

CAPAM

Chambre d'Agriculture, de la Pêche et de l'Aquaculture de Mayotte

GUIDE PRATIQUE

Démarches liées à l'installation et à la transmission des exploitations agricoles

Réglementation, démarches administratives et accompagnement à Mayotte

Rédigé par

SAHIMI M. & SAID K.

Année 2025

Avec la contribution financière du CASDAR (Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire) et du Conseil Départemental de Mayotte



SOMMAIRE

Le présent guide est structuré en cinq parties qui suivent la chronologie logique d'un projet de transmission ou d'installation, depuis l'anticipation jusqu'à la concrétisation de la reprise.

Préambule : un guide pour ouvrir la voie à une nouvelle génération d'agriculteurs mahorais

Partie I : le foncier, verrou stratégique de la transmission à Mayotte

Partie II : anticiper la transmission, une démarche qui s'engage dix ans à l'avance

Partie III : les seuils d'âge et leurs conséquences sur l'éligibilité aux aides

Partie IV : les modalités juridiques de transfert (bail rural, vente, regroupement sociétaire)

Partie V : la reprise par le repreneur, installation en JA ou en Nouvel Agriculteur

Annexes : contacts utiles et points de vigilance

PRÉAMBULE

Un guide pour ouvrir la voie à une nouvelle génération d'agriculteurs mahorais

L'agriculture mahoraise est à un tournant décisif. Sur les 4 319 exploitations recensées en 2020, plus de la moitié des chefs d'exploitation ont aujourd'hui dépassé 55 ans, et seuls 26 % d'entre eux envisagent un transfert dans le cadre familial. Le reste, soit près des trois quarts des exploitations, n'a engagé aucune démarche de transmission. Dans le même temps, la dynamique d'installation des jeunes reste très faible alors que les objectifs de souveraineté alimentaire à l'horizon 2030 exigent une augmentation significative des surfaces cultivées, des rendements et des performances d'élevage.

Ce double mouvement (vieillesse des actifs d'un côté, besoin urgent de renouvellement de l'autre) place la transmission au cœur des priorités de la chambre d'agriculture, de la pêche et de l'aquaculture de Mayotte (CAPAM). Sans transmission organisée, des centaines d'exploitations risquent de disparaître ou de retourner à la friche dans les dix prochaines années, alors qu'elles pourraient être reprises par des candidats à l'installation. Sans installation effective, les efforts de modernisation et de structuration des filières n'auront pas de relais sur le terrain.

Le présent guide se concentre sur les démarches concrètes que doivent engager le cédant et le repreneur, en accordant une place centrale à deux questions trop souvent négligées dans le contexte mahorais : la sécurisation du foncier en amont de toute transmission et les arbitrages spécifiques liés à l'âge du cédant (notamment les seuils de 65 et 67 ans qui conditionnent l'accès aux aides agricoles).

À qui s'adresse ce guide ?

- Aux agriculteurs en activité qui réfléchissent à leur fin de carrière et souhaitent transmettre leur exploitation.
- Aux porteurs de projet qui envisagent de reprendre une exploitation existante, qu'ils soient issus du milieu familial agricole ou candidats hors cadre familial.
- Aux conseillers et techniciens agricoles qui accompagnent les cédants et les repreneurs.

PARTIE I : LE FONCIER, VEROU STRATÉGIQUE DE LA TRANSMISSION

1.1. Pourquoi sécuriser le foncier en priorité ?

À Mayotte, la question foncière constitue le premier obstacle à toute transmission et à toute installation pérenne. Une exploitation dont le foncier n'est pas régularisé ne peut être transmise dans des conditions juridiques sécurisées, ne peut servir de support à un bail rural opposable, et ne permet pas au repreneur de mobiliser les aides à l'investissement du PSN 2024-2027 (notamment les dispositifs 73.01 du FEADER) qui exigent une maîtrise foncière démontrée. Pour le cédant comme pour le repreneur, la régularisation foncière est donc le préalable indispensable à toute démarche.

Trois grandes situations foncières se rencontrent à Mayotte et appellent chacune des démarches distinctes : le foncier détenu en indivision familiale issue d'un héritage non liquidé ; le foncier occupé de manière coutumière sur une propriété publique (domaine du Conseil départemental ou domaine de l'État) ; et plus rarement, le foncier déjà titré au nom du cédant. Les deux premières situations concentrent la grande majorité des cas et font l'objet des développements ci-après.

