

Installation en production porcine en Bretagne

Le cadre du projet conditionne les freins et facteurs de réussite

Marie-Laurence GRANNEC (1), Claire QUIBLIER (2) Christelle PRIOU (1) Delphine SCHECK (2)

(1) Chambre régionale d'agriculture de Bretagne, rond point Maurice Le Lannou, CS74223, 35042 Rennes cedex

(2) FRSEA Bretagne, technopole Atalante Champeaux, CS 14226, Rennes cedex

marie-laurence.grannec@bretagne.chambagri.fr

Avec la collaboration de l'UGPVB (Union des groupements de producteurs de viande de Bretagne)

Installation en production porcine en Bretagne, le cadre du projet conditionne les freins et facteurs de réussite

Le renouvellement des générations de producteurs de porcs connaît des difficultés. Cela ne s'explique pas uniquement par la conjoncture économique difficile ni par la démographie. Une enquête menée en Bretagne en 2011 auprès de 90 éleveurs installés depuis 10 ans permet de mieux identifier les freins à l'installation. Elle met en évidence l'importance des paramètres financiers liés au niveau très élevé des capitaux requis. Les difficultés d'une installation individuelle sont importantes dans le cadre familial, mais plus encore hors cadre familial. Ce type de projet se caractérise en effet, par rapport aux installations sociétaires ou individuelles dans le cadre familial, par des coûts de reprise plus élevés et par l'absence de soutien financier de la part de parents ou d'associés. Les résultats des enquêtes permettent de proposer plusieurs pistes de réflexion visant à faire évoluer les modalités financières des transmissions. Ils soulignent également l'intérêt de favoriser la réalisation d'évaluations des biens transmis. Cela permettrait d'établir les discussions entre cédant et repreneur sur des bases neutres et objectives. Il ressort aussi des entretiens que la prépondérance des freins financiers ne doit pas occulter l'importance d'autres paramètres plus sociaux, tels que l'accompagnement du jeune par le cédant. Enfin, la mise en œuvre de dispositifs favorisant l'implication du cédant, tout particulièrement dans le cas de transmissions hors cadre familial, paraît nécessaire.

Setting up of new pig breeders in Brittany, the issues and factors of success depend on the project conditions

Generation renewal of pig breeders is facing difficulties. Reasons cannot be limited to the economic context nor demography. A survey was conducted in 2011 based on 90 pig breeders having bought their farm within the last decade. The aim was to identify the main constraints. Financial factors appear as the biggest issue due to the high level of capital having to be invested. Individual setting up is becoming increasingly difficult, especially when the farm is not bought from the parents. Indeed, in this case, prices are more expensive and the new farmer cannot obtain financial help from associates or parents. The survey suggests that the solution could be to change the usual financial protocol and also underlines the interest of carrying out a valuation of the farm. This would set the negotiation between the buyer and the seller based on objective and neutral amounts. Nevertheless, other important parameters must not be neglected, for instance, the vendor helping the young farmer to get to know his farm. The survey recommends setting up an action plan to involve the vendor in this way, especially when the buyer is not a member of his family.

INTRODUCTION

Le renouvellement des générations des producteurs de porcs en Bretagne connaît des difficultés. Cela correspond en partie à l'augmentation du nombre d'agriculteurs en âge de partir à la retraite. Il est passé de moins de 800 en 2003 à 1600 depuis 2006 (source : MSA).

Parallèlement, le nombre d'enfants d'agriculteurs en âge de s'installer diminue et une étude conduite par la CRAB montre que l'installation de personnes non issues du milieu agricole (NIMA) est pour l'instant réduite en production porcine (CRAB, 2010).

Mais, au-delà de ces aspects démographiques, d'autres freins techniques, sociaux, juridiques et économiques expliquent également le faible niveau d'installation.

La crise économique traversée depuis 2007 inquiète les repreneurs potentiels et ce, d'autant plus que les éleveurs se retrouvent devant de multiples défis à relever. Le coût de l'installation individuelle en production porcine s'élève en effet, sur la période 2006-2010, à 518 K€ contre 253 K€ en production laitière (source : Eoloas, 2011). Des investissements sont nécessaires pour renouveler le parc de bâtiments et loger les truies en groupes (Roguet *et al.*, 2008). Différentes modalités d'installation existent, sociétaires ou individuelles, dans le cadre familial (CF) ou hors de ce cadre (HCF).

