

2012

Transmission des exploitations porcines en Bretagne

Marie-Laurence GRANNEC, Christelle PRIOU (stagiaire), Chambre d'agriculture de Bretagne
Claire QUIBLIER, Delphine SCHECK (stagiaire), FRSEA de Bretagne

synagri.com

Les freins à l'installation en production porcine sont surtout financiers. Les facteurs de réussite sont liés à des paramètres techniques et sociaux. L'enquête souligne les difficultés accrues pour les jeunes s'installant hors cadre familial. Elle permet d'identifier des leviers d'amélioration des dispositifs existants.

1. Introduction

Le renouvellement des générations des producteurs de porcs bretons connaît des difficultés. La démographie est le premier facteur explicatif. Néanmoins d'autres paramètres peuvent intervenir et la caractérisation des différents freins (économiques, techniques mais aussi sociaux) ainsi que des facteurs de réussite est un préalable nécessaire pour identifier des pistes d'action. Au travers d'une enquête menée auprès d'éleveurs installés au cours de la dernière décennie, mais également de cédants et de représentants d'OPA impliqués dans les processus d'installation, cette étude se propose de caractériser les différents projets d'installation, leurs atouts et contraintes et ainsi de formuler des propositions d'actions pour l'amélioration des dispositifs existants.

2. Bibliographie

Le nombre de candidats à l'installation en production porcine en Bretagne ne suffit plus à compenser les départs en retraite. Cela correspond en partie à l'augmentation du nombre d'agriculteurs en âge de partir à la retraite : moins de 800 en 2003 contre 1600 depuis 2006 (source MSA). Parallèlement, le nombre d'enfants d'agriculteurs en âge de s'installer diminue. On compte ainsi en 2007, 188 installations en production porcine dont 123 installations d'éleveurs de moins de 40 ans contre 198 cessations d'activité (source CRAB 2009 d'après MSA). L'augmentation des installations de repreneurs non issus du milieu agricole (NIMA) pourrait contribuer à compenser ces effets démographiques : elles représentent désormais (2005/2009) 26% des installations aidées, toutes productions confondues contre 13% en 1998 (source ODASEA). Néanmoins, ce chiffre est plus faible en production porcine (17%) en raison notamment de la moindre attractivité de la production porcine mais aussi du niveau élevé de capitaux requis. En effet, une étude de la CRAB démontre que les NIMA

choisissent préférentiellement des projets nécessitant des niveaux de capitaux réduits : ils disposent souvent de moins de garanties initiales et sont confrontés à un manque de confiance de la part des cédants et OPA (CRAB, 2011 ; Granger et al, 2006). Or, le coût d'installation en production porcine est particulièrement élevé : le coût de l'installation individuelle s'élève en effet, sur la période 2006-2010, à 518 K€ contre 253 K€ en production laitière (source Eoloas). Ces montants posent la question de l'accès au financement et suggèrent que de nouveaux modes de financement restent à trouver (Floch Penn, 2008).

Par ailleurs, la mauvaise conjoncture porcine subie depuis 2007 inquiète les repreneurs potentiels et ce, d'autant plus que les éleveurs se retrouvent devant de multiples défis à relever. Au delà des coûts d'installation, des investissements sont nécessaires pour renouveler le parc bâtiment et loger les truies en groupes (Roguet et al., 2008).

Plusieurs études ont pu démontrer, dans d'autres productions animales, que la nature des freins et facteurs de réussite diffère selon le type de projet et que des paramètres sociaux tels que la qualité de la relation entre le cédant et le repreneur peuvent se révéler cruciaux.



Ainsi l'analyse de 114 cas de transmissions familiales au Québec amène Tondreau et al à conclure en 2002 que, si le coût de la transmission et la possibilité de trouver le financement

constituent effectivement les deux principales difficultés pour le jeune, l'analyse économique occulte néanmoins trop souvent l'importance des relations humaines. Par ailleurs, l'analyse des facteurs de succès ou d'échec lors de la transmission hors cadre familial indique que si l'échec est souvent lié à un manque de prévision financière, il est également dû au manque d'expérience des repreneurs. A contrario, la dynamique entre cédant et repreneur ainsi que le soutien et l'entraide de l'entourage se révèlent être

des facteurs de réussite importants (Parent et al, 2004 ; Lefebvre et Quelen, 2005). Des références hors contexte agricole soulignent également l'impact du profil du repreneur : selon OSEO bdpm (2005), le risque d'échec lors de la transmission des PME est presque nul quand le successeur est un ancien salarié.

Enfin, certains types d'élevages seraient plus prisés : les tailles d'atelier de 200-250 truies seraient les plus recherchées pour les installations, notamment pour permettre de travailler à plusieurs (Roguet et al, 2008) tandis que les éleveurs à la tête d'élevages de moins de 150 truies s'inquiètent de la transmissibilité de leur exploitation (Grannec et al, 2011).