1.2. La régularisation du foncier en indivision : le rôle du GIP CUF

De très nombreuses parcelles agricoles à Mayotte sont occupées par les héritiers d'un ancien propriétaire sans qu'aucune liquidation de succession n'ait été engagée. Juridiquement, ces parcelles sont en indivision : tous les héritiers en sont copropriétaires à proportion de leurs droits, et aucun d'entre eux ne peut, seul, vendre, donner à bail à long terme ou transmettre la parcelle de manière sécurisée.

Pour sortir de cette situation, le Groupement d'Intérêt Public Cadastre et Urbanisme Foncier de Mayotte (GIP CUF) accompagne les indivisaires dans les démarches de clarification et de titrement. Le GIP CUF intervient notamment dans le cadre de la commission d'urgence foncière (CUF) qui a vocation à régulariser la situation des occupants sans titre lorsque leur occupation est ancienne, paisible et publique. Le passage par le GIP CUF permet d'aboutir à un titre de propriété opposable, condition indispensable pour engager une démarche de transmission.

Démarche type auprès du GIP CUF

- **Étape 1** : prise de contact avec le GIP CUF et constitution d'un dossier comprenant les éléments d'identification des indivisaires et les preuves d'occupation ancienne.
- **Étape 2** : instruction du dossier par la commission, recherche éventuelle des autres ayants droit, recueil des accords intra-familiaux.
- **Étape 3** : décision de la commission et établissement d'un titre de propriété au profit du ou des bénéficiaires identifiés.

Cette démarche peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années lorsque la situation familiale est complexe. C'est précisément pour cette raison qu'elle doit être engagée le plus tôt possible, idéalement dès que le cédant commence à envisager sa transmission, soit cinq à dix ans avant la date envisagée de cessation d'activité.

1.3. La régularisation du foncier coutumier sur propriété publique

Une part importante des terres cultivées à Mayotte se trouve sur des emprises appartenant au domaine public du Conseil départemental ou de l'État. Les agriculteurs y exercent souvent depuis des décennies sur la base d'une occupation coutumière, sans titre formalisé. Cette situation, longtemps tolérée, expose aujourd'hui les exploitants à une insécurité juridique forte et les empêche d'accéder aux aides à l'investissement.

Deux interlocuteurs principaux selon la nature de la propriété :

- **Foncier du Conseil départemental (CD976)** : l'agriculteur doit s'orienter vers la direction de l'aménagement et du foncier du CD976 pour solliciter soit une régularisation par bail rural (formule recommandée pour sécuriser l'activité agricole dans la durée), soit une autorisation d'occupation temporaire (AOT) lorsque le terrain n'est pas régularisable. La CAPAM accompagne les agriculteurs dans cette démarche.
- **Foncier de l'État** : l'agriculteur s'oriente vers la Direction de l'environnement, de l'aménagement, du logement et de la mer (DEALM), qui gère le domaine public de l'État à Mayotte. Là encore, la régularisation peut prendre la forme d'une AOT ou, lorsque le terrain est cessible et la situation le permet, d'un transfert de propriété.

Dans les deux cas, la CAPAM peut accompagner l'agriculteur dans la constitution du dossier et le suivi de l'instruction. Il est fortement conseillé d'engager cette démarche bien avant la transmission, afin que le repreneur dispose d'un foncier stabilisé au moment où il prendra le relais.

1.4. Le dossier d'arpentage et le rôle du géomètre-expert

Toute régularisation foncière, qu'elle passe par le GIP CUF, le CD976 ou la DEALM, suppose au préalable la réalisation d'un dossier d'arpentage par un géomètre-expert. L'arpentage consiste à délimiter physiquement la parcelle, à en relever les contours, à calculer sa surface exacte et à produire un plan parcellaire qui servira de support à tous les actes ultérieurs (titre de propriété, bail rural, vente). Sans dossier d'arpentage à jour, aucune procédure de régularisation n'aboutit.

Plusieurs cabinets de géomètres-experts agréés interviennent à Mayotte. À titre indicatif, les agriculteurs peuvent solliciter notamment :

- MAYOTTE TOPO
Cabinet de géomètre-expert
- TOPO CHOC
Cabinet/topographe
- MBE - Mayotte Bureau d'Etudes
Bureau d'études comprenant des activités de topographie et foncier.
- CABINET TOPO MAP
Structure avec activité de topographie/cartographie.

Cette liste est indicative et non exhaustive. La liste actualisée des géomètres-experts agréés exerçant à Mayotte peut être obtenue auprès du Conseil régional de l'Ordre des Géomètres-Experts de La Réunion-

Mayotte. La CAPAM peut également orienter l'agriculteur vers un cabinet selon la localisation de la parcelle.

