

## Transmission

## « N'ayez pas de mots modestes ! »

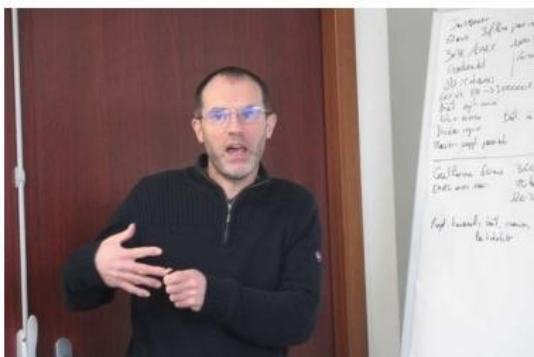
**La Chambre d'Agriculture a dispensé une formation à dix futurs cédants: « Présenter son exploitation de manière attractive ». Ou comment engager une relation sur de bonnes bases avec un candidat. Et peut-être déclencher son envie...**

Ils ont connu une époque bénie où une installation se faisait en six mois. Souvent de père en fils, dans un climat de confiance économique. A l'aube de leur retraite, Elisabeth, Catherine, Jacky ou Michel doivent s'adapter à des candidats d'un tout autre profil et à une conjoncture bien plus complexe. « Quand je me suis installé, les emprunts étaient à 12 % et on ne se posait pas de questions, se souvient Jacques Pessereau, éleveur de bovins lait et de dindes de reproduction à Montreuil-le-Henri.



Jacques Pessereau, éleveur de bovins et de dindes de reproduction à Montreuil-le-Henri.

Mais aujourd'hui, comment rassurer les candidats sur les risques financiers ? A 63 ans, Jacques aspire à la retraite avec son épouse Christine mais il sait que le parcours de cession d'une exploitation n'est plus un chemin exempt de ronces. Savoir accueillir les porteurs de projets fait partie des étapes importantes à ne pas négliger. « Rassurer financièrement les candidats est en effet primordial dans les premiers échanges, lui répond Olivier Martineau, conseiller Travail et Relations humaines CAPDL. Si vos



Olivier Martineau, conseiller Travail et Relations humaines CAPDL, fut l'un des deux intervenants.

résultats sont bons, c'est déjà rassurant mais il faut prendre aussi en compte le contexte dans lequel vivent les candidats de la génération Y (nés après 1981) qui ont toujours connu la crise financière ou le réchauffement climatique ». Une étude dévoile que l'aspect financier (montage, lourdeur des capitaux) constitue ce que redoute le plus les jeunes installés. « Mais il faut prendre aussi en compte le mode de vie auquel aspire cette génération, c'est-à-dire un équi-

“  
**Par rapport à la nouvelle génération, il faut montrer sa capacité d'ouverture.**

libre entre vie pro et privée, trouver du sens à son travail, voire du plaisir. Certains sont également dans un mode 'do it yourself', ils vont vouloir changer des choses dans l'exploitation. Par rapport à la nouvelle génération, vous n'avez pas le choix : il faut montrer sa capacité d'ouverture. Vous n'avez pas à porter un avis sur le projet de votre successeur ». Celui-ci a trois chances sur dix d'être non issu du milieu agricole, donc souvent installé tardivement et, parfois avec des connaissances moindres sur les pratiques agricoles. D'où l'importance d'être « open » dans ses propos. Comme dans son langage corporel : « Les spécialistes

de la communication affirment que 20 % d'un message qui passe bien est contenu dans les mots et 80 % dans le non-verbal. »

#### Mettre en valeur les atouts et bannir certains mots

Dans les premiers échanges avec un candidat, il s'agit aussi de s'appuyer sur des mots positifs valorisant son exploitation. Invités à la présenter en deux minutes maximum (dans une simulation de premier appel téléphonique), les dix agriculteurs n'ont pas tenu de propos négatifs mais, dans une grande majorité, n'ont pas employé un ton ou des mots pouvant déclencher un coup de cœur chez le candidat. N'est pas Stéphane Plaza qui veut... « Vous êtes quelques-uns à avoir dit : 'on espère pouvoir installer un jeune, qu'il puisse garder de l'élevage'. Préférez 'on souhaite vivement qui montre davantage de volonté, exhorte Olivier Martineau. Et pourquoi viser seulement de l'élevage. Si le candidat ne veut



Xavier Anquetil, conseiller transmission, a évoqué l'importance du langage corporel.

plus faire votre production et qu'il propose d'acheter l'exploitation à un bon prix? Autre chose, l'un de vous a dit : 'Y'a des atouts quand même'. N'ayez pas de mots modestes ! »

#### S'adresser au candidat mais aussi à sa conjointe

Xavier Anquetil, conseiller transmission-installation CAPDL, poursuit : « N'hésitez pas à affirmer que vous vous sentez bien dans votre exploitation, que vous travaillez dans un environnement agréable. » Le cédant a désormais de grandes chances de s'adresser à un candidat qui compte s'installer en famille. La conjointe ou le conjoint doivent également être conquis : par le cadre de la ferme mais aussi son environnement proche, la proximité de services ou d'une ville où le mari ou l'épouse puisse trouver un emploi si jamais ils ne sont pas agriculteurs. Toujours est-il que tous les cédants tiennent à une chose : que leur ferme continue à vivre. « On ne veut pas d'un agrandissement ou d'une



Elisabeth Lemée, éleveuse à Neuvy-en-Champagne.

résidence secondaire », souligne Christine Pessereau. « Je faisais partie de la troisième génération familiale sur la ferme mais mes enfants ne reprendront pas, indique quant à elle Elisabeth Lemée, éleveuse de vaches allaitantes à Neuvy-en-Champagne. Je tiens au moins à préserver les bâtiments agricoles. Ceux-ci seraient vendus mais je mettrais en location les cultures afin de faciliter l'installation du jeune. » Les éléments de langage peuvent également faire mouche s'ils sont teintés de sincères sentiments...

RODOLPHE TREHET

## Grand Jeu Concours

### Pour les salariés de la production agricole

**Tentez votre chance**  
avant le 29 février 2024 !

Créez ou renouvelez votre compte en renseignant le numéro inscrit sur votre carte 2024.

Rendez vous sur : [www.carte-campagne.fr](http://www.carte-campagne.fr)

carte **CAMPAGNE**  
des services à tout bout de champs !

**À gagner :**

1 SÉJOUR D'UNE JOURNÉE POUR 4 PERSONNES

1 SÉJOUR D'UNE JOURNÉE POUR 4 PERSONNES

2 SÉJOURS D'UNE JOURNÉE POUR 4 PERSONNES

Et bien d'autres lots...