HAL
open science

La transmission des exploitations agricoles : stratégies des cédants et freins à l'installation-transmission : étude de cas en Bretagne

Romain Gaté

To cite this version:

Romain Gaté. La transmission des exploitations agricoles : stratégies des cédants et freins à l'installation-transmission : étude de cas en Bretagne. Sciences agricoles. 2014. dumas-01131152

HAL Id: dumas-01131152

https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01131152

Submitted on 13 Mar 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

AGROCAMPUS OUEST

☐ CFR Angers

☒ CFR Rennes

Mémoire de Fin d'Études

☒ d'ingénieur de l'Institut Supérieur des Sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage

☐ de Master de l'Institut Supérieur des Sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage

☐ Autre :

Année universitaire : 2013 - 2014

Spécialité : POMAR (Politiques et Marchés de l'Agriculture et des Ressources)

Spécialisation (et option) : PER

La transmission des exploitations agricoles : Stratégies des cédants et freins à l'installation-transmission

Étude de cas en Bretagne

Par : Romain GATÉ

Soutenu à Rennes le* 15/09/2014

Devant le jury composé de :

Président : Aude RIDIER

Maître de stage : Laure Latruffe

Enseignant référent : Aude Ridier

Autres membres du jury (Nom, Qualité) : Jérôme Payoux, Responsable des engagements au marché agriculture de la caisse régionale du Crédit Agricole d'Ille-et-Vilaine

Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent que la responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST

Fiche de confidentialité et de diffusion du mémoire

Confidentialité :

☒ Non ☐ Oui si oui : ☐ 1 an ☐ 5 ans ☐ 10 ans

Pendant toute la durée de confidentialité, aucune diffusion du mémoire n'est possible[1].
A la fin de la période de confidentialité, sa diffusion est soumise aux règles ci-dessous (droits d'auteur et autorisation de diffusion par l'enseignant).
Date et signature du maître de stage[2] :

Droits d'auteur :

L'auteur[3] autorise la diffusion de son travail

☒ Oui ☐ Non

Si oui, il autorise

☐ la diffusion papier du mémoire uniquement(4)

☐ la diffusion papier du mémoire et la diffusion électronique du résumé

☒ la diffusion papier et électronique du mémoire (joindre dans ce cas la fiche de conformité du mémoire numérique et le contrat de diffusion)

Date et signature de l'auteur :

Autorisation de diffusion par le responsable de spécialisation ou son représentant :

L'enseignant juge le mémoire de qualité suffisante pour être diffusé

☒ Oui ☐ Non

Si non, seul le titre du mémoire apparaîtra dans les bases de données.
Si oui, il autorise

☐ la diffusion papier du mémoire uniquement(4)

☐ la diffusion papier du mémoire et la diffusion électronique du résumé

☒ la diffusion papier et électronique du mémoire

Date et signature de l'enseignant : 15 septembre 2014

(1) L'administration, les enseignants et les différents services de documentation d'AGROCAMPUS OUEST s'engagent à respecter cette confidentialité.
(2) Signature et cachet de l'organisme
(3).Auteur = étudiant qui réalise son mémoire de fin d'études
(4) La référence bibliographique (= Nom de l'auteur, titre du mémoire, année de soutenance, diplôme, spécialité et spécialisation/Option)) sera signalée dans les bases de données documentaires sans le résumé

REMERCIEMENTS

Il me semble nécessaire de débuter ce mémoire par de chaleureux remerciements à l'ensemble des personnes qui ont rendu ces six mois à la fois instructif et enrichissant tant sur la plan personnel que professionnel, qui ont participé et contribué au bon déroulement de ma mission.

Premièrement, je voudrais remercier sincèrement ma Maître de Stage, Laure Latruffe, pour son encadrement, ses conseils, sa disponibilité ainsi que le temps consacré tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Je tiens à remercier Aude Ridier, ma tutrice enseignante d'Agrocampus Ouest, pour ses conseils, son suivi régulier et sa disponibilité.

Mes remerciements s'adressent également à toute l'équipe de l'unité SMART de l'INRA pour leur accueil, leur bonne humeur et leur aide pendant ces six mois de stage.

Je tiens également à exprimer ma reconnaissance envers les équipes de la division « Marché de l'agriculture des caisses régionales bretonnes du Crédit Agricole et notamment Jérôme Payoux, Anne-Cécile Garnier, Christophe Segretin, Francis Février, Bertrand Le Hete, Thierry Hays, Daniel Ollivier, Jérôme Guiard pour leur accueil, leur disponibilité et leur conseil dans la réalisation de ce mémoire.

