous vous demanderons, en début de séance, de compléter un document marquant votre accord pour que nous puissions utiliser votre intervention. Nous vous transmettrons une copie de ce document en amont de la Foire. ***Attention****, le montage sera réalisé dans la foulée de la FAL, il ne sera dès lors pas possible (sauf exception justifiée) que chacun.e d'entre vous valide la version montée, raison pour laquelle nous vous demandons d'être prudent dans les informations que vous communiquerez.*

Réseau wallon PAC

FOIRE DE LIBRAMONT –CANVAS D'ANIMATION TABLE-RONDE « TRANSMISSION »

LE DIMANCHE 26 JUILLET (11H30-12H30) - DUREE : 1H

Transmettre sa ferme : la question qu'on n'ose pas poser ?

Table ronde croisant production agricole, accompagnement à la transmission et regard des distributeurs sur la continuité des filières.

Lieu : Stand APAQ-W, LEC3, 1er étage ; Contact : Vincent Pautré – Réseau Wallon PAC 0491 252 191

1. Objectifs de la table-ronde

- Dépasser la vision patrimoniale de la transmission pour montrer qu'une ferme transmet également un savoir-faire, un réseau et une activité économique.
- Montrer que la transmission concerne l'ensemble de la filière alimentaire, des organisations agricoles jusqu'aux distributeurs.
- Identifier les principaux freins qui empêchent les cédants d'anticiper leur transmission.
- Illustrer les leviers existants pour accompagner des transmissions réussies, tant dans le cadre familial qu'hors cadre familial.
- Ouvrir la réflexion sur le rôle que pourraient jouer les acheteurs, distributeurs et partenaires économiques dans la sécurisation des reprises.

2. Format et intervenants

Durée totale : 1h00, format table-ronde animée

Agriculteur.trice témoin Transmission vécue ou en préparation. Regard de terrain sur les freins, les motivations et les dimensions invisibles du métier. Adrien Swartebroeckx Chercheur au Centre Wallon de Recherche Agronomique. A réalisé des interviews avec une 50aine d'agriculteurs.rices et personnes de terrain, notamment sur la question du renouvellement de génération.	**Françoise Ansay, Terre-en-vue** Chargée de projet "Terres publiques". Travaille sur l'accès au foncier et l'accompagnement des projets de transmission.	**Fannie Jenot, FUGEA** Chargée de mission Transmission - Projet Trans'Mission (FUGEA, FJA, Terre-en-vue) 2023-26 : Accompagne les cédants dans leurs démarches de transmission.	**Paul Mathieu, ancien CEO et fondateur d'Al Binète (5 magasins). Administrateur APLSIA** Double regard de chef d'entreprise ayant transmis son activité et de distributeur confronté à la continuité des producteurs-fournisseurs.

3. Fil conducteur

La transmission ne consiste pas uniquement à céder une exploitation agricole.
Une ferme transmet également :
- des terres,
- un métier,
- des relations humaines,
- une clientèle,
- des débouchés,
- une place dans une filière.

La question n'est donc plus seulement : Qui reprendra la ferme ?
mais aussi : **Comment préserver tout ce qui fait vivre cette ferme ?**

Et comment permettre à davantage de personnes de devenir repreneur.euses, y compris en repensant le lien entre la terre, l'activité agricole et celles et ceux qui la font vivre ?

4. Déroulé minute par minute (60 min)

Durée	Séquence	Contenu / intervenant(s) sollicité(s)
5 min	**Introduction**	Animateur (Vincent) : - présentation des 4 intervenants On parle beaucoup d'installation agricole. Mais pour qu'il y ait installation, encore faut-il qu'il y ait transmission. Or près de la moitié des exploitations wallonnes sont dirigées par des agriculteurs de plus de 57 ans et une grande majorité n'ont aujourd'hui aucun successeur identifié. Pourtant, transmettre une ferme ne consiste pas uniquement à vendre des terres ou du matériel. C'est aussi transmettre un métier, une histoire, un réseau de partenaires et parfois même une clientèle. Aujourd'hui nous allons croiser les regards de l'accompagnement agricole, du foncier, du terrain et de la distribution.
10 min	**Séquence 1 — Le premier obstacle c'est d'oser y penser** On entend souvent : « J'ai encore le temps. » « Tant que je n'ai pas de repreneur, ça ne sert à rien d'y réfléchir. »	**Agriculteur.trice** À quel moment commence-t-on réellement à penser à transmettre ? Qu'est-ce qui pousse à franchir le pas... ou au contraire à repousser cette réflexion ? **FUGEA** : Quels sont aujourd'hui les principaux freins rencontrés chez les cédants ? Comment les amener à entamer cette réflexion plusieurs années avant leur départ ? Relances - Pourquoi attend-on souvent un événement subi (maladie, accident, fatigue...) ? - Comment banaliser la question de la transmission au cours de la carrière ?
10 min	**Séquence 2 — Transmettre plus que des terres** Quand on parle transmission, on pense souvent terres, bâtiments ou matériel. Mais qu'en est-il du savoir-faire, des valeurs ou de la réputation construite pendant des années ?	**Terre-en-Vue** Lorsque vous accompagnez une transmission, qu'est-ce qui compte autant que les terres ou les bâtiments ? **Agriculteur.trice** Quels sont les éléments invisibles que vous aimeriez transmettre ? - Les relations avec les voisins ? - Les clients ? - Les fournisseurs ? - Les habitudes de travail ? **FUGEA** Comment rendre transmissibles ces savoir-faire qui ne figurent dans aucun acte notarié ? **CRA-W**