1.5. Le passage chez le notaire

Une fois le dossier d'arpentage établi et la situation foncière clarifiée (que ce soit par la voie du GIP CUF, du CD976 ou de la DEALM), l'aboutissement de la régularisation passe nécessairement par un notaire. Le notaire est seul compétent pour authentifier les actes de propriété, rédiger et enregistrer les baux ruraux de longue durée, formaliser les actes de vente, ou liquider une succession. Son intervention donne aux actes leur caractère opposable aux tiers et leur valeur juridique pleine et entière.

Dans le contexte mahorais, où les transmissions sont fréquemment freinées par la complexité des situations familiales et par la coexistence du droit local et du droit commun, le notaire joue également un rôle de conseil essentiel pour arbitrer entre les différentes options patrimoniales (donation-partage, vente avec réserve d'usufruit, apport en société, etc.).

Chaîne de régularisation foncière : récapitulatif

- 1. Identification de la situation foncière** (indivision, occupation coutumière sur foncier public, ou foncier déjà titré).
- 2. Démarche auprès de l'interlocuteur compétent** (GIP CUF pour l'indivision, CD976 pour le foncier départemental, DEALM pour le foncier de l'État).
- 3. Réalisation du dossier d'arpentage** par un géomètre-expert agréé.
- 4. Passage chez le notaire** pour authentification et enregistrement de l'acte (titre, bail rural, vente).

PARTIE II : ANTICIPER LA TRANSMISSION

2.1. Une démarche qui s'engage idéalement dix ans à l'avance

Transmettre une exploitation agricole ne se résume pas à signer un acte de vente ou à remettre les clés d'un bâtiment. Il s'agit d'un processus long, qui combine des dimensions patrimoniales, fiscales, sociales, techniques et humaines. Plus la transmission est anticipée, plus elle est sereine pour le cédant, sécurisante pour le repreneur, et favorable à la continuité de l'activité productive.

Le calendrier de référence proposé par le réseau des chambres d'agriculture prévoit cinq grandes phases qui s'étalent sur une dizaine d'années. Dans le contexte mahorais, marqué par la complexité foncière et le faible nombre de repreneurs potentiels, il est encore plus crucial de respecter ces délais.

Horizon	Phase	Actions clés du cédant
N-10 ans	J'anticipe	Engager la régularisation foncière (GIP CUF, CD976, DEALM). Analyser ses droits à la retraite auprès de la MSA. Amorcer la réflexion sur le projet de transmission et prospecter les repreneurs possibles (cadre familial ou hors famille).
N-5 ans	Je m'informe	Prendre contact avec la CAPAM (cellule transmission et cellule MSA). S'informer sur les procédures, les droits, les dispositifs d'accompagnement.
N-4 ans	Je me prépare	Analyser les incidences fiscales et sociales de la transmission. Définir les modalités de transmission (bail rural, vente, sociétariat). Rechercher activement un repreneur et établir des scénarii.
N-1 an	Je concrétise	Renvoyer la déclaration d'intention de cessation d'activité agricole à la CAPAM. Choisir le repreneur, rédiger les promesses de baux ou de vente, déposer la demande de retraite.
Jour J	Je transmets	Déposer la demande de cessation d'activité sur le guichet unique des entreprises (GUE). Réaliser les formalités comptables du dernier exercice et signer les baux ou actes de vente.

2.2. La cellule MSA de la CAPAM : un passage obligé pour la retraite

La transmission est indissociable de la liquidation des droits à la retraite du cédant. C'est souvent le départ à la retraite qui déclenche, ou au contraire qui bloque, la transmission effective de l'exploitation. Or à Mayotte, le régime de retraite des exploitants agricoles est encore récent et de nombreux agriculteurs en activité n'ont qu'une visibilité partielle sur leurs droits acquis et sur le montant de leur future pension.

La cellule MSA hébergée au sein de la CAPAM joue ici un rôle déterminant. Elle accompagne les agriculteurs dans la reconstitution de leur carrière, vérifie les périodes cotisées, identifie les éventuels rachats de trimestres possibles, et permet au cédant d'arbitrer en connaissance de cause entre un départ à 62 ans, à 65 ans ou plus tard. Pour beaucoup d'exploitants mahorais dont les pensions seront modestes, le calendrier de transmission peut être ajusté pour maximiser les droits à pension tout en préservant la viabilité de la cession.