Je remercie également Christian Sicard du CER France Ille-et-Vilaine, Pierre Brousseau d'ALTEOR Transaction, Alexandra Schamm et Jean-Michel Préau de la DRAAF, Olivier Schehr de la DDTM, Marie-Isabelle Le Bars de la Chambre d'agriculture régionale de Bretagne, Philippe Touzé de la Région Bretagne, Denis le Léannec d'ACTICAM qui ont accepté de prendre le temps de me recevoir en entretien.

J'exprime ma plus grande sympathie à l'ensemble des agriculteurs qui ont bien voulu me recevoir lors de la réalisation de mes enquêtes.

Merci à tous.

GLOSSAIRE

ANE	Associé non exploitant
AOC	Appellation d'origine contrôlée
APCA	Assemblée permanente des chambres d'agriculture
BFR	Besoin en fonds de roulement
CA	Crédit Agricole
CDOA	Commission Départementale d'Orientation de l'Agriculture
CF	Cadre familial
CGI	Code général des impôts
CRAB	Chambre régionale d'agriculture de Bretagne
CRCA	Caisse régionale du Crédit Agricole
DDTM	Direction Départementale des Territoires et de la Mer
DICAA	Déclaration d'intention de cessation d'activité anticipée
DJA	Dotation Jeune Agriculteur
DOM	Départements d'outre-mer
DRAAF	Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Forêt
EARL	Exploitation agricole à responsabilité limitée
EBE	Excédent brut d'exploitation
ETA	Entreprise de travaux agricoles
FEADER	Fonds européen agricole pour le développement rural
FSA	Farm service agency
GAEC	Groupement agricole d'exploitation en commun
GFA	Groupement foncier agricole
GUFA	Groupement d'utilisation de financements agricoles
HCF	Hors cadre familial
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques

ISF	Impôt de solidarité sur la fortune
JA	Jeunes agriculteurs
LOA	Loi d'orientation agricole
MB	Marge brute
MRJC	Mouvement rural de la jeunesse chrétienne
MSA	Mutualité Sociale Agricole
PAC	Politique Agricole Commune
PB	Production brute
PBS	Production brute standard
PDE	Plan de développement économique
PME	Petite et moyenne entreprise
RCAI	Résultat courant avant impôt
RDI	Répertoire départs-installations
RICA	Réseau d'information comptable agricole
SA	Société anonyme
SAFER	Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural
SARL	Société à responsabilité limitée
SAU	Surface agricole utile
SCEA	Société civile d'exploitation agricole
SCI	Société civile immobilière
SCP	Société civile patrimoniale
SFEI	Surface fourragère économe en intrant
TPE	Très petite entreprise
UE	Union Européenne

SOMMAIRE

INTRODUCTION **9**

PREMIÈRE PARTIE : APPROCHE CONTEXTUELLE **12**

I Contexte : la filière agricole française et bretonne **12**

1.1 Le secteur agricole français **12**

1.1.1 Poids économique et commercial 12

1.1.2 Structure des exploitations agricoles 12

1.1.3 Performances économiques des exploitations 15

1.2 La place de la Bretagne, région agricole **17**

II La transmission-installation en agriculture en France et en Bretagne **18**

2.1 Définition de la transmission et de l'installation **18**

2.2 Tendances et chiffres clés **20**

2.2.1 Une évolution à la baisse du nombre d'installés en France 20

2.2.2 Le profil des installés 22

2.3 Le devenir incertain des exploitations agricoles **24**

2.4 Éléments de prospective **24**

III Le processus de la transmission et de l'installation : cadre réglementaire et montages financiers **25**

3.1 Montages de transmission et de financement du foncier **25**

3.1.1 Le marché du foncier 25

3.1.2 Le statut du fermage et la poursuite du bail rural 26

3.1.3 Les structures de portage et les dispositifs de transfert du foncier 26

3.1.4 Le financement d'acquisition de foncier agricole 27

3.1.5 Perspectives 28

3.2 Montage de transmission et de financement du capital d'exploitation **28**

3.2.1 L'Évaluation des biens corporels et incorporels de l'exploitation 28

3.2.2 Les dispositifs de portage et d'acquisition des capitaux 29

3.2.3 Le financement des facteurs de production 30

3.2.5 Perspectives 30

IV Les dispositifs d'accompagnement financiers en France et dans des pays tiers 31