Plusieurs études ont pu démontrer, dans d'autres productions que le porc, que la nature des freins et facteurs de réussite diffère selon le type de projet (Parent *et al.*, 2004 ; Lefebvre et Quelen, 2005) et que des paramètres sociaux tels que la qualité de la relation entre le cédant et le repreneur peuvent se révéler cruciaux.

La présente étude, conduite au printemps 2011, permet de mieux identifier, pour différentes stratégies d'installation, les freins rencontrés en production porcine et de formuler des propositions visant à remédier à ces difficultés.

1. MATERIEL ET METHODES

1.1. Public enquêté

Deux types d'enquêtes ont été réalisées. Une première a été conduite auprès d'éleveurs installés depuis moins de 10 ans. Les données issues de ces entretiens ont été confrontées aux résultats d'une seconde enquête réalisée auprès de représentants d'OPA intervenant dans le processus d'installation : banques, centres de gestion, groupements, services installation des chambres d'agriculture, ODASEA (organisations départementales pour l'aménagement des structures des exploitations agricoles).

1.2. Elaboration du questionnaire et traitement des données

Les questionnaires correspondent à la conduite d'entretiens semi-directifs. Celui destiné aux éleveurs comporte 5 parties : (I) les informations personnelles, (II) le parcours avant l'installation, (III) les relations avec le cédant, (IV) l'analyse financière et juridique, les caractéristiques de l'exploitation du jeune et (V) l'avis du jeune aujourd'hui. Celui destiné aux OPA vise à caractériser (I) les missions de la personne interrogée, (II) le profil des jeunes qui s'installent, (III) le type de projet, (IV) les freins et facteurs de réussite et enfin (V) les éléments financiers.

1.3. Construction de l'échantillon

L'échantillon des éleveurs a été construit à partir de listes fournies par les groupements de producteurs de porcs bretons. Les contacts auprès des éleveurs ont été pris de manière à respecter d'une part la dynamique d'installation inter-départementale et inter-annuelle (évaluée d'après les références transmises par l'ODASEA de Bretagne) et, d'autre part, à représenter la diversité des situations territoriales : zones d'excédents structurels (ZES), zones d'actions complémentaires (ZAC), bassins versants en contentieux (BVC) ou à algues vertes (BVAV).

Chaque exploitation pouvant appartenir à différents zonages (par exemple ZES, ZAC et BVC), nous avons classé les élevages dans la catégorie générant les contraintes maximales.

2. RESULTATS ET DISCUSSION

2.1. Enquêtes réalisées

26 représentants d'OPA ont été rencontrés et 90 entretiens ont pu être menés auprès d'éleveurs installés au cours de la dernière décennie. Cet échantillon représente 13% des installations aidées sur la période (Tableau 1).

Tableau 1 - Répartition des enquêtes et des installations aidées en porc par département

département	enquêtes		Installations aidées 2001-2011*	
	nombre	%	nombre	%
Côtes d'Armor	26	29	230	36
Finistère	29	32	178	28
Ille et vilaine	20	22	144	23
Morbihan	15	17	78	13
total	90		630	

* source ODASEA

Les exploitations couvrent une diversité de situations en termes de contraintes environnementales : ZES (39% des exploitations), ZAC (27%), BV (14%), zones présentant d'autres contraintes telles que zones périurbaines ou touristiques (3%) ou absence de contrainte particulière (17%).

2.2. Des profils homogènes

Le profil des enquêtés apparaît souvent plus homogène que celui observé pour l'ensemble des installations aidées en Bretagne (source : Eoloas, 2011). Les enquêtés sont très majoritairement des hommes (90% des enquêtes vs 75% pour l'ensemble des installations aidées sur la période 2006-2010), issus du milieu agricole (96% vs 75%) et disposant souvent d'un niveau de formation agricole supérieur ou égal au BTS (58% vs 33%). Parmi les 10 femmes enquêtées, 9 sont issues du milieu agricole. Les NIMA sont peu présents dans notre enquête (4% des enquêtés). Une étude spécifique à ces NIMA, publiée par la CRAB en 2010 et menée sur une période d'installation plus récente (2007-2009), indique qu'ils représentent environ 15% des installations en production porcine vs 25% pour l'ensemble des installations aidées. Les auteurs expliquent leur moindre présence en production porcine par les niveaux de capitaux élevés requis et suggèrent

que, pour favoriser l'installation de ces NIMA, il conviendrait de faciliter l'accès aux moyens de production, notamment par la mise en place de fonds de garantie.