Prendre rendez-vous avec la cellule MSA de la CAPAM

Tout agriculteur en activité, et particulièrement à partir de 55 ans, est invité à solliciter un entretien individuel avec la cellule MSA de la CAPAM. Cet entretien permet :

- d'obtenir un relevé de carrière personnalisé et une simulation du montant de la pension ;
- d'identifier les options pour améliorer ses droits (rachat de trimestres, prolongation d'activité, surcote) ;
- de caler le calendrier de la transmission sur la date optimale de départ à la retraite.

2.3. Identifier le repreneur potentiel et le mettre en relation avec la CAPAM

L'identification du repreneur est l'étape la plus délicate de la transmission. Dans le contexte mahorais, où la terre constitue un patrimoine familial fortement chargé symboliquement, la transmission dans le cadre familial reste la voie privilégiée (et la plus acceptable pour les familles). Toutefois, elle suppose qu'un membre de la famille soit réellement engagé dans le projet agricole, ce qui n'est pas toujours le cas.

Lorsque le cédant a identifié un repreneur potentiel, qu'il s'agisse d'un enfant, d'un neveu, d'un cousin ou d'un candidat hors cadre familial, il est essentiel de le mettre en relation avec la CAPAM dès que possible. Cette mise en relation déclenche un parcours d'accompagnement structuré qui comprend :

- Un premier entretien au Point Accueil Installation (PAI) hébergé au lycée agricole de Coconi, qui permet au repreneur de s'autodiagnostiquer et de découvrir les ressources disponibles ;
- Un appui de la CAPAM à la formalisation du projet d'installation, à la rédaction du plan d'entreprise (PE) et à la construction du montage financier ;
- L'accompagnement à la mobilisation des dispositifs adaptés (Dotation Jeunes Agriculteurs pour les moins de 40 ans, dispositif Nouvel Installé pour les 41-62 ans, aides à l'investissement du FEADER, aides minimis du Conseil départemental, prêt d'honneur d'Initiative Mayotte) ;
- L'orientation vers les formations nécessaires à l'acquisition des compétences techniques et de gestion (stage 21h ou 40h, formations longues, validation des acquis de l'expérience).

Vérifications à opérer sur le profil du repreneur

- Le repreneur est passionné par l'agriculture et démontre un engagement sincère.
- Il n'est pas fonctionnaire à temps plein.
- Il n'est pas employé à temps plein dans le secteur privé non agricole.
- Il a moins de 55 ans (idéalement moins de 40 ans pour bénéficier des dispositifs JA les plus favorables).
- Il s'engage à se former et à élaborer un projet d'installation crédible.

Si aucun membre de la famille ne réunit ces critères, il ne faut pas pour autant renoncer à la transmission. Plusieurs options demeurent : la création d'une société agricole regroupant les membres de la famille (y compris ceux qui ne sont pas eux-mêmes exploitants), l'ouverture à un repreneur hors cadre familial, ou encore la mise en place d'un dispositif de pré-installation permettant à un candidat de tester la reprise avant de s'engager définitivement.

PARTIE III : LES SEUILS D'ÂGE ET LEURS IMPLICATIONS

3.1. Pourquoi les seuils d'âge sont déterminants

L'éligibilité aux aides agricoles, qu'il s'agisse des aides à la production de la PAC, des aides à l'investissement du FEADER ou des dispositifs d'installation, est conditionnée par des critères d'âge précis. Pour le cédant qui souhaite continuer à investir et moderniser son exploitation avant de la transmettre, ces seuils déterminent les marges de manœuvre disponibles. Une mauvaise anticipation peut conduire à perdre l'accès aux financements publics au moment précis où l'exploitation aurait besoin d'être mise à niveau pour être attractive à la reprise.

3.2. Avant 65 ans : la pleine éligibilité

Tant que l'exploitant a moins de 65 ans à la date de dépôt de sa demande, il bénéficie de la pleine éligibilité aux aides à l'investissement, en particulier au dispositif 73.01 du FEADER qui finance la modernisation des exploitations agricoles. Cette période doit être mise à profit pour conduire les investissements structurants nécessaires à la pérennité de l'outil productif : aménagements d'irrigation, construction ou rénovation de bâtiments d'élevage, mécanisation, plantations pérennes. Ces investissements augmenteront la valeur de l'exploitation et faciliteront sa reprise.

3.3. Entre 65 et 67 ans : une fenêtre conditionnelle

Entre 65 et 67 ans, l'éligibilité aux aides à l'investissement reste possible mais elle est désormais conditionnée à l'existence d'un repreneur identifié. Concrètement, l'exploitant qui souhaite encore investir dans cette tranche d'âge doit pouvoir justifier qu'une reprise par un agriculteur est prévue à court terme, et que les investissements envisagés s'inscrivent dans la perspective de cette reprise.