4.1 Des politiques publiques axées principalement sur l'installation 32

4.2 Aides et accompagnement auprès des cédants 33

4.3 Des exemples de pays tiers 34

4.4 Dispositifs dans le cadre de la transmission des TPE/PME en France 36

4.5 Conclusion 36

DEUXIÈME PARTIE : LES DIFFICULTÉS DE TRANSMETTRE ET D'ASSURER LA PÉRENNITÉ DE L'EXPLOITATION AGRICOLE 38

V Les problématiques de la transmission d'une exploitation agricole 38

5.1 L'enjeu du foncier 38

5.2 Les freins économiques 39

5.3 Les enjeux sociaux 42

5.4 Les freins juridiques, fiscaux et administratifs 43

5.5 Enjeu politique 43

5.6 Comparaison avec la transmission de PME/TPE 44

5.7 Conclusion 45

TROISIÈME PARTIE : MODÉLISATION THÉORIQUE ET ÉTUDE EMPIRIQUE AUPRÈS D'AGRICULTEURS 46

VI Cadre théorique de la transmission des exploitations agricoles 46

6.1 Modélisation du comportement des cédants 46

6.2 Modélisation du comportement des repreneurs 47

VII Étude empirique auprès d'agriculteurs 49

7.1 Présentation de l'enquête et des répondants 49

7.1.1 Objectifs 49

7.1.2 Le questionnaire pour les nouveaux installés 50

7.1.3 Le questionnaire pour les futurs cédants 50

7.1.4 Description des deux échantillons 52

7.2 Méthodologie 66

7.2.1 Différentes analyses statistiques conduites 66

7.2.2 Caractérisation des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées à l'installation 66

7.2.3 Caractérisation des futurs cédants selon les difficultés rencontrées dans leur démarche de transmission 69

7.2.4 Comparaison des futurs cédants investissant en vue de la transmission à ceux qui n'investissent pas 69

7.3 Résultats 69

7.3.1 Caractérisation des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées à l'installation 69

7.3.2 Caractérisation des futurs cédants selon les difficultés rencontrées dans leur démarche de transmission 71

7.3.3 Comparaison des futurs cédants investissant en vue de la transmission à ceux qui n'investissent pas 73

VIII Discussion et perspectives 75

8.1 Points forts et limites de l'étude 75

8.2 Perspectives de recherche 76

CONCLUSION 77

BIBLIOGRAPHIE 78

ANNEXES 84

INTRODUCTION

Avec les évolutions récentes d'une agriculture française moderne qui voit le nombre de ses exploitations baisser et leur taille moyenne augmenter, des externalités négatives peuvent apparaître : perte de biodiversité, biens produits moins diversifiés, perte d'emplois et de lien social… La question de la transmission des exploitations agricoles est donc d'actualité. Elle implique des enjeux de préservation de l'environnement et de la diversité des modes de production ainsi que des questions d'utilisation des sols et de développement des territoires pour empêcher la désertification de zones rurales et conserver également des agricultures périurbaines.

Dans le cadre de la préparation de la Loi d'Orientation Agricole (LOA) de 2014, des assises régionales de l'installation se sont tenues de novembre 2012 à juillet 2013[1]. Les questions de l'installation et de la transmission en agriculture y ont été débattues. Face aux constats du vieillissement des chefs d'exploitations (près d'un chef d'exploitation sur deux partira à la retraite sur les dix prochaines années en France (Gault et al., 2013a), et du faible renouvellement des générations (une installation d'un jeune de moins de 40 ans pour trois départs d'agriculteurs de plus de 50 ans en 2012 en Bretagne par exemple[2]), la transmission est devenue un enjeu encore plus prégnant que par le passé. En témoigne la création de points accueils transmission au sein de la Chambre d'agriculture de Bretagne fin 2014[3]. La question de la continuité des exploitations agricoles s'est également posée récemment au Japon (Souma et Kiminami, 2011) et outre-Atlantique où les États-Unis ont mis en place, depuis le Farm Bill de 2008, un programme d'aide à l'installation en agriculture grâce à des crédits et différents systèmes de garantie bancaire. Ce dispositif a été récemment renforcé avec le Farm Bill de 2014 (USDA, 2014).

La transmission d'une exploitation agricole porte en elle des questions à la fois sociales et économiques. Elle est un passage de témoin résultant du travail d'une vie entière et doit simultanément assurer la pérennité de l'entreprise au sein du tissu économique agricole. Elle induit des évolutions structurelles ainsi que comportementales au sein du monde agricole. Quel sera le modèle d'agriculture en 2020 en France ? Le modèle d'exploitation familiale se transforme-t-il en une agriculture entrepreneuriale ou plusieurs modèles vont-ils coexister? Ces modèles sont-ils performants économiquement ? Doit-on seulement faciliter la transmission des exploitations les plus performantes ? Quelles sont les stratégies d'investissement des futurs cédants et quelles sont les contraintes de financement des repreneurs ?