89% des éleveurs ont déjà une expérience professionnelle, parfois sans lien avec la production porcine. Les installations sans expérience préalable en production porcine représentent 24% des cas. Ce taux paraît élevé, au regard de l'avis des OPA interrogées qui estiment que l'expérience professionnelle est un facteur de réussite essentiel des projets et qu'elle constitue désormais fréquemment une des conditions d'acceptation de financement par les banques. Néanmoins, 75% des éleveurs sans expérience se sont installés dans un cadre familial. Ils disposent donc probablement, d'une part, d'une expérience empirique et, d'autre part, de l'appui technique des cédants. De plus, l'enquête auprès des éleveurs et des OPA indique que ces jeunes bénéficient alors de certains avantages qui peuvent rassurer les banques et faciliter le financement, comme, par exemple, une transmission progressive (cf. §2.4.3). Le cadre familial permet donc dans certains cas de pallier le manque d'expérience apparent. A contrario, les 4 NIMA disposent tous d'une expérience antérieure en production porcine.

2.3. Caractéristiques techniques et structurelles des projets

2.3.1. Davantage d'installations familiales

Les installations sociétaires sont majoritaires : 78% des cas. Néanmoins, lorsque on intègre le fait que certaines installations sociétaires correspondent à des sociétés unipersonnelles, il apparaît que le ratio installations unipersonnelles / installations pluripersonnelles est relativement équilibré : 52% / 48%. Les installations se font plus souvent dans le CF (60% des enquêtes). Les projets HCF sont toutefois plus fréquents lorsqu'il s'agit d'installations unipersonnelles (60% des cas) tandis qu'ils ne représentent que 19% des installations pluripersonnelles, (tableau 2).

La faible proportion d'installations sociétaires HCF (9% des enquêtes) amène à se poser la question d'une moindre acceptabilité de la part des futurs associés à intégrer un repreneur non familial. Elle pourrait aussi s'expliquer, conformément aux conclusions de Lefebvre et Quelen (2005), par un souhait d'autonomie important de la part des HCF, qui privilégieraient de ce fait les installations individuelles.

2.3.2. Ateliers porcs : une majorité de naisseurs-engraisseurs

92% des éleveurs sont naisseurs-engraisseurs et l'effectif de truies lors de l'installation est très variable (65 à 640 truies). La dimension moyenne, 180 truies, est légèrement supérieure à la taille moyenne des élevages naisseurs-engraisseurs bretons en place, 160 truies, sur la période 2000-2009 (source UGPVB d'après BDPORC).

Le taux d'engraissement sur site est en moyenne de 87% et apparaît un peu plus faible dans le cas des transmissions HCF : 79% vs 90% en CF.

2.3.3. Un effectif de truies plus élevé pour les installations pluripersonnelles

L'effectif de truies est plus faible pour les installations unipersonnelles (177 truies vs 219).

Le coût élevé de l'installation constitue sans doute une limite à l'acquisition individuelle d'ateliers plus importants. Les OPA estiment d'ailleurs que les jeunes s'installant individuellement peuvent difficilement reprendre des ateliers de plus de 300 truies.

Mais le nombre de truies par unité de travail humain (UTH) est plus faible pour les installations pluripersonnelles que pour les

installations unipersonnelles : 82 truies / UTH vs 112 (Tableau 2).

Il semble donc que l'efficacité du travail soit meilleure au sein des exploitations individuelles... ou que la charge de travail y soit plus élevée, à l'image de ce que Grannec *et al.* mettaient en évidence en 2010. Cette situation peut être liée à la taille des ateliers qui ne permettrait pas d'embauche supplémentaire. Elle est aussi probablement corrélée aux niveaux élevés d'investissement (cf. §2.4.2) imposant une optimisation technico-économique renforcée et notamment, une diminution des charges y compris celles liées à la main d'œuvre (Tableau 2).

Le pourcentage d'exploitations spécialisées en production porcine est de 66%. Ce chiffre est plus faible pour les exploitations sociétaires comparativement aux exploitations individuelles (53% vs 81%).