Cette disposition vise à éviter le financement d'investissements orphelins, c'est-à-dire d'investissements qui ne trouveraient pas de successeur pour les valoriser. Elle constitue également un puissant levier d'accélération de la transmission : pour pouvoir continuer à moderniser, il faut avoir identifié son repreneur. C'est l'occasion pour le cédant de formaliser ses intentions et d'engager le repreneur dans une démarche concrète.

Pratique : préparer son dossier d'investissement entre 65 et 67 ans

Le dossier de demande d'aide doit comporter, en plus des pièces classiques :

- Une lettre d'intention de reprise signée par le repreneur identifié.
- Un projet d'installation du repreneur, même à l'état d'ébauche, élaboré avec l'appui de la CAPAM.
- Un calendrier prévisionnel de la transmission, cohérent avec la durée d'amortissement des investissements financés.

3.4. Au-delà de 65 ans sans repreneur : le regroupement sociétaire comme solution

Que faire lorsqu'un agriculteur souhaite continuer à exercer au-delà de 65 ans, mais qu'aucun repreneur n'a encore été identifié, et qu'il a besoin de poursuivre les investissements pour maintenir la compétitivité de son exploitation ? Une solution efficace consiste à constituer une structure sociétaire (groupement agricole d'exploitation en commun, exploitation agricole à responsabilité limitée, société civile d'exploitation agricole) en s'associant avec un ou plusieurs agriculteurs n'ayant pas atteint l'âge limite.

Dans ce schéma, la société porte juridiquement l'exploitation et c'est elle qui sollicite les aides. Tant qu'au moins un des associés exploitants est dans la tranche d'âge éligible, la société peut continuer à mobiliser les dispositifs d'aide à l'investissement. Le cédant âgé reste impliqué dans la conduite de l'exploitation, transmet progressivement ses savoir-faire, et organise dans le temps son retrait au profit de ses associés ou d'un repreneur.

Tranche d'âge	Éligibilité aux aides à l'investissement	Stratégie recommandée
Moins de 65 ans	Pleine éligibilité (FEADER 73.01 et autres dispositifs).	Conduire les investissements structurants pendant cette période.
65 à 67 ans	Éligibilité conditionnée à l'identification d'un repreneur prévu pour la reprise.	Formaliser la promesse de reprise, élaborer le projet d'installation du repreneur.
Au-delà de 67 ans	Plus d'accès direct aux aides en nom propre.	Constituer une société avec un ou plusieurs agriculteurs plus jeunes pour préserver la capacité d'investissement.

Le regroupement sociétaire présente plusieurs avantages complémentaires : il permet de partager le risque économique, de mutualiser les moyens (matériels, main-d'œuvre, foncier), et de préparer en douceur la sortie du cédant. Il offre également une réponse adaptée aux situations familiales où les héritiers ne souhaitent pas tous exercer l'agriculture mais conservent un attachement à la terre : ils peuvent rester associés sans être eux-mêmes exploitants.

PARTIE IV : LES MODALITÉS JURIDIQUES DE TRANSFERT

4.1. Un choix structurant pour le cédant et le repreneur

Une fois le foncier régularisé, le repreneur identifié et le calendrier arrêté, le cédant doit choisir la modalité juridique de transfert qui correspond le mieux à ses objectifs patrimoniaux et à la capacité financière du repreneur. Trois options principales se présentent à Mayotte : le bail rural, la vente, et la transmission au sein d'une structure sociétaire. Ces options ne sont pas exclusives les unes des autres : il est fréquent qu'une transmission combine plusieurs modalités (par exemple un bail rural pour le foncier et une vente pour le cheptel et le matériel).

4.2. Le bail rural : transmettre l'usage en conservant la propriété

Le bail rural est un contrat par lequel le propriétaire (bailleur) met à disposition d'un exploitant (preneur) des terres ou des bâtiments agricoles en contrepartie d'un loyer appelé fermage. La durée minimale est de neuf ans, renouvelable. Ce dispositif présente des avantages déterminants dans le contexte mahorais.

Pour le cédant, le bail rural permet de transmettre l'usage de l'exploitation tout en conservant la propriété foncière dans le patrimoine familial. Cette option est particulièrement adaptée aux situations où la terre revêt une dimension affective forte ou lorsque le cédant souhaite préserver la possibilité de récupérer ses terres à terme. Le fermage perçu constitue par ailleurs un revenu complémentaire à la pension de retraite.

