



Accueil > Finistère > Quimper

Avis de décès

Agenda des loisirs

Infos pratiques

Météo

Bénévolat

Annonces légales

En Cornouaille, Mathieu Pennec connecte agriculteurs et repreneurs : « Un peu comme Tinder ! »

T Article réservé aux abonnés



Par [Laura Ayad](#)

Le 12 mars 2024 à 06h30

Créée en 2019 à Rennes, l'entreprise Eloi accompagne les agriculteurs dans la transmission de leur ferme. Une mission dévolue dans le Finistère à Mathieu Pennec, qui met en relation agriculteurs et porteurs de projets pour assurer l'avenir de l'agriculture bretonne.



PRO



Depuis janvier 2024, Mathieu Pennec est coordinateur dans le Finistère pour l'entreprise Eloi, qui aide les agriculteurs à transmettre leur ferme. (Le Télégramme/Laura Ayad)

C'est un problème bien connu du monde agricole : en Bretagne comme ailleurs, **transmettre sa ferme** vire souvent au casse-tête ! Mais depuis quatre ans, un nouvel acteur rebat les cartes : **Eloi**. Créée à Rennes en 2019 par les entrepreneurs Maxime Pawlak et François Moret, l'entreprise s'est donné pour mission d'aider les agriculteurs sur le départ à céder leur ferme.

Dans le Finistère, c'est Mathieu Pennec, coordinateur, qui met en relation cédants et repreneurs. Avec quels outils ? Un appareil photo, un drone... et une bonne gestion des réseaux sociaux. « Notre premier levier d'action, c'est la mise en valeur de la ferme, expose le jeune homme, originaire de Briec. Pour faire ça, on réalise un reportage photo et vidéo sur l'exploitation, avec des images de drone. Une annonce est ensuite publiée sur notre site, avec le plus d'information possible : le prix de vente, le détail des bâtiments, la localisation... À partir de là, s'ils sont intéressés, les porteurs de projet nous contactent. »

À lire sur le sujet

La transmission agricole résiste en Bretagne

Le Télégramme

C.F

Car contrairement à une idée reçue, ce n'est pas parce qu'il n'y a pas de repreneurs que les agriculteurs ne parviennent pas à vendre leur ferme : c'est parce qu'ils ne la mettent pas correctement en avant. En tout cas, telle est la conviction d'Eloi. Début 2024, l'entreprise s'appuyait sur une base de 2500 porteurs de projet. « Entre 15 et 20 repreneurs potentiels s'inscrivent chaque jour sur notre site, détaille Mathieu Pennec. Ça, c'est la preuve qu'il y a de la demande. Le problème, c'est que les cédants peinent parfois à mettre en avant les caractéristiques de leur exploitation qui pourraient plaire à des porteurs de projets. Mon rôle, c'est précisément de montrer aux repreneurs en quoi telle ou telle ferme correspond à leur projet, de sorte à les faire matcher ensemble... Un peu comme Tinder, mais pour les cédants et les repreneurs ! »

“

Notre mot d'ordre, c'est le maintien et l'amélioration de l'existant.

”

Créer du lien entre les générations

Mais attention, ne devient pas agriculteur qui veut ! Pour favoriser les chances de transmission réussie, Eloi impose plusieurs critères à ses postulants. Du côté des porteurs de projet, ces derniers doivent impérativement disposer d'un diplôme agricole, d'une expérience dans le milieu et d'un apport financier. « Du côté des agriculteurs, on regarde la valeur économique de l'exploitation. Si elle est en difficulté, on regarde s'il est possible d'en faire quelque chose d'économiquement viable. Dans tous les cas, on n'y va pas s'il s'agit d'une exploitation en location, ou d'une exploitation 100 % hors-sol, sans terres cultivables. »

In fine, le but d'Eloi est aussi de tendre vers des pratiques plus vertueuses. « Notre mot d'ordre, c'est le maintien et l'amélioration de l'existant », confirme Mathieu Pennec, dont le rôle est aussi de créer du lien entre des générations et des mentalités différentes : « Plutôt que les différences, l'important est de montrer les points communs. C'est comme ça qu'on parviendra à renouveler les générations agricoles. »