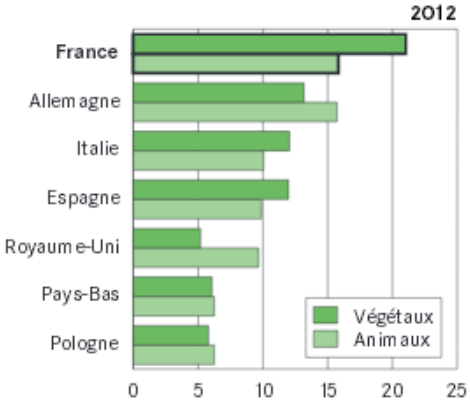
Ces questions intéressent particulièrement le monde de la recherche ainsi que des acteurs privés, et notamment le Crédit Agricole qui est le premier financeur du secteur agricole. C'est pourquoi ce mémoire s'inscrit dans le cadre de la chaire « Entreprises et Economie Agricole » entre Agrocampus Ouest et Crédit Agricole en Bretagne.

[1] http://agriculture.gouv.fr/Assises-de-l-installation (consulté le 02 juillet 2014)
[2] La création-reprise transmission des exploitations agricoles-les chiffres clés-Bretagne-2013, n°24 avril 2014, Chambres d'agriculture de Bretagne, document non publié.
[3] Note transmission, la mise en œuvre des Points Accueil Transmission, groupe de travail du 28 avril 2014, conclusions du comité de pilotage du 30 janvier 2014, Chambres d'agriculture de Bretagne, document non publié.

Dans ce mémoire nous nous intéresserons particulièrement aux problématiques économiques et financières de la transmission, sans ignorer pour autant la place des questions sociologiques en jeu lors d'une transmission d'une exploitation agricole.

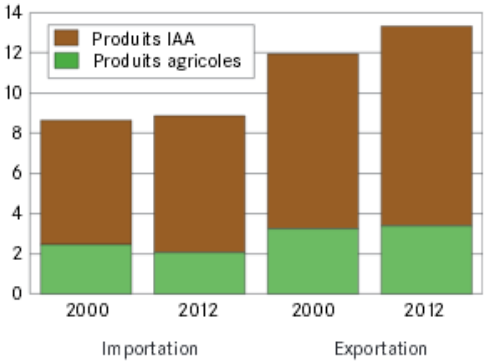
Ce mémoire présente dans un premier temps un état des lieux de la transmission et de l'installation en agriculture dans le contexte français et breton. Les enjeux et les problématiques attachés à la transmission d'une exploitation sont ensuite identifiés. Une modélisation théorique des comportements des cédants et des installés est enfin proposée et testée par une étude empirique sur la base d'une enquête menée auprès d'agriculteurs en future situation de transmission ou en situation de récente installation.

Figure 1 : Poids de sept pays européens dans la valeur des productions animales et végétales de l'UE (%)



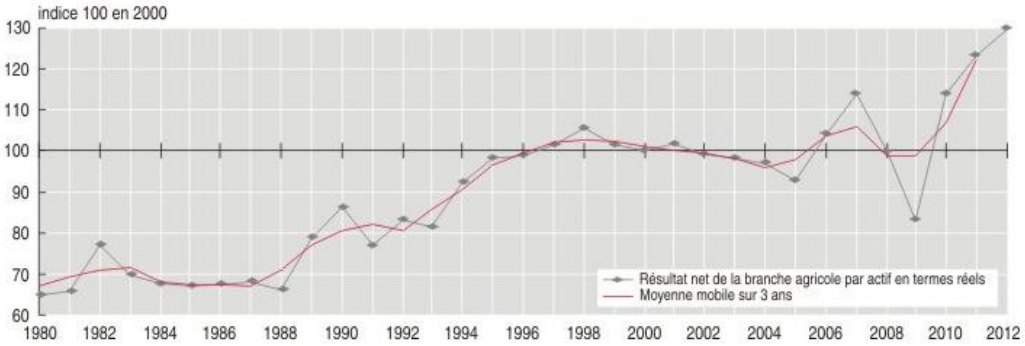
Source : Agreste, 2013

Figure 2 : Poids des produits agricoles et des produits des industries agro-alimentaires (IAA) dans la valeur des exportations et des importations françaises totales (%)



Source : Agreste, 2013

Figure 3 : Évolution du résultat net agricole par actif en termes réels en France