Pour le repreneur, le bail rural offre la stabilité juridique indispensable pour conduire un projet d'installation et solliciter les aides à l'investissement. La maîtrise foncière par bail rural est en effet reconnue comme équivalente à la propriété pour l'éligibilité aux dispositifs du PSN 2024-2027. Le repreneur n'a pas à mobiliser une trésorerie importante pour acquérir le foncier et peut concentrer ses ressources sur l'investissement productif.

Points de vigilance sur le bail rural

- Le bail rural doit être rédigé par acte notarié pour les baux de longue durée et pour bénéficier de la pleine sécurité juridique.
- Le montant du fermage est encadré par un arrêté préfectoral : il ne peut excéder un maximum réglementaire indexé.
- Le preneur bénéficie du droit de préemption en cas de vente ultérieure, ce qui peut faciliter une acquisition différée.
- Pour les agriculteurs occupant un terrain du CD976 sans pouvoir régulariser en propriété, un bail rural avec le CD est une voie pertinente pour engager les investissements et accéder aux aides.

4.3. La vente : céder la propriété de l'exploitation

La vente est la modalité la plus complète de transmission : elle transfère au repreneur l'ensemble des droits sur le foncier, les bâtiments et, selon les termes du contrat, le cheptel, les plantations et le matériel. Elle apporte au cédant une rentrée de trésorerie immédiate qui peut compléter utilement sa retraite, mais

elle suppose que le repreneur dispose de la capacité financière pour acquérir l'exploitation, ce qui n'est pas toujours le cas dans le contexte mahorais.

Pour faciliter le financement de l'acquisition, plusieurs leviers peuvent être combinés : le prêt bancaire classique, le prêt d'honneur d'Initiative Mayotte (qui peut atteindre des montants significatifs et joue le rôle d'apport personnel), la Dotation Jeunes Agriculteurs lorsque le repreneur a moins de 40 ans (jusqu'à 49 000 euros d'aide publique), ou encore le crédit-vendeur consenti par le cédant lui-même qui accepte d'être payé par échéances sur plusieurs années.

Le crédit-vendeur, parfois pratiqué de manière informelle dans les transmissions familiales, mérite d'être formalisé chez le notaire. Il sécurise les deux parties (engagement du repreneur à payer, garantie pour le cédant en cas de défaillance) et peut bénéficier d'avantages fiscaux.

4.4. Comparaison synthétique : bail rural ou vente ?

Critère	Bail rural	Vente
Propriété du foncier	Conservée par le cédant.	Transférée au repreneur.
Trésorerie pour le cédant	Fermage annuel (revenu régulier).	Capital reçu en une fois ou échelonné.
Capacité financière requise du repreneur	Faible : pas d'acquisition foncière.	Élevée : financement de l'acquisition.
Accès aux aides PSN 2024-2027	Oui (maîtrise foncière reconnue).	Oui (titre de propriété).
Patrimoine familial	Préservé dans la famille du cédant.	Sort du patrimoine familial.
Réversibilité	Possible à l'échéance du bail (sous conditions).	Irréversible.

4.5. La voie sociétaire : une troisième modalité à part entière

Au-delà du bail et de la vente, la constitution d'une société agricole avec le repreneur constitue une troisième modalité de transmission. Le cédant apporte à la société son foncier, ses bâtiments, son cheptel et son matériel, en contrepartie de parts sociales. Le repreneur entre dans le capital, soit par apport en numéraire, soit par apport en industrie (son travail). Au fil du temps, le cédant cède progressivement ses parts au repreneur, organisant ainsi une sortie échelonnée.

Cette modalité est particulièrement intéressante lorsque la transmission concerne plusieurs membres d'une même famille (un parent et plusieurs enfants, des frères et sœurs) ou lorsque le repreneur n'a pas encore la capacité financière de reprendre seul. Elle nécessite un accompagnement renforcé du notaire et de la CAPAM pour calibrer les statuts, la valorisation des apports et le pacte d'associés.

Quel choix selon la situation ?

Transmission familiale avec attachement fort à la terre : privilégier le bail rural intra-familial.

Transmission hors cadre familial avec repreneur solvable : envisager la vente, éventuellement avec crédit-vendeur.

Transmission progressive et multi-acteurs : construire une société agricole permettant un transfert échelonné.

Cédant souhaitant rester actif au-delà de 65 ans : créer une société avec un associé plus jeune pour préserver la capacité d'investissement.