Au-delà des aspects démographiques, d'autres freins techniques, sociaux, juridiques et économiques expliquent donc également le faible niveau d'installation et la difficulté à transmettre certaines exploitations. L'identification des freins et facteurs de réussite impose donc d'identifier préalablement les différents types de projets (dimension et coût des projets) et leur cadre de réalisation (transmission familiale ou non, individuelle ou sociétaire...).

3. Matériel et méthodes

3.1. Public enquêté

Trois types d'enquêtes ont été réalisés. 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 (organisation départementale pour l'aménagement des structures des exploitations agricoles). La troisième enquête a reposé sur un questionnaire postal adressé à des cédants en cours de transmission ou ayant déjà transmis leur exploitation.

3.2. Elaboration du questionnaire et traitement des données

Les questionnaires destinés aux éleveurs et aux OPA 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. Lorsqu'il s'adresse à un jeune en cours d'installation ou ayant abandonné son projet, il est complété partiellement. 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. Les enquêtes ont été menées par deux opératrices pouvant intervenir séparément ou conjointement.

Le questionnaire destiné aux cédants étant transmis par voie postale, il est conçu de manière à être complété simplement et rapidement. Il vise à caractériser (I) l'exploitation transmise, (II) le profil et les motivations du repreneur, (III) les aspects financiers et (IV) le sentiment du cédant sur le déroulement de la transmission.

Le logiciel SPHYNX a été utilisé pour construire les différents questionnaires ainsi que pour la saisie et l'analyse des données.

3.3. Construction de l'échantillon

Il a été décidé de s'intéresser préférentiellement aux éleveurs naisseurs-engraisseurs. 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 contentieux (BVC) ou algues vertes (BVAV).

4. Résultats

4.1. Enquêtes réalisées

4.1.1. Jeunes installés

90 entretiens ont pu être menés auprès d'éleveurs installés au cours de la dernière décennie. Cet échantillon représente 12,6 % 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	%
22	26	29	230	36
29	29	32	178	28
35	20	22	144	23
56	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 pas de contrainte particulière (17%).

4.1.2. OPA

26 entretiens ont été menés auprès de banques (6) groupements (5) centres de gestion (3) structures impliquées dans le dispositif d'accompagnement des jeunes : ODASEA, service installation des chambres d'agriculture... (6) et enfin auprès de structures intervenant dans le conseil et le financement hors agriculture telles que CCI, sofiprotérol, quatuor transactions....(6).

4.1.3. Cédants

Sur 262 questionnaires envoyés à partir des fichiers DICA des 4 départements bretons, 42 ont été retournés (16% de taux de réponse) mais seuls 33 se sont avérés exploitables (12%). Il s'agit de 24 naisseurs-engraisseurs (dont 1 non transmis, 14 transmis et 9 restant à transmettre) et de 9 post-seveurs engraisseurs ou engraisseurs (dont 2 non transmis, 6 transmis et 1 restant à transmettre). Compte-tenu de ce nombre, les données issues de ces enquêtes ne prétendent pas avoir de valeur statistique. Elles constituent néanmoins des éléments de comparaison et de discussion des résultats des enquêtes auprès des jeunes installés.

4.2. Profil des jeunes installés

Le profil des enquêtés apparaît souvent plus homogène que celui observé pour l'ensemble des installations aidées en Bretagne (source Eoloas). 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%). Parmi les 10 femmes enquêtées, 9 sont issues du milieu agricole. Le taux de féminisation de l'installation porcine est faible mais semble en augmentation puisque 7 des 10 femmes enquêtées se sont installées depuis 2009.

Les NIMA sont peu présents dans notre enquête (4% des enquêtés). Une étude 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 et suggèrent que, pour favoriser l'installation de ces NIMA, il conviendrait de faciliter l'accès aux moyens de productions, 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 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 en CF. 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 les jeunes installés en CF bénéficient 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.

Enfin, bien que le pourcentage d'éleveurs avec une expérience professionnelle antérieure apparaisse plus faible que ce que laissait présager les souhaits des OPA, il se situe à un niveau plus élevé que celui des autres jeunes agriculteurs (56%). Les jeunes éleveurs de porcs apparaissent aussi mieux formés que leurs confrères installés dans d'autres productions : 58% d'entre eux ont au moins un BAC +2 (vs 33%). Il apparaît toutefois que 22% des enquêtés ne disposent pas d'un niveau de formation suffisant pour pouvoir prétendre aux aides à l'installation (BTA). Mais il s'agit soit d'éleveurs nés avant 1971, soit de jeunes ayant validé leur expérience professionnelle antérieure ou ayant suivi une formation qualifiante. Au final, seuls 2 d'entre eux n'ont pas pu bénéficier des aides.

Malgré un niveau d'étude élevé et une expérience antérieure fréquente, l'âge moyen à l'installation des enquêtés (28,3 ans) est inférieur à ce que l'on observe pour l'ensemble des installations aidées : 29,4 ans. Notre résultat est cependant représentatif des références ODASEA en production porcine (28 ans).