Tableau 2 - Caractéristiques des projets

Type installation	Pluripersonnel		Unipersonnel		Moyenne
	HCF ⁽¹⁾	CF ⁽²⁾	HCF	CF	
Toutes exploitations (n=90)					
Nombre	8	35	28	19	
% enquêtes	9%	39%	31%	21%	
% spécialisés	62%	51%	82%	79%	66%
% engraissement sur le site repris	80%	89%	79%	93%	87%
Exploitations spécialisées porc (n=50)					
Nombre	2	15	22	11	
Nb de truies	161	227	176	179	191
Truies/UTH ⁽³⁾	89	81	117	105	98
SAU (Ha)	36	65	27	53	44
SAU (a)/ truie	220	290	150	300	230
SAU (ha) /UTH	20	23	18	29	23

(1) hors cadre familial (2) cadre familial (3) Unité de travail humain

Afin de s'affranchir des éventuels biais liés à la présence d'un autre atelier animal, les chiffres suivants correspondent uniquement aux 50 exploitations spécialisées pour lesquelles nous disposons de l'intégralité des données. Compte tenu du nombre très restreint d'installations pluripersonnelles HCF, les ratios correspondant à ce type de projet ne sont pas analysés.

2.3.4. Une SAU plus faible pour des installations HCF

La SAU est nettement plus faible pour les projets d'installations HCF : 28 ha contre 60 ha en CF, soit 156 ares/truie HCF contre 294 en CF. Ce résultat s'explique peut-être par le fait que les cédants sans perspective de transmission en CF ont été moins motivés pour augmenter la SAU de leur exploitation avant de la transmettre.

Ce résultat correspond aussi aux conclusions de Lefebvre et Quelen (2005). Selon ces auteurs, les cédants éprouvent une plus grande réticence à louer leurs terres dans le cas de transmission non familiale. Les repreneurs sont donc contraints d'acheter le foncier... sous réserve qu'ils disposent du capital nécessaire.

Ce moindre accès au foncier peut constituer un handicap pour ces installations HCF car elle réduit leur résistance aux fluctuations du prix des céréales. Elle peut également engendrer davantage de besoins d'adaptations ou d'investissements pour satisfaire les éventuelles évolutions réglementaires concernant les règles d'épandage.

2.4. Paramètres financiers

2.4.1. Estimation de la valeur de reprise

L'estimation de la valeur des biens est réalisée le plus souvent par le centre de gestion (42%) ou le groupement de producteurs (29%).

Mais il apparaît que, dans un certain nombre de cas, il n'y a pas d'évaluation : la valeur de cession repose alors sur l'appréciation du cédant (9%) ou celle du repreneur (5%). Compte tenu de l'importance des capitaux engagés, ce pourcentage de transactions sans évaluation semble élevé et pose la question de la pertinence de la valeur retenue pour la transmission. Ce critère est en effet fondamental car il impacte le prix d'équilibre futur. D'ailleurs, interrogés sur ce qu'ils modifieraient aujourd'hui s'ils pouvaient revenir en arrière, les éleveurs installés en CF citent préférentiellement le fait qu'ils seraient plus attentifs aux conditions financières initiales et qu'ils se fieraient moins aux conseils de l'entourage.

Cela souligne l'intérêt de favoriser la réalisation systématique d'une évaluation, si possible en favorisant la neutralité de l'expertise par le choix d'un organisme sans lien avec le cédant ou le repreneur. Cela permettrait probablement d'établir des bases plus consensuelles pour la négociation et ainsi de contribuer à résoudre une des principales difficultés soulevées par les éleveurs : la difficulté à s'accorder avec le cédant sur le coût de la reprise. Cela concerne les jeunes installés HCF (39% des éleveurs) mais aussi, plus étonnamment, ceux installés en CF (34%). Ces éléments suggèrent que, dans un certain nombre de cas, l'estimation et/ou la concertation initiale ont été insuffisantes. Il convient donc désormais de réfléchir aux modalités de sensibilisation à l'intérêt d'une telle démarche et aussi probablement de faciliter sa réalisation par la mise en place d'un accompagnement financier spécifique.

2.4.2. Coût des projets

Le coût des projets inclut le montant de la reprise et celui des investissements prévus au cours des 5 premières années d'activité. Le coût de la reprise correspond à l'achat de l'outil de production (bâtiment, matériel, cheptel et éventuellement foncier en propriété) ou à la reprise de parts sociales. Les investissements incluent l'amélioration de l'outil existant et son agrandissement, y compris l'acquisition de foncier.