Source : INSEE, 2014c

I Contexte : la filière agricole française et bretonne

1.1 Le secteur agricole français

1.1.1 Poids économique et commercial

La France est la première puissance agricole de l'Union européenne (UE) à 27 tant en production végétale qu'en production animale, devant l'Allemagne et l'Italie (Figure 1). En 2012, 76 milliards d'euros de biens agricoles ont été produits, ce qui correspond à 19% de la production en valeur dans l'UE ; un taux qui est stable depuis une dizaine d'années. De plus, la production en valeur s'est accrue de 6,5% en moyenne pour les productions animales et végétales par rapport à 2011, par l'effet d'une augmentation des prix notamment. Enfin, le secteur comprenant l'agriculture, la sylviculture et la pêche contribue à hauteur de 1,6% dans le produit intérieur brut (PIB) français et la part de la valeur ajoutée créée par ce secteur dans le PIB est de 1,8% (INSEE, 2014a ; Agreste, 2013).

Les exportations françaises de produits agricoles bruts sur les marchés étrangers en 2012 sont de l'ordre de 14,5 milliards d'euros et les importations de 11,5 milliards d'euros, ce qui représente respectivement près de 4% des exportations totales et 2% des importations totales françaises (Figure 2). Ces produits contribuent donc positivement à hauteur de 3 milliards d'euros à la balance commerciale française (Agreste, 2013).

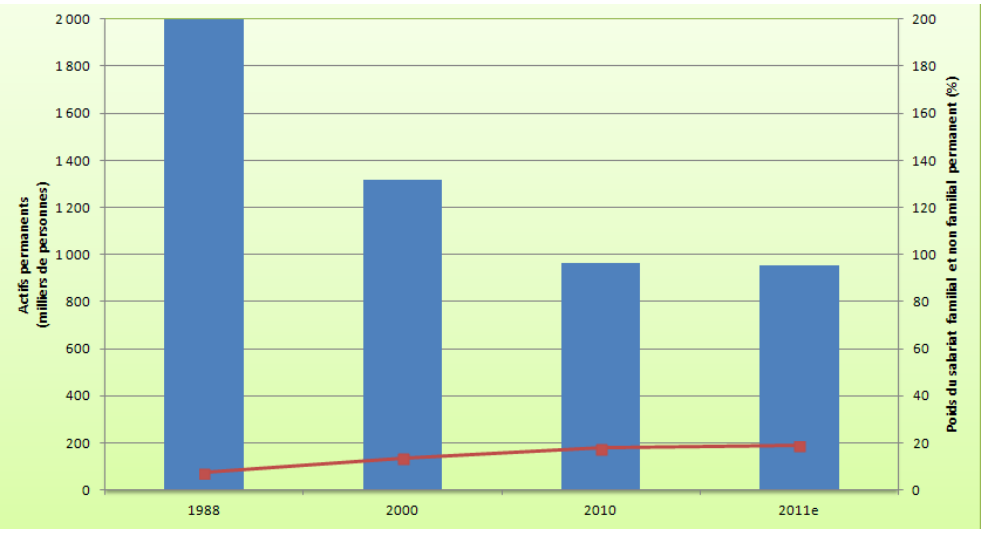
En ce qui concerne l'emploi en France (y compris les départements d'outre-mer (DOM)), les activités agricoles, sylvicoles et piscicoles sont pourvoyeuses de seulement 3% des emplois totaux, en baisse de 6 points par rapport au début des années 80, alors que le secteur tertiaire est prégnant avec trois-quarts des emplois du pays en 2012. Cependant, au niveau européen, la France pourvoit 8% de l'emploi agricole, au cinquième rang derrière la Pologne, la Roumanie, l'Italie et l'Espagne (INSEE, 2014b). En terme de valeur ajoutée nette des coûts des facteurs, appelée aussi résultat agricole net, la tendance est haussière depuis 1980 avec une légère diminution entre 1998 et 2004 ainsi que des fluctuations fortes à la hausse et à la baisse entre 2005 et 2010. En 2012, une hausse de 30% est observée par rapport à l'année 2000 (Figure 3).

1.1.2 Structure des exploitations agricoles

Dans cette section, l'ensemble des données chiffrées utilisées pour décrire la situation des structures provient de Agreste (2013).

Au dernier recensement agricole en 2010, le nombre d'exploitations en France métropolitaine était de 490 000 alors qu'il était de 1 017 000 en 1988, ce qui traduit une baisse de plus de 50% depuis une trentaine d'années.