La faible proportion de femmes, de NIMA et, dans une moindre mesure, de personnes sans expérience, ne permet pas toujours d'établir de liens entre l'appartenance à un des ces groupes et les caractéristiques des projets et parcours. Les résultats présentés ci-après s'attachent néanmoins à mettre en avant les différences les plus marquantes.

4.3. Motivations



Le choix de s'installer correspond le plus souvent à une volonté d'entreprendre et/ou de devenir son propre patron (46% des réponses) mais s'apparente aussi souvent à un choix évident

« depuis toujours » (23%). Les installations par opportunité, « parce que l'occasion s'est présentée », ainsi que celles par obligation « parce que personne ne reprenait l'exploitation » sont plus rares : 15 % et 9 %. Le choix de la production porcine est avant tout un choix par « passion » pour 35% des installations hors cadre familial (HCF) et 25% des installations en cadre familial (CF). Il peut aussi s'agir d'un choix lié à (voire peut-être conditionné par) la présence de la production porcine sur l'exploitation des parents : 60% des installations en CF et 21 % pour les HCF.

4.4. Caractéristiques techniques et structurelles des projets

4.4.1. Davantage d'installations familiales

Les installations sociétaires sont majoritaires : 78% des cas. Néanmoins, lorsqu'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 semblent se faire préférentiellement sous forme pluripersonnelles dans les Côtes d'Armor et en Ile-et-Vilaine (resp. 63% et 58% des installations) et sous forme unipersonnelle dans le Finistère et le Morbihan (resp. 69% et 60%).

Les installations se font plus souvent dans le CF (60 % des enquêtes) et la part de ces projets en CF semble en augmentation. Elle était de 55% avant 2009 et est de 64% depuis. Ces chiffres confirment la tendance observée en 2009 pour l'ensemble des installations aidées en Bretagne (70%). Les installations HCF sont toutefois plus fréquentes lorsqu'il s'agit d'installations unipersonnelles (60 % des cas) tandis qu'elles ne représentent que 19% des installations pluripersonnelles, (cf. tableau 2). La faible proportion d'installations pluripersonnelles HCF (9% de l'ensemble 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, privilégiant de ce fait les installations individuelles.

Les profils « marginaux » (femmes, sans expérience et sans formation agricole) correspondent tous les 3 majoritairement à des installations sociétaires dans le cadre familial : (environ 60% des cas) plutôt que des installations individuelles (17% en HCF et 20% en CF). Quand aux 4 cas de NIMA, ils semblent intégrer tous types de projet.

L'enquête auprès des cédants indique que, dans 40% des cas d'exploitations transmises, les

exploitations sont reprises par un naisseur-engraisseur déjà exploitant. Il s'agit d'éleveurs à la tête d'ateliers de taille et de capacité d'engraissement très différentes (100 à 500 truies ; 20 à 100 % d'engraissement) et dont l'objectif le plus fréquent est d'augmenter l'autonomie d'engraissement, souvent via une situation de multisite. Pour certains post-sevreurs engraisseurs, le repreneur est le fournisseur de porcelets. Les transmissions finalisées correspondent à des installations en CF dans 38 % des cas et HCF pour seulement 14 % des cas.

4.4.2. Ateliers porcs : une majorité de naisseurs-engraisseurs

Les éleveurs sont naisseurs-engraisseurs pour 92% d'entre eux et l'effectif truies à l'installation est très variable : 65 à 640 truies (exception faite d'un élevage de 9 truies en production biologique). La dimension moyenne à l'installation est de 180 truies (médiane de 150). Mais ce nombre est très variable : 13% des installations se font sur des élevages de moins de 100 truies et 11% sur des exploitations de plus de 300 truies. Elle est légèrement supérieure à la taille moyenne des élevages naisseurs-engraisseurs bretons en place sur la période 2000-2009 : 160 truies (source UGPVB d'après BDPORC). Elle a tendance à augmenter au cours des années suivant l'installation puisque la taille moyenne est aujourd'hui de 195 truies et reste donc supérieure à la taille moyenne des élevages (173 truies en 2009).

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.

Les éleveurs enquêtés sont spécialisés en production porcine dans 66% des cas. Le taux de spécialisation de l'échantillon enquêté apparaît donc supérieur à la moyenne régionale (52% en 2007, source CRAB d'après ARSOE). Cela s'explique notamment par le choix d'enquêter préférentiellement des éleveurs naisseurs-engraisseurs. La moitié des exploitations mixtes correspond à la présence d'un atelier bovin laitier : 19% des enquêtes.



4.4.3. L'effectif truies plus élevé en société

L'effectif truies est, logiquement, 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 UTH est plus faible en sociétés pluripersonnelles que pour les installations individuelles : 82 truies / UTH vs 112. Il semble donc que la productivité 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 ultérieure et, notamment, une diminution des charges y compris celles liées à la main d'œuvre, (cf. Tableau 2).