Le coût total moyen de l'installation est de 563 K€ et est plus élevé pour les exploitations spécialisées. Pour ces dernières il atteint 653 K€ (352 K€ de reprise + 300 K€ d'investissement) soit 3418 € par truie (1719 € de reprise + 1699 € d'investissement), et ceci pour un taux d'engraissement moyen de 87%. La suite de l'analyse est limitée aux exploitations spécialisées.

Le coût de l'installation est plus faible pour les installations pluripersonnelles que pour les reprises unipersonnelles : en moyenne 2856 € (HC et HCF) par truie vs 3990 €. Cela représente, en CF, une différence de 1850 € par truie. La différence s'explique par des coûts de reprise et d'investissement plus faibles. Le coût des installations unipersonnelles est plus élevé en CF (+958 €/T) malgré un coût de reprise plus faible (-539 €/T), (figure 1). Les éléments issus de l'enquête ne permettent pas d'expliquer cette différence de coût de reprise par une qualité moindre des outils transmis en CF. Au contraire, la part de l'engraissement dans le parc bâtiment repris est légèrement supérieure en CF : 90% vs 79% ; par ailleurs, le pourcentage d'exploitations au sein desquelles les travaux de mise en groupes des truies gestantes sont en cours ou achevés au moment de la transmission est de

20% pour les transmissions en CF vs 10% HCF. Cela suggère donc que la valeur du bien tend à être sous-évaluée dans le CF, ou surévaluée HCF. Néanmoins les éléments fournis par l'enquête sont insuffisants pour valider cette hypothèse. Pour étayer cette analyse, il faudrait disposer d'une évaluation fine de la qualité des outils transmis.

A l'image des garanties du CF permettant d'accéder à un niveau d'investissement supérieur (cf. §2.4.3), ce coût de reprise plus faible illustre aussi les conditions plus favorables octroyées en CF. Il favorise la reprise et la réalisation d'investissements ultérieurs dédiés aux besoins de modernisation de l'outil de travail et d'adaptation aux éventuelles évolutions des réglementations. D'ailleurs, les travaux de mise en groupes des truies gestantes sont plus souvent inclus dans le projet dans le cas d'installations individuelles en CF : 47% des cas vs 28% en individuel HCF.

Ces résultats sont confirmés par les OPA interrogées. En effet, même si elles ne pointent pas directement de difficultés accrues pour les installations HCF, elles estiment que la capacité à satisfaire le besoin d'autofinancement, à rassurer les banques et à accéder à des niveaux d'investissements élevés est moindre dans les cas d'installations individuelles. Or, les deux profils se confondent dans notre échantillon puisque les installations HCF correspondent en majorité à des projets individuels.

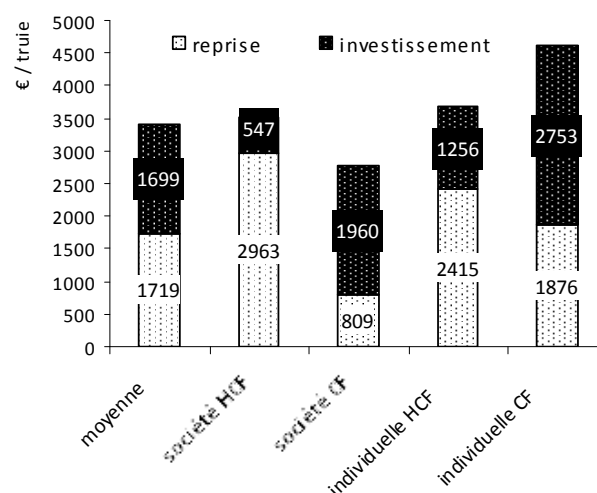


Figure 1 – Coût de l'installation par truie NE (reprise + investissement) selon le type d'installation : sociétaire ou individuelle, en cadre familial (CF) ou hors cadre familial (HCF)

2.4.3. Financement des projets

91% des éleveurs enquêtés ont bénéficié des aides de l'Etat à l'installation. Les causes de non-attribution correspondent le plus souvent soit à un niveau de formation insuffisant soit au choix de ne pas demander les aides.

Du fait des niveaux d'investissements élevés, les éleveurs doivent diversifier leurs sources de financement.

Cette diversification est plus limitée en CF : les éleveurs recourent à un nombre moins élevé de prêts : 4,8 vs 6,2 HCF. Cela s'explique notamment par l'appui des parents au travers par exemple, de l'apport de garanties ou de capitaux familiaux. Ainsi 77% des jeunes installés en CF ont bénéficié d'un apport de capital extérieur vs 23% HCF.