Durée	Séquence	Contenu / intervenant(s) sollicité(s)
		Quelles sont les thématiques importantes qui ont pu ressortir des échanges avec les agriculteurs et agricultrices que vous avez rencontrés, notamment en matière de transmission ? Relances : - Quelle place donner au compagnonnage ? - Peut-on transmettre un projet sans demander au repreneur de reproduire exactement le modèle existant ?
10 min	**Séquence 3 — Quand une ferme disparaît, que perdent les filières ?** Lorsqu'une ferme disparaît, les conséquences dépassent largement l'exploitation elle-même. Les magasins, restaurateurs ou coopératives peuvent perdre un fournisseur essentiel.	**Paul Mathieu** - Du point de vue d'un distributeur, que représente la disparition d'un producteur ? - Est-ce simplement un fournisseur de moins... ou la perte d'un véritable partenaire économique ? **Témoignage apporté par l'animateur (Camille Bosc – E-Farmz)** E-Farmz s'était interrogé sur la manière d'aider une productrice de yaourts sans repreneur, notamment en sécurisant des volumes d'achat afin de faciliter la reprise. Est-ce que ce type d'engagement pourrait devenir un levier de transmission ? **Témoignage apporté par l'animateur (Frank Mestdagh – D'ICI)** Les magasins D'ICI ont connu plusieurs transmissions réussies parce que les repreneurs avaient pris contact très tôt avec leurs clients. Ils indiquent également être prêts à garantir des volumes si la qualité est maintenue. Que nous apprend cette expérience ? **CRA-W** Certains modèles de relation commerciale favorise-t-il le maintien des fermes plutôt que leur disparition ? Quels enjeux se dessinent à l'échelle de la filière lorsque l'on évoque la transmission d'une ferme ? Relances - Les relations commerciales constituent-elles un actif de la ferme ? - Les distributeurs pourraient-ils devenir des partenaires de la transmission ? - Comment sécuriser la clientèle pendant une reprise ?
10 min	**Séquence 4 – Ouvrir la transmission à de nouveaux profils** Pendant longtemps, la transmission s'est surtout pensée dans un cadre familial. Aujourd'hui, de plus en plus de repreneur.euses viennent d'autres horizons et souhaitent parfois développer des projets différents : fermes collectives, activités	**FUGEA & Terre-en-Vue** Vous avez récemment contribué, avec le Réseau wallon PAC, aux travaux sur les fermes collectives et partagées. En quoi ces nouveaux modèles permettent-ils d'ouvrir la transmission à de nouveaux profils de repreneur.euses ? **Terre-en-Vue** Votre modèle repose sur la dissociation entre le foncier et l'activité agricole. En quoi cette séparation facilite-t-elle l'installation de nouveaux porteurs de projet ? Et pourquoi cela reste-t-il un enjeu essentiel pour lutter contre la disparition des exploitations et la

Durée	Séquence	Contenu / intervenant(s) sollicité(s)
	partagées, dissociation entre le foncier et l'exploitation...	concentration des terres ? **CRA-W** Quels exemples de modèles innovants existent et peuvent être mis en place dans le cadre d'une reprise, en Wallonie ou ailleurs ? Dans le cadre de la transition agroécologique dans laquelle certaines fermes s'inscrivent qu'est ce qui compte dans la reprise ? Relances - Ces modèles peuvent-ils compléter les formes plus classiques de transmission, plutôt que les remplacer ? - Quels freins restent aujourd'hui à lever pour qu'ils puissent se développer davantage ? - Quelles politiques publiques seraient nécessaires pour amplifier ces solutions ?
10 min	**Séquence 5 — Quelles pistes pour demain ?**	Question commune aux quatre intervenants. Selon vous, quelle serait LA mesure qui permettrait de faciliter davantage la transmission des fermes ? Chaque intervenant répond en deux minutes : - le principal frein ; - la priorité d'action ; - une idée concrète à mettre en œuvre rapidement.
5 min	**Conclusion**	La transmission ne concerne pas uniquement les agriculteurs. Elle concerne l'ensemble des acteurs qui vivent de notre agriculture : les familles, les organisations professionnelles, les collectivités, mais aussi les transformateurs, les distributeurs et, finalement, les consommateurs. Préparer une transmission suffisamment tôt, c'est préserver bien davantage qu'une exploitation agricole. C'est préserver des savoir-faire, des relations de confiance, des débouchés économiques et la vitalité de nos territoires.

5. Messages clés à faire ressortir

- Une transmission réussie se prépare plusieurs années à l'avance.
- Une ferme transmet autant un projet qu'un patrimoine.
- Les réseaux commerciaux et les relations de confiance constituent une richesse qu'il faut également transmettre.
- Les distributeurs peuvent devenir des acteurs de la continuité des filières en sécurisant certaines reprises.
- La transmission est une responsabilité collective qui dépasse largement le monde agricole.

6. Consignes générales

Prévoir d'arriver 15 minutes avant la session d'enregistrement, l'animateur.trice et/ou le responsable du créneau vous attendra sur place (cherchez après les t-shirts avec le logo du RwPAC)

Tout le matériel est disponible sur place (5 micros, enregistrement, etc.), 2 techniciens seront présents de 8h30 à 18H30