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

Tableau 2 – caractéristiques des projets

Type installation	Pluriperso.		Uniperso.		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	15	
Nb de truies	161	227	176	179	191
Nb T / UTH ⁽³⁾	89	81	117	105	98
SAU (Ha)	36	65	27	53	44
SAU / T (ares)	220	290	150	300	230
SAU / UTH (ha)	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 projets ne sont pas analysés.

4.4.4. Une SAU plus faible HCF

La SAU moyenne est de 56 ha à l'installation et de 73 ha aujourd'hui. Une minorité d'exploitation (11%) est complètement hors-sol. 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 est conforme aux observations 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 se retrouvent donc contraints à acheter le foncier... sous réserve qu'ils disposent du capital nécessaire. Une autre explication peut résider dans le fait que, peut-être, les cédants sans perspective de transmission en CF seraient moins enclins à augmenter la SAU de leur exploitation. 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.

4.4.5. Poids du « multisite »

Un certain nombre d'éleveurs installés individuellement envisagent dans un deuxième temps une mise en relation avec une autre exploitation. Il peut s'agir d'une association, par exemple avec des parents installés à proximité. Cela peut aussi correspondre à la reprise d'un site complémentaire, soit pour s'agrandir soit pour compléter la capacité d'engraissement. Ce type de scénario, présenté par les OPA comme une stratégie de plus en plus fréquente compte tenu des freins réglementaires et administratifs, concerne 7% des enquêtés. Cela explique que le nombre d'enquêtés à la tête d'exploitations multisites augmente dans les années post-installation, passant de 26% à 35%. Cela explique aussi la plupart des cas d'augmentations du cheptel truies.



4.5. Paramètres financiers

4.5.1. 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 se base

sur l'appréciation soit du cédant (9%) ou du repreneur (5%). Compte tenu de l'importance des capitaux engagés, ce pourcentage de transactions sans évaluation apparaît élevé et pose la question de la pertinence de la valeur retenue pour la transmission. Ce critère est pourtant 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. Par ailleurs, les enquêtes auprès des cédants indiquent que les transmissions finalisées se sont faites sur la base d'une seule évaluation dans 33 % des cas (7 réponses) voire sans évaluation (10% - 2 cas). Il convient donc désormais de réfléchir aux modalités de sensibilisation à l'intérêt d'une telle démarche et aussi probablement de facilitation de sa réalisation par la mise en place d'un accompagnement financier spécifique.

4.5.2. Coût des projets

Le coût total moyen de l'installation est de 563K€ et est plus élevé pour les exploitations spécialisées. Pour ces dernières il atteint 653K€ (352K€ de reprise + 300K€ 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 sociétaires que dans les cas de reprises individuelles : en moyenne 2856€ 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 individuelles est plus élevé en CF (+958€/T) malgré un coût de reprise plus faible (-539€/T), (cf. figure 1). Les éléments issus de l'enquête ne nous permettent pas d'expliquer cette différence de coût de reprise par une qualité moindre des outils transmis en CF. En effet, la part de l'engraissement dans le parc bâtiment repris est légèrement supérieure en

CF : 90% vs 79%. De plus, le pourcentage d'exploitations au sein desquelles les travaux de mises en groupes des truies gestantes sont en cours ou finis au moment de la transmission est de 20% pour les transmissions en CF vs 10% HCF. Cela suggère que la valeur du bien tend à être sous-évaluée dans le CF, ou surévaluée HCF, (Figure 1). 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 : âge et type de bâtiments, rénovations effectuées, niveau d'équipements...

Mais le coût global et, en particulier, le niveau d'investissements plus élevé, témoignent d'une capacité d'investissement plus importante en CF. Cela s'explique notamment par le fait que les garanties du CF permettent d'accéder à un niveau d'investissement supérieur (cf. §4.5.3).

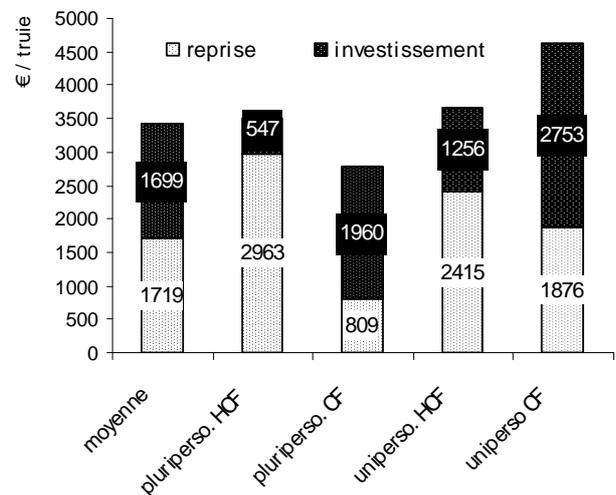


Figure 1 – Coût de l'installation par truie NE (reprise + investissement selon le type d'installation : en cadre familial (CF) ou hors cadre familial (HCF), pluripersonnelle ou unipersonnelle.

Les OPA interrogées ne pointent pas directement de difficultés accrues pour les installations HCF. En revanche, 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. Ce niveau de financement plus élevé suggère une plus grande aptitude à pouvoir satisfaire, en CF, les besoins de modernisation de l'outil de travail et les 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.