Cela se traduit aussi par la mise en place de facilités de paiement telles que la transmission progressive, utilisée uniquement, et de manière limitée, en CF : 17% des installations (en cumulant les différentes modalités de transmissions progressives).

Pour les installations multipersonnelles, l'apport de capital et de garanties se fait souvent par les associés. A l'instar du soutien des parents en CF, cela contribue alors à simplifier le montage financier : un jeune s'installant en société fait appel à 4,9 prêts vs 7,8 en installation individuelle.

L'aide du groupement est fréquente (71% des enquêtés) et peut revêtir différentes formes : prêts pour 56%, aides financières pour 30% et prix garantis pour 14%. Mais l'apport de capital reste restreint : cela ne concerne que 4 cas (dont 3 HCF) pour lesquels l'intervention est réduite (7% du capital en moyenne) et limitée dans le temps, conformément aux observations des OPA. La participation d'autres apporteurs de capitaux, à l'image de ce qui se fait dans certains secteurs d'activité, est pour l'instant restreinte du fait de la rentabilité des ateliers porcins jugée insuffisante par les investisseurs potentiels. Un seul éleveur y a eu recours dans le cas d'une transmission HCF avec un coût de reprise total élevé.

2.5. Freins et facteurs de réussite

2.5.1. Prépondérance des freins financiers

Les freins à l'installation en production porcine sont, selon les éleveurs, liés essentiellement aux aspects financiers (38% des citations). Les éleveurs évoquent ensuite la réglementation environnementale (18%), les caractéristiques des exploitations à reprendre, notamment la concurrence pour le foncier (16%) et, enfin, les démarches et contraintes administratives. Les freins sociaux (les attentes personnelles du jeune, l'image du métier..) semblent secondaires (figure 2).

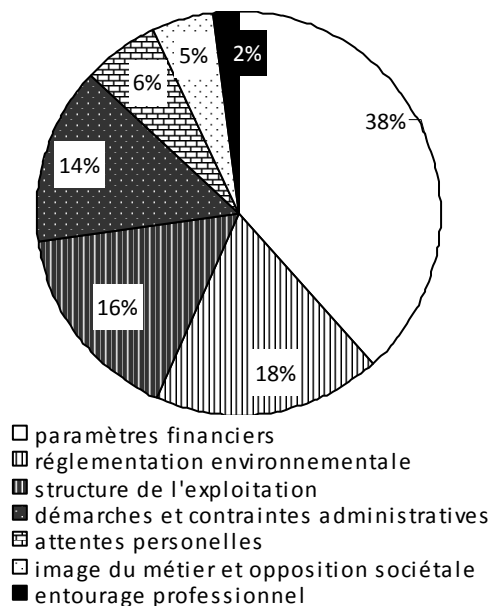


Figure 2 - Freins à l'installation selon les éleveurs (% des citations)

Les freins financiers apparaissent donc prépondérants. L'analyse détaillée montre qu'ils résultent tout d'abord du niveau d'investissement élevé (19% des citations) et de la difficulté à s'accorder avec le cédant (19%) ainsi que de différents paramètres liés au financement de ces projets : trouver d'une part l'autofinancement (18%) et, d'autre part, l'organisme financeur (16%), réunir le capital (11%).

Les niveaux de capitaux extrêmement élevés en production porcine complexifient par exemple la possibilité de trouver la part d'autofinancement exigée par les banques (10 à 20 %, soit en moyenne 66 à 132 K€).

Certains enquêtés citent plus précisément le problème de la

garantie des prêts (11%) qui impose souvent d'engager les biens privés et d'impliquer les proches.

Les OPA soulignent également les difficultés réglementaires et administratives ainsi que les freins financiers.

Concernant ces derniers, elles évoquent plus particulièrement la réticence de la part des cédants à mettre en place une transmission progressive. Elles évoquent également l'importance d'évaluer à leur juste valeur les biens repris selon la qualité du cheptel, le potentiel technique des bâtiments et les investissements complémentaires à réaliser.

La nature des freins financiers diffère selon le type de projet. Ainsi les éleveurs installés individuellement HCF, mais aussi ceux installés en société en CF, soulignent la difficulté à s'accorder avec le cédant sur le coût de la reprise (cf. §2.4.1), tandis que les jeunes installés en CF insistent plutôt sur la difficulté à trouver la part d'autofinancement (26% des citations).