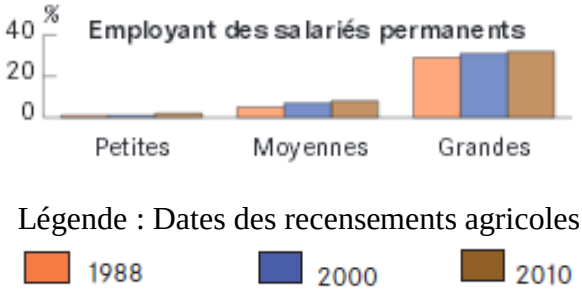
Figure 4 : Évolution du nombre d'actifs permanents et de la part du salariat dans l'ensemble des exploitations françaises



Source : Auteur d'après Agreste, 2013

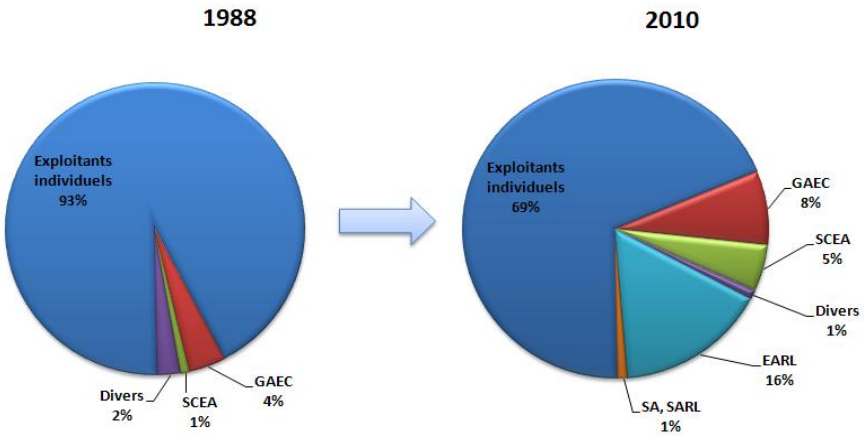
Note : e : estimation

Figure 5 : Part des types d'exploitations employant de la main d'œuvre salariée non familiale permanente en France



Source : Agreste, 2013

Figure 6 : Évolution de la répartition des exploitations selon leur statut en France métropolitaine



Source : Auteur d'après Agreste, 2013

De fait, cette forte réduction a entraîné la diminution du nombre d'actifs permanents (actifs à temps plein et à temps partiel) de moitié également sur la période 1988-2011 (Figure 4).

Sur la même période, le poids relatif du salariat a augmenté pour atteindre presque 20% des actifs totaux, aujourd'hui témoignant d'une évolution lente et progressive de l'exploitation familiale vers une forme d'entreprise agricole. Le recours au salariat est surtout une caractéristique des grandes exploitations. 32% d'entre elles y ont recouru en 2010 (Figure 5).

Le nombre d'exploitations et le nombre d'actifs ont diminué mais la taille moyenne des exploitations a augmenté. D'une majorité de petites exploitations au début des années 80 à l'essor des moyennes et grandes exploitations de 50 hectares (ha) à 100 ha et plus en 2011, le paysage agricole s'est transformé. D'autres variables de taille peuvent illustrer ce fait, telle que la taille économique qui correspond au potentiel productif de chaque exploitation nommé la production brute standard (PBS). Les petites exploitations, au nombre de 178 000 en 2011, sont celles qui ont une PBS inférieure à 25 000 €, les moyennes (151 000) une PBS comprise entre 25 000 et 100 000 €, et les grandes (162 000) une PBS supérieure à 100 000 €. En 2010, les moyennes et grandes exploitations représentaient les deux tiers du parc total et concentraient toutes les spécialisations.

Concernant les statuts des exploitations, ils ont évolué depuis une trentaine d'années. En 1988, les exploitations étaient majoritairement sous statut individuel, puis les formes sociétaires ont pris une place plus importante en lien avec les agrandissements des exploitations tant sur le plan financier que foncier. En 2010, 147 000 exploitations étaient sous forme sociétaire, représentant environ 30% du total en France métropolitaine (Figure 6). Elles utilisaient une surface agricole utile (SAU) moyenne de 107 ha alors que les exploitations individuelles en travaillaient trois fois moins. En 2012, 67% de la SAU française totale était exploitée par une forme sociétaire (Gault et al., 2013a). Les exploitations agricoles à responsabilité limitée (EARL), les groupements agricoles d'exploitation en commun (GAEC) et les sociétés civiles d'exploitation agricole (SCEA) sont les formes juridiques les plus courantes, chacune ayant ses caractéristiques propres (voir Annexe I). Les sociétés commerciales (sociétés anonymes (SA), sociétés à responsabilité limité (SARL),…) ne concernaient que 6 000 exploitations. En 2010 les trois principales orientations productives regroupant le plus de formes sociétaires étaient les bovins laits, les bovins mixtes et les productions hors-sol de porc et volailles.