PARTIE V : LA REPRISE PAR LE REPRENEUR

5.1. Deux dispositifs principaux selon l'âge du repreneur

Une fois la transmission engagée, le repreneur peut s'installer en mobilisant l'un des deux dispositifs principaux ouverts à Mayotte : le dispositif Jeunes Agriculteurs (JA) pour les candidats de moins de 40 ans, ou le dispositif Nouvel Installé pour les candidats entre 41 et 62 ans. Les deux dispositifs partagent une partie des conditions d'éligibilité mais offrent des plafonds d'aide différents et s'adressent à des publics distincts.

Critère	Jeunes Agriculteurs (JA)	Nouvel Installé
Âge	Moins de 40 ans à la date de la demande.	Entre 41 et 62 ans.
Affiliation MSA	Être agriculteur actif et affilié MSA.	Non affilié MSA, ou affilié depuis moins de 5 ans.
Qualification	Diplôme de niveau 3 minimum, ou 40 mois d'expérience attestée.	Diplôme de niveau 3 minimum, ou 40 mois d'expérience attestée.
Formation préalable	Stage collectif de 21h ou stage de 40h.	Stage collectif de 21h ou stage de 40h.
Plan d'entreprise	Élaboration d'un PE sur 5 ans.	Élaboration d'un PE sur 5 ans.
Plafond d'aide publique	Jusqu'à 49 000 €.	Jusqu'à 20 000 €.
Maîtrise foncière requise	Titre de propriété ou bail rural.	Titre de propriété ou bail rural.

5.2. Le parcours type du repreneur

Le parcours d'un repreneur s'organise autour de quatre grandes étapes qui se chevauchent partiellement, depuis le premier contact avec la CAPAM jusqu'à la pleine installation sur l'exploitation reprise.

Les quatre étapes du parcours de reprise

Étape 1 : Clarifier et concrétiser le projet (0 à 6 mois). Le repreneur prend contact avec le Point Accueil Installation, conduit un autodiagnostic, identifie ses motivations, évalue ses compétences et amorce la définition de son projet.

Étape 2 : Construire le projet d'installation (6 à 18 mois). En lien avec la CAPAM, le repreneur affine son projet : choix des productions, dimensionnement, organisation du travail, statut social, viabilité économique. Il suit le stage de pré-installation (21h ou 40h).

Étape 3 : Mobiliser les financements. Constitution du dossier DJA ou Nouvel Installé, des demandes d'aides à l'investissement FEADER, et des cofinancements (prêt d'honneur, prêt bancaire, aides minimis du CD976).

Étape 4 : Créer l'entreprise et démarrer l'activité. Choix de la forme juridique, immatriculation via le guichet unique des entreprises, affiliation MSA, démarrage opérationnel de l'exploitation reprise.

5.3. L'articulation entre le cédant et le repreneur

La réussite d'une transmission tient autant à la qualité du projet du repreneur qu'à la qualité du dialogue entre cédant et repreneur. Un certain nombre de bonnes pratiques s'imposent, particulièrement lorsque la transmission s'opère dans le cadre familial, où les rapports affectifs peuvent compliquer l'arbitrage économique.

- Formaliser dès que possible les engagements réciproques par écrit (promesse de bail, promesse de vente, lettre d'intention), même lorsque la confiance familiale paraît acquise.
- Organiser une phase de tuilage de plusieurs mois pendant laquelle le cédant et le repreneur travaillent ensemble sur l'exploitation, ce qui permet le transfert des savoir-faire techniques et commerciaux.
- Définir clairement le rôle du cédant après la transmission : retrait total, accompagnement bénévole, prestation rémunérée ?
- Anticiper les questions de logement, particulièrement quand le cédant occupe un bâti situé sur l'exploitation cédée.
- Mobiliser la CAPAM et le notaire comme tiers de confiance pour sécuriser les engagements et prévenir les conflits potentiels.

Le dispositif de pré-installation : tester avant de s'engager

Pour les installations hors cadre familial éligibles aux aides à l'installation, le stage de pré-installation (de 3 à 12 mois maximum) permet au futur repreneur de prendre concrètement en main l'exploitation et de tester l'entente avec le cédant ou un futur associé avant l'engagement définitif.

Cette période de test sécurise les deux parties et augmente significativement les chances de réussite de la transmission.

CONCLUSION

La transmission et l'installation agricoles constituent les deux faces d'une même réalité : sans cédants organisés, il n'y a pas d'exploitations à reprendre ; sans repreneurs accompagnés, les exploitations transmises ne peuvent prospérer. À Mayotte, le défi est d'autant plus urgent que la moitié des exploitants ont déjà dépassé 55 ans et que la souveraineté alimentaire du territoire à l'horizon 2030 dépend de la capacité collective à organiser cette transition générationnelle.