Cette difficulté particulière exprimée pour les installations individuelles en CF est probablement à relier au coût particulièrement élevé de l'installation dans ce type de projet.

2.5.2. Facteurs de réussite

Si les freins correspondent essentiellement à des aspects financiers, réglementaires et administratifs, la nature des facteurs de réussite apparaît plus variée : ils sont également liés à des paramètres sociaux et techniques.

Ainsi, le premier paramètre cité (32% des citations) évoque la nécessité d'un bon accompagnement technique et humain par les partenaires, les associés mais aussi le cédant. La pertinence économique du projet et sa faisabilité interviennent ensuite (15%) suivies par la motivation et l'implication préalable du futur éleveur (14%).

Les conditions financières favorables (de la part du cédant ou grâce au soutien des proches) ainsi que les caractéristiques techniques de l'exploitation (qualité et cohérence des bâtiments, présence de foncier) sont ensuite citées (respectivement 12 et 11%), (Figure 3).

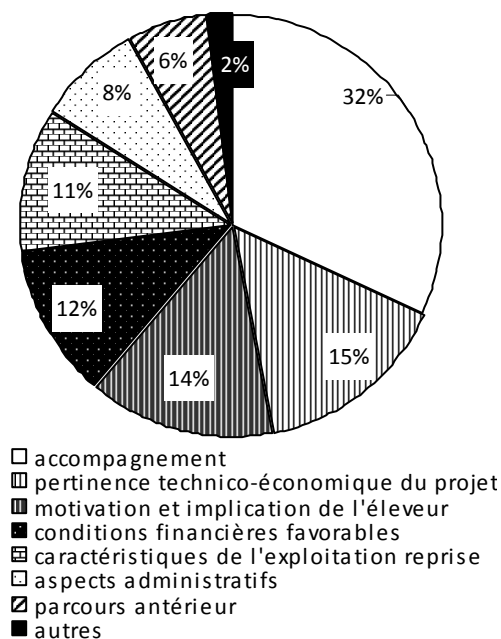


Figure 3 - Facteurs de réussite selon les éleveurs (% des citations)

La nature des facteurs de réussite diffère également selon le type de projet. Les éleveurs installés en société dans un CF soulignent l'importance de conditions économiques favorables (21%), la présence de bons partenaires (18%) et le fait d'être

entré dans une structure bien assise (15%).

Les éleveurs installés individuellement mettent en avant leurs propres qualités (motivation, implication..) : 26% dans le CF et 36% HCF.

Pour les installations HCF, la présence de bons partenaires est la deuxième raison citée (20%), suivie des caractéristiques de l'exploitation reprise (19%). Ce dernier paramètre est probablement lié au fait que, contrairement aux installations en CF, ils ont dû et pu réellement choisir leur exploitation. Le rôle du cédant revêt une place toute particulière dans le cadre des installations HCF : sa présence pendant le parcours, sa volonté d'installer un jeune, ...

Cela correspond à la quatrième raison évoquée par ces jeunes (14%), conformément à la mise en évidence de l'importance de la dynamique instaurée entre le jeune et le cédant lors de la transmission non familiale au Québec (Parent et al, 2004).

DISCUSSION – CONCLUSION

Le coût de l'installation particulièrement élevé en production porcine apparaît comme une difficulté majeure lors de l'installation. Comme le soulignent les OPA rencontrées, les difficultés sont accrues dans le cadre des installations individuelles. Ceci est lié d'une part au coût de l'installation par truie plus élevé et, d'autre part, au fait que, contrairement à une installation sociétaire, il n'y pas de possibilité de caution ou de co-financement par les associés.

Ces difficultés plus importantes se traduisent de différentes manières : des plans de financement plus complexes, des capacités d'investissement plus faibles et, au final, une exigence d'optimisation technico-économique supérieure.

Les difficultés sont amplifiées pour les HCF. Les coûts de reprise sont encore plus élevés et les capacités d'investissement réduites. Ils disposent d'une SAU moindre. La plus grande fragilité de la situation de ces installations HCF apparaît également au travers du constat suivant : 28 % des jeunes installés HCF estiment avoir une situation meilleure que celle des autres installés contre 42 % pour ceux installés en CF. La mise en place d'un ensemble de mesures pourrait permettre de lever certains freins financiers. Tout d'abord, différents éléments suggèrent que les modalités d'évaluation de la valeur des biens transmis pourraient être améliorées : le nombre de transmissions réalisées sans évaluation, le différentiel de coût de reprise entre installations HCF et CF, la difficulté à s'accorder avec le cédant, ...