4.5.3. 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 doivent recourir 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, mais de manière limitée, en CF : 17% des installations (en cumulant les différentes modalités de transmissions progressives : crédit vendeur, crédit transmission et, surtout, GFA). D'après les OPA, le principal refus de recours au Plan Crédit Transmission s'explique par une réticence des cédants à laisser les capitaux 8 à 12 ans dans l'exploitation du repreneur. Notre enquête révèle aussi que peu de jeunes connaissent cet outil. Le crédit vendeur plus utilisé car plus souple en terme de durée d'application présente néanmoins l'inconvénient de ne pas offrir d'avantages fiscaux au cédant.

Selon les cédants ayant transmis leur exploitation, les repreneurs ne sollicitent une transmission progressive que dans 28% des cas (6 cas). Seul un cas correspond à une situation de transmission HCF : le repreneur du site d'engraissement est le fournisseur de porcelets depuis de nombreuses années. L'enquête cédant confirme donc que le recours aux transmissions progressives reste restreint et limité à un contexte de transmission sinon en CF du moins vers un tiers préalablement connu.

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.

La participation au capital du groupement reste limitée (4 cas) et semble orientée plus préférentiellement vers les installations HCF, venant ainsi, dans certains cas, se substituer à l'absence de soutien familial. Il s'agit d'une intervention réduite (7% de capital en moyenne) et, conformément aux observations des OPA, limitée dans le temps. La participation d'autres apporteurs de capitaux, à l'image de ce qui se fait dans certains secteurs d'activités, est pour l'instant restreinte du fait de la rentabilité 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.

Enfin, au delà de la participation au capital, l'aide des partenaires est fréquente (80% des enquêtés) et cela correspond surtout à l'intervention du groupement (71% des enquêtés). L'aide peut revêtir différentes formes (prêts, ristournes,...).

4.6. Avis des jeunes sur le dispositif d'accompagnement à l'installation

L'accompagnement de l'installation est instauré depuis 1971 sur l'initiative des Jeunes Agriculteurs. Il doit permettre d'aider les futurs agriculteurs dans la préparation de leur projet d'installation. Il est obligatoire pour bénéficier des aides à l'installation. Un nouveau dispositif est en place depuis mi 2009. Un de ses objectifs est de mieux prendre en compte la diversité des projets et des profils, notamment les diplômes et expériences des candidats.

Deux tiers des éleveurs estiment que le parcours proposé avant l'installation s'est révélé utile. 27% des éleveurs ayant répondu ont apprécié le partage d'expérience avec leurs pairs. Près d'un quart estime que le parcours les a aidés à préparer leur projet. Le détail des réponses relatives à la construction du projet révèle que le dispositif leur a permis soit de conforter leurs choix (26% des jeunes), soit de préciser certains points (13%) voire de modifier le projet de manière importante (3%). (cf figure 2)

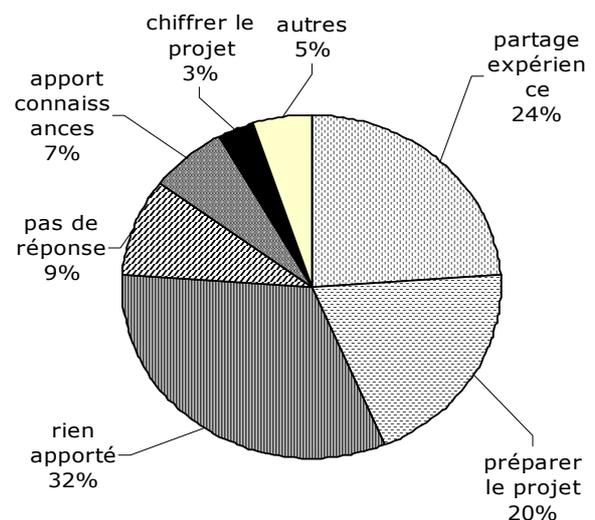


Figure 2 – Avis des enquêtés sur le dispositif pré installation (% des citations)

Plus de la moitié des éleveurs ont suggéré des propositions d'amélioration. Mais, certaines de ces attentes sont déjà mises en œuvre dans le nouveau dispositif, suivi uniquement, compte tenu

du caractère récent de sa mise en place, par 10 % des personnes interrogées.