Le présent guide a mis en lumière une vérité simple : tout commence par le foncier. Sans terre régularisée, pas de transmission sécurisée. Sans terre régularisée, pas de projet d'installation finançable. Sans terre régularisée, pas d'avenir agricole durable. C'est pourquoi la CAPAM appelle les agriculteurs en activité à engager dès aujourd'hui, sans attendre les derniers mois précédant leur départ à la retraite, les démarches de régularisation foncière auprès du GIP CUF, du CD976 ou de la DEALM, accompagnées par les géomètres-experts et formalisées chez le notaire.

Le guide a également souligné l'importance des arbitrages liés à l'âge du cédant. Les seuils de 65 et 67 ans ne sont pas de simples curiosités administratives : ils déterminent concrètement la capacité de l'exploitation à se moderniser et donc à attirer un repreneur. Anticiper, identifier le repreneur, formaliser les engagements, choisir entre bail rural, vente ou société : autant de décisions qui se préparent dans la durée et qui appellent un accompagnement professionnel.

La CAPAM, à travers ses cellules transmission, MSA, installation et foncier, se tient à la disposition des agriculteurs cédants et des candidats repreneurs pour les guider à chaque étape. Ce guide est une invitation à franchir le pas et à entrer en contact, le plus tôt possible, avec les services compétents.

ANNEXES

Annexe 1. Contacts utiles

Organisme	Mission	Coordonnées
CAPAM	Accompagnement des cédants et repreneurs, cellule MSA, cellule foncier.	Place Mariage, 97600 Mamoudzou. capam@mayotte.chambagri.fr
Point Accueil Installation (PAI)	Premier accueil des porteurs de projet, autodiagnostic, orientation.	Lycée agricole de Coconi, 97670 Ouangani. pai.mayotte@outlook.fr
GIP CUF	Régularisation des situations foncières en indivision et titrement.	Groupement d'Intérêt Public Cadastre et Urbanisme Foncier de Mayotte.
CD976 (Direction Aménagement et Foncier)	Régularisation du foncier départemental, baux ruraux, AOT.	Conseil Départemental de Mayotte, Mamoudzou.
DEALM	Gestion du foncier de l'État à Mayotte.	Direction de l'environnement, de l'aménagement, du logement et de la mer.
DAAF Mayotte	Instruction des aides FEADER, PAC, dispositifs d'installation.	Direction de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Mayotte.
MSA Mayotte	Affiliation, cotisations, retraite, prestations sociales agricoles.	Mutualité Sociale Agricole, antenne Mayotte.
Initiative Mayotte	Prêt d'honneur aux créateurs et repreneurs d'entreprise.	Plateforme Initiative Mayotte.

Annexe 2. Les dix points de vigilance

Cette dernière annexe rassemble dix points de vigilance qui synthétisent les enseignements du guide et que tout cédant ou repreneur devrait avoir à l'esprit avant de s'engager.

- **1. Le foncier d'abord** : engagez la régularisation foncière dès que la transmission commence à être envisagée, et non quelques mois avant le départ à la retraite.
- **2. Le bon interlocuteur** : GIP CUF pour l'indivision, CD976 pour le foncier départemental, DEALM pour le foncier d'État.
- **3. Le géomètre, étape obligatoire** : aucune régularisation n'aboutit sans dossier d'arpentage.
- **4. Le notaire, garant de la sécurité** : tout acte de propriété, bail de longue durée ou vente doit être authentifié par notaire.
- **5. La retraite se prépare cinq ans à l'avance** : prendre rendez-vous avec la cellule MSA de la CAPAM pour analyser ses droits.

- **6. 65 ans, seuil critique** : au-delà, l'éligibilité aux aides à l'investissement est conditionnée à l'identification d'un repreneur.
 - **7. Le sociétariat comme levier** : s'associer avec un agriculteur plus jeune permet de continuer à investir au-delà de 67 ans.
 - **8. Bail rural ou vente : un choix réfléchi** : à arbitrer en fonction des objectifs patrimoniaux et de la capacité financière du repreneur.
 - **9. Tuiler la transition** : prévoir une phase de cohabitation entre cédant et repreneur pour le transfert des savoir-faire.
 - **10. Mobiliser la CAPAM le plus tôt possible** : cédants et repreneurs gagnent en sérénité et en efficacité en se faisant accompagner dès le début.
-

Guide rédigé par SAHIMI M. & SAID K. - CAPAM 2025

Avec la contribution financière du CASDAR et du Conseil Départemental de Mayotte