La réalisation d'une évaluation technique de la valeur de l'exploitation reprise, si possible par un organisme neutre vis à vis du repreneur et du cédant, permettrait d'asseoir les négociations sur des bases fiables et consensuelles. Sensibiliser les jeunes à l'intérêt d'un tel audit et favoriser sa réalisation

par la mise en place d'aides financières spécifiques, ainsi que cela se fait, par exemple, dans le cadre des dossiers « avenir volaille », constitueraient une amélioration notable.

L'accès au financement reste aujourd'hui un réel problème. La nécessité d'ouvrir de nouveaux horizons pour la transmission des exploitations porcines a déjà été soulignée (Floch Penn, 2009). Mais force est de constater que les choses ont peu évolué. La transmission progressive reste peu utilisée et limitée au cadre de l'installation en CF. Il conviendrait de pouvoir combiner l'avantage fiscal du plan crédit transmission à la souplesse, en termes de durée d'application, du crédit vendeur : de nouvelles modalités sont donc à imaginer. Mais il faudrait également mieux informer les repreneurs pour qu'ils puissent non seulement proposer ces dispositifs aux cédants mais aussi les convaincre de l'intérêt de leur mise en œuvre. Le parcours pré-installation pourrait inclure une information sur les différentes modalités d'aides et de financement possibles car beaucoup sont méconnues des futurs éleveurs.

L'apport de capitaux extérieurs, autres que ceux de la famille et des associés, reste souvent limité à celui des groupements de producteurs de porcs. L'intérêt des autres financeurs potentiels est freiné par le niveau de rentabilité des ateliers porcins jugé trop faible. Une diversification des modes de gestion des différents moyens de production (Floch Penn, 2009) pourrait permettre de redynamiser l'intérêt de ces investisseurs externes : par exemple, puisque les investisseurs extérieurs souhaitent peu investir dans l'atelier porcin, une participation au financement du foncier pourrait leur être proposée.

Enfin, l'importance accrue des freins financiers ne doit pas occulter le rôle de certains paramètres sociaux.

Ainsi, les jeunes installés HCF soulignent l'importance de l'implication du cédant dans la réussite de leur projet. La mise en place de mesures incitatives pourrait permettre un meilleur accompagnement par le cédant, voire par un pool d'éleveurs qui accepteraient en quelque sorte de parrainer le jeune, à l'image de ce qui peut se pratiquer dans la grande distribution. La mise en place de ces différents leviers impose désormais concertation et action de la part des différents acteurs de la filière et des pouvoirs publics.

REMERCIEMENTS

Les auteurs remercient l'ensemble des personnes qui ont participé aux enquêtes, ainsi que les membres du comité de pilotage de la CRAB, de la FRSEA et de l'UGPVB pour la richesse des échanges. Cette étude a été réalisée avec la contribution financière du CASDAR PRDA, du conseil régional de Bretagne et du comité régional porcin.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Chambre Régionale d'Agriculture de Bretagne, 2011. Publics non issus du milieu agricole, besoins en formation et en accompagnement dans l'emploi, 121 p
- Eoloas. Observatoire à l'installation et à la transmission des exploitations agricoles.(www.eoloas.net). Consulté le 28 septembre 2011.
- Grannec ML., Grimaud P., Jégou JY., Pineau C., 2010. Référentiel travail – synthèse détaillée filière porcine. 19 p
- Floch Penn G., 2009 Enjeux financiers de la transmission des exploitations porcine. Des solutions et des outils innovants. Atout Porc Bretagne. Hors série novembre 2009, p20-22.
- Lefebvre F., Quelen M., 2005. Le renouvellement des générations agricoles bientôt assuré par des citoyens ? Le devenir des agriculteurs installés hors du cadre familial, CNASEA, 11 p
- Parent D., Ouellet E., Perrier J.P., 2004. Etablissement en agriculture de la relève non familiale : trajectoires et facteurs de succès et d'insuccès, 157 p
- Roguet C., Massabie P., Ramonet Y., Rieu M., 2008. Quels modèles d'élevages d'avenir pour la production porcine française ? Rapport d'étude IFIP réalisé dans le cadre de l'appel à projet de la Mission DAR, 76 pages + annexes