Ainsi, le souhait le plus fréquent correspond à l'attente d'un parcours plus personnalisé (49% des citations). Or, le Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP) constitue justement une des 3 étapes du nouveau dispositif. En revanche, les éleveurs soulignent qu'ils aimeraient davantage d'interventions d'éleveurs de porcs ou de visites d'exploitations alors que ce point a peu évolué entre l'ancien et le nouveau parcours : des interventions ont bien lieu mais de manière relativement équivalente à ce qui se faisait précédemment. Ils aimeraient également que le dispositif soit plus spécialisé en production porcine. Ce point est difficilement compatible avec l'un des objectifs du stage 21 heures : favoriser la mixité des publics. En revanche, on peut imaginer que, à l'avenir, le conseiller compétence propose, à ceux qui le souhaitent, de participer à certaines formations. Il pourrait effectivement s'agir de formations techniques en production porcine. Mais, compte tenu du niveau d'expérience de la plupart des futurs éleveurs, ces modules pourraient aussi être destinés, à l'image de ce que suggèrent les membres du comité de pilotage, à approfondir certaines thématiques pour lesquelles l'enquête a mis en évidence un manque de connaissance : panel des modalités de financement, de garanties ou d'aides financières mais aussi aspects réglementaires et administratifs. Ces thématiques ne sont pas spécifiques à la production porcine mais, compte tenu des freins identifiés au cours de l'enquête (cf.§4.7.1), leur maîtrise apparaît particulièrement nécessaire.

Enfin, le principal souhait des jeunes ayant expérimenté le nouveau dispositif correspond à l'attente d'une étude économique plus évolutive. La réalisation d'une matrice de gain (plutôt que le calcul des ratios à un instant T) pourrait y répondre, permettant ainsi à ceux qui le souhaitent de prendre en compte l'évolution des performances ultérieures ainsi que celle du prix des intrants, notamment l'aliment. L'utilisation d'un tel outil est déjà en œuvre dans le Morbihan et pourrait à l'avenir être généralisée via une mise à disposition en ligne.

4.7. Freins et facteurs de réussite

4.7.1. 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, (cf. figure 3).

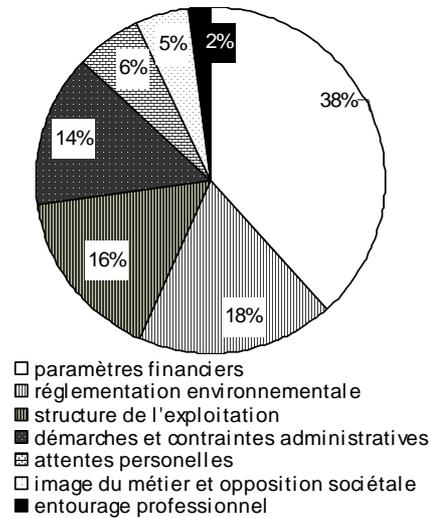


Figure 3 – Freins à l'installation cités par les éleveurs (% des citations)

En revanche, les cédants estiment les freins liés aux contraintes réglementaires et environnementales (21 citations) aussi importants que l'incertitude de la rentabilité porcine (19) ou les niveaux de capitaux requis (17). Pourtant, seuls 2 cédants ayant transmis (10%) estiment que le repreneur n'a pas eu de difficulté à réunir le capital... La plupart pense que ce n'est pas le cas (57%) tandis que un tiers ne sait pas ou ne se prononce pas.

Les freins financiers apparaissent donc prépondérants. L'analyse détaillée montre qu'ils correspondent tout d'abord au niveau d'investissement jugé élevé (19% des citations) et à la difficulté à s'accorder avec le cédant (19%) ainsi qu'à 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%). Ces résultats s'expliquent par les niveaux de capitaux extrêmement élevés en production porcine. Ils 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 des biens repris en fonction de la qualité du cheptel, du potentiel technique des

bâtiments et des 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. Les jeunes installés en CF insistent 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 (§ 4.5.2).

4.7.2. 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 4).

Ces facteurs sont relativement proches de ceux cités le plus fréquemment par les cédants qui évoquent en priorité la nécessité de se faire confiance (5 citations), de proposer un prix de cession raisonnable (4) ainsi que la motivation du jeune (4). Ils soulignent aussi la nécessité d'anticiper la transmission (3). Pourtant, les éleveurs n'ayant pas débuté les démarches pour la transmission ont en moyenne 58 ans. On peut d'ailleurs souligner que un tiers des cédants (ayant transmis ou pas) estiment ne pas bénéficier de suffisamment de conseils, mais que seuls 38 % d'entre eux ont suivi une formation dédiée à la transmission...

Comme pour les freins, la nature des facteurs de réussite diffère 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%).

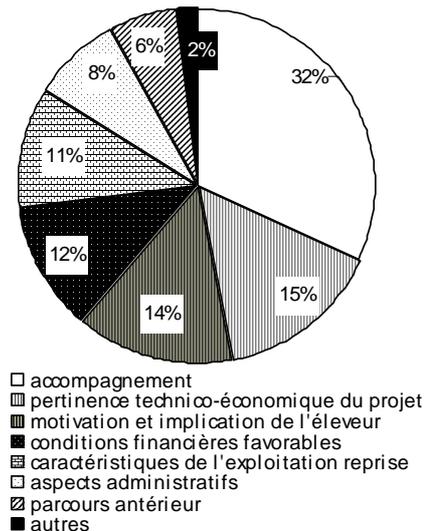


Figure 4 – Facteurs de réussite cités par les éleveurs (% des citations)

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).