Concernant le foncier agricole, 27 millions d'ha de SAU sont utilisés en France. Cela représente 16% de la surface agricole européenne, soit la part la plus importante parmi tous les autres pays de l'UE. La taille moyenne de chaque exploitation était de 56 ha en 2010, avec néanmoins une disparité entre les petites exploitations, dont la SAU moyenne était de 11 ha, et les grandes exploitations, de 108 ha en moyenne. Le faire-valoir[4] indirect des terres est de plus en plus la norme. Près de 30% des exploitants agricoles louent la totalité des terres qu'ils exploitent, 40% une partie et les 30% restant en sont propriétaires. 80% des terres en fermage sont des terres louées à un tiers ; 20% concernent des formes sociétaires, qui louent les terres à leurs associés. La fréquence du mode de faire-valoir indirect s'accroît avec la dimension économique des exploitations (Agreste, 2013 ; INSEE, 2013). 79,2% de la SAU étaient en location pour les moyennes et grandes exploitations. En

[4] Type de relation entre le propriétaire foncier et l'agriculteur exploitant les terres.

moyenne, la surface des terres en propriété était de 16,4 ha pour une exploitation de 78,8 ha en 2010 (Gault et al., 2013b). De plus, concernant les terres en fermage, l'exploitant peut avoir une multitude de propriétaires. On a une moyenne de 17 propriétaires par exploitation agricole pour une surface moyenne de 4,3 ha par îlot loué dans le département de la Vienne en France en 2010 (Gault et al., 2013b ; Agreste, 2014a).

1.1.3 Performances économiques des exploitations

Cette section utilise les données des tableaux standards 2012 du réseau d'information comptable agricole (RICA) et des résultats économiques de l'agriculture dans Agreste (2013).

Le produit moyen en 2012 était de 245 460 € par exploitation, en progression de 7% par rapport à 2011. Le résultat courant avant impôts (RCAI) était de 51 330 € en moyenne en 2012 en augmentation de 3% par rapport à 2011. Les capitaux propres s'élevaient en moyenne à 254 870 € et le taux d'endettement moyen était de 40% en 2012 en diminution par rapport à la situation de 2009. Cependant, la situation est contrastée au niveau des orientations technico-économiques (Otex)[5] avec des taux d'endettement supérieurs en moyenne à 60% pour les activités hors-sol (porcins et volailles), le maraîchage et l'horticulture. De manière générale, l'endettement des exploitations a été multiplié par 2,5 depuis les années 80 et est variable, non seulement selon l'Otex, mais également selon la position de l'exploitation dans son cycle de vie.

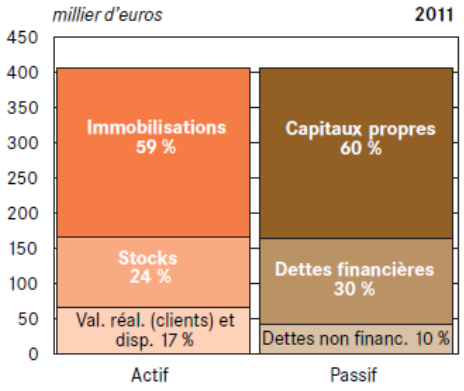
Le besoin en fond de roulement (BFR) moyen en 2012 s'élevait à 107 690 €, en croissance de 5% par rapport à 2011, témoignant du besoin croissant de financement de l'exploitation. L'efficacité productive moyenne (excédent brut d'exploitation (EBE)/production brute) était de 35% en 2012, en diminution d'un point par rapport à 2011, ce qui indique une légère augmentation des charges d'exploitation.

Concernant les investissements dans les moyennes et grandes exploitations, ceux réalisés dans les actifs immobilisés tels que le matériel et les bâtiments se sont accrus depuis les années 90. La valeur moyenne par exploitation est passée de 16 000€ en 1990 à 25 000 € en 2011 pour les bâtiments et de 22 000 à 28 000 € pour le matériel. 44 milliards d'euros de crédits étaient en phase de remboursement en 2012 dans le secteur agricole.