4.8. Sentiment des jeunes aujourd'hui

4.8.1. Et si c'était à refaire ?

72% des jeunes déclarent que, « si c'était à refaire », ils choisiraient le même projet et ils le conduiraient de la même manière dans 64% des cas. Le pourcentage de jeunes qui opteraient pour un autre type de projet est cependant plus élevé parmi ceux installés en société en CF 30 % vs 18% pour les installations individuelles HCF ou 11% en CF. Ces jeunes installés en société disent notamment qu'ils ne se seraient pas installés en porc ou qu'ils se seraient installés sur une exploitation de taille différente. Cela semble indiquer que, dans certains cas, les projets d'installations sociétaires correspondent davantage au projet des associés qu'à celui du jeune éleveur.

Les jeunes installés en société en CF sont en revanche moins nombreux à penser qu'ils n'auraient pas la même démarche : 20 % contre environ 40 % pour les installations individuelles (CF ou HCF).

Les éleveurs qui modifieraient leur démarche d'installation agiraient sur des leviers différents selon qu'il s'agisse d'une installation familiale ou pas. Ainsi, parmi les 18 éleveurs installés en cadre familial (individuellement ou en société) concernés, 9 d'entre eux estiment qu'ils seraient plus attentifs aux conditions financières initiales (louer le foncier plutôt que l'acheter, ne pas reprendre immédiatement la maison d'habitation, mieux discuter le prix...) et/ou qu'ils se fieraient peut être moins aux partenaires habituels ou aux conseils de l'entourage. Les jeunes installés HCF estiment eux que, aujourd'hui, ils étudieraient davantage les aspects administratifs et environnementaux (24% des citations).

Cela suggère peut-être qu'un certain nombre de jeunes installés en CF, estiment avoir trop suivi les recommandations des proches ou partenaires individuels ? Que dans certains cas il n'y a pas suffisamment d'estimation au départ ? Ou que les conditions de transferts ne sont pas suffisamment discutées ? Tandis que les HCF semblent avoir davantage subi les contraintes réglementaires et administratives ?

4.8.2. Quelle situation aujourd'hui ?

66% estiment que la situation des jeunes éleveurs est plus difficile que celle des autres éleveurs et 56% pensent que leur propre situation est similaire à celle des autres jeunes agriculteurs.

Les éleveurs installés HCF ont un avis plus négatif sur leur propre situation puisque seuls 28% d'entre eux estiment avoir une situation meilleure que celle des autres JA contre 40% pour les cas d'installation en CF.

Les NIMA sont également plus pessimistes : ils pensent tous les 4 que la situation des jeunes éleveurs est plus difficile que celle des autres éleveurs. Un seul d'entre eux pense que sa situation est meilleure que celle des autres JA et un seul reconduirait le même projet

5. Discussion - Conclusion

Le coût de l'installation particulièrement élevé en production porcine apparaît comme une difficulté majeure lors de l'installation. Ainsi que 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 obligation d'optimisation technico-économique supérieure.

Les difficultés apparaissent amplifiées pour les transmissions HCF. Les coûts de reprise sont encore plus élevés et les capacités d'investissement réduites. Outre le nombre de truies plus faible, ils disposent également d'une SAU moindre. La fragilisation 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 transmission 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 », constituerait une amélioration notable.

Même si la plupart des cédants estime que les repreneurs n'ont pas de difficulté à réunir le capital, la difficulté de l'accès au financement est soulignée à la fois par les repreneurs et par les OPA. Des pistes de solutions ont déjà été envisagées en 2009 par Floch Penn qui pointait la nécessité d'ouvrir de nouveaux horizons pour la transmission des exploitations. 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 terme 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. Une information sur les différentes modalités d'aides et de financement possibles serait utile car beaucoup sont méconnues des futurs éleveurs. Le parcours pré-installation pourrait inclure une formation dédiée à ces dispositifs. Mais l'information doit également être transmise plus précocement pour être utile lors de l'étude du plan de financement, par exemple au niveau du point info ou sur le site Internet destiné aux futurs éleveurs « jemelanceenagriculture.com ».

L'apport de capitaux extérieurs 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 dynamiser 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 être proposée non seulement aux partenaires financiers d'autres secteurs d'activité mais aussi aux particuliers à la recherche de voies de diversification de leur patrimoine.

Enfin, l'importance accrue des freins financiers ne doit pas occulter le rôle de certains paramètres sociaux. Ainsi, les cédants soulignent l'importance de bien s'entendre avec le repreneur tandis que 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. Les regrets de certains jeunes installés en CF semblent également pointer, dans certains cas, le manque de concertation et de prise en compte des attentes des candidats à l'installation.

Enfin, l'enquête menée auprès des cédants souligne que l'organisation de la transmission n'est pas suffisamment anticipée. Afin d'y remédier peut être faudrait-il envisager un envoi plus précoce du formulaire DICA (Déclaration d'intention de cessation d'activité) par la MSA. Par ailleurs, ce questionnaire s'accompagne d'informations sur les services proposés aux cédants par l'ODASEA. Le faible taux de participation des cédants aux formations et leur sentiment de ne pas être suffisamment conseillés suggère que l'information n'est pas suffisamment intégrée. Il convient donc peut-être d'envisager d'autres vecteurs de sensibilisation.

8. Références bibliographiques

- Chambres d'agriculture de Bretagne, Observatoire des IAA de Bretagne, 2009. Analyse de la compétitivité de la filière porcine bretonne, 203 p.
- Chambres d'agriculture de Bretagne, Observatoire des emploi formation de l'agriculture, 2011. Publics non issus du milieu agricole. Besoins en formation et en accompagnement dans l'emploi, 121 p.
- Commandeur M., Le Guen R., Dourmad JY, et Casamblanca F. La diversité des styles d'élevages porcins : une approche dans les côtes d'Armor. JRP 2006, p 247-254.
- Eoloas. Observatoire à l'installation et à la transmission des exploitations agricoles. (www.eoloas.net). Consulté le 28 septembre 2011
- Floch Penn G. Enjeux financiers de la transmission des exploitations porcines. Des solutions et des outils innovants. Atout Porc Bretagne. Hors série 10^{ème} journée régionale porc. 25 novembre 2009. p 20-22

6. Applications pratiques

Les conclusions de cette étude fournissent aux structures impliquées dans le processus de transmission des propositions d'améliorations des dispositifs existants. La mise en place de ces différents leviers impose désormais concertation et action de la part, d'une part des organismes impliqués dans l'accompagnement des jeunes et des cédants, et d'autre part, des différents acteurs non seulement de la filière porcine mais également d'autres filières. En effet, l'enquête souligne que certains freins et facteurs de réussite, notamment sociaux, sont communs à ce que l'on observe dans d'autres productions. Par ailleurs, l'agrandissement des structures d'exploitations entraîne une élévation des niveaux de capitaux requis dans toutes les productions : la question du renouvellement des dispositifs de financement n'est donc plus une question spécifiquement porcine.

7. Pour plus d'informations

Marie-Laurence Grannec - Chambre d'agriculture de Bretagne - Rue Maurice Le Lannou- CS74223 - 35042 Rennes cedex

téléphone : 02 23 48 26 79

mail :

marie-laurence.grannec@bretagne.chambagri.fr

Cette étude a été réalisée avec la contribution financière du Compte d'Affectation Spéciale pour le Développement Agricole et Rural, du Conseil Régional de Bretagne et du Comité Régional Porcin breton.

Merci à l'ensemble des personnes ayant participé aux enquêtes, ainsi qu'aux membres du comité de pilotage de la CRAB, de la FRSEA et de l'UGPVB pour la richesse des échanges. Les résultats de ce travail ont fait l'objet d'une publication aux Journées de la Recherche Porcine 2012.

Granger S., Leseigneur A., Gaillard C. Exploitations familiales et renouvellement des générations. L'exemple du canton de Seurre en Côte D'Or. Cahiers Agriculture vol 15, n°6 Nov-Dec 2006 p 549-554.

Grannec ML., Grimaud P., Jégou JY., Pineau C. 2010. Référentiel travail – synthèse détaillée filière porcine. 19 p

Grannec ML., Bordes A., Pellois H., Boulestreau-Boulay AL., Grimaud P., Pineau C. 2011. Maternités collectives. Une stratégie d'avenir pour les naisseurs engraisseurs ? Journées Rech. Porcine, 43, p 249-250.

Grannec ML., Chevance C. 2011. MaterNaisseurs engraisseurs de moins de 150 truies en Bretagne. Les conditions de travail et les évolutions réglementaires remettent en cause la stabilité du modèle. Journées Rech. Porcine, 43, p 223-228.

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.

Le Moan L., Grannec ML., 2009. Les élevages multisites en Bretagne. Rapport d'étude. Chambres d'agriculture de Bretagne, 21 p.

Nicourt C., De Gasparo S., 2005. Critique du travail et fragilisation de l'identité de l'éleveur. Journées de la Recherche Porcine, 37, p 391-396.

Parent D., Ouelet E., Perrier JP. Etablissement en agriculture de la relève non familiale : trajectoires et facteurs de succès et d'insuccès. Rapport d'étude. 157 p.

Réussir porc – Installation : la cohérence avant tout. Avril 2010. N° 170 p 18-30.

Roguet C., Massabie P., Ramonet Y., Rieu M., 2008. Quels modèles d'élevages d'avenir pour la production porcine française ? 84 p.

Tondreau J., Parent D., Perrier JP. Transmettre la ferme familiale d'une génération à l'autre. Situation au Québec et regard sur le monde. Rapport d'étude. 168 p.

WWW.oseo.bdpme.fr

Comment citer ce document ?

Marie-Laurence GRANNEC, février 2012. Transmission des exploitations porcines en Bretagne. Rapport d'étude. Chambres d'agriculture de Bretagne, 12 pages.

Mots-clés :

Porc, transmission, installation, exploitation, éleveur