En 2011 les moyennes et grandes exploitations françaises avaient un capital total de 227 milliards d'euros (valeur du foncier en fermage y compris) qui a progressé de 6% depuis 1990. L'actif moyen par exploitation était de 406 400 € composé principalement à 59%

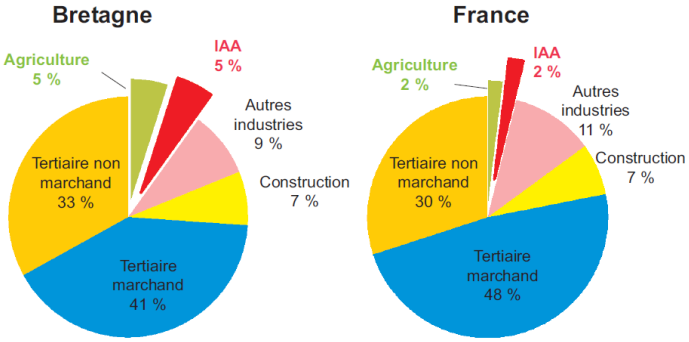
[5] Classement des exploitations selon leur production principale (grandes cultures, bovins lait,…) déterminée par un coefficient unitaire de PBS par région défini par le RICA et appliqué à chaque hectare de culture des différentes productions végétales et à chaque tête d'animal des différentes catégories d'animaux. Un coefficient de PBS est la valeur de la production potentielle par hectare ou par tête hors aide et est exprimé en euros. Les parts relatives des PBS des différentes productions végétales et animales permettent de classer l'exploitation selon sa production dominante (Agreste, 2014b).

Figure 7 : Bilan moyen des moyennes et grandes exploitations en France



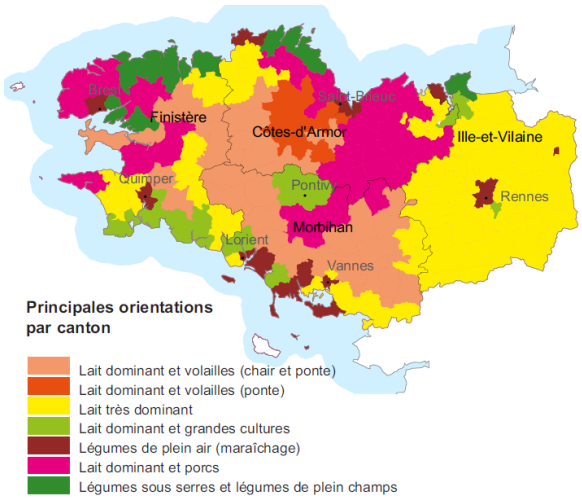
Source : Agreste, 2013
Note : Val.réal. (clients) : Valeurs réalisables (créances clients)
Disp. : Disponibilités de trésorerie
Dettes non financ. : Dettes non financières (fournisseurs et tiers)

Figure 8 : Répartition de l'emploi (salarié et non salarié) par secteur d'activité en Bretagne et en France au 31 décembre 2011



Source : Agreste Bretagne, 2013

Figure 9 : Spécialisation des exploitations agricoles en Bretagne



Source : Agreste Bretagne, 2013

d'immobilisations corporelles et incorporelles (Figure 7). Ce sont, d'une part, les bâtiments et installations d'exploitation, et, d'autre part, le matériel qui, à eux deux, représentaient en moyenne 53% des immobilisations sur l'ensemble des moyennes et grandes exploitations en 2011 (Agreste, 2013).

1.2 La place de la Bretagne, région agricole

Au sein de la ferme France, la Bretagne est un poids fort avec un taux d'emploi dans le secteur de 5%, soit supérieur de 2 points à la moyenne nationale, et concentre sur quatre départements près de 10% des exploitations agricoles du pays (Figure 8). 70 031 personnes travaillaient dans le secteur agricole breton en 2013 selon la Chambre régionale d'agriculture bretonne (CRAB, 2014).

La branche agricole réalisait un produit de 9,2 milliards d'euros en 2012. Le RCAI était de 61 000€ en moyenne par exploitation et l'EBE moyen de 101 200 €. La région est surtout spécialisée en élevage de bovins lait et en élevage hors-sol (porcins et volailles de chair et de ponte) avec une SAU qui occupe 62% du territoire breton (Figure 9). Le nombre d'exploitations est passé de 51 219 en 2000 à 34 447 en 2010, soit une baisse observée de 32%. Cela suit la même tendance qu'au niveau national avec toutefois une diminution relative de 6 points supérieure à la diminution moyenne nationale témoignant d'un décrochage plus prononcé (Agreste Bretagne, 2013).

Concernant les actifs, une progression de 11,5% du nombre de salariés permanents a été observée entre 2000 et 2010. La part totale des salariés dans les actifs permanents était de 17% en 2010 confirmant la situation du salariat agricole remarquée au niveau national.

Les grandes exploitations étaient au nombre de 19 017 en 2010 et majoritaires par rapport aux moyennes et petites. Ces deux dernières catégories représentaient 15 430 exploitations cumulées. La SAU moyenne était de 60 ha pour les grandes et les moyennes exploitations, restant inférieure de 20 ha par rapport la moyenne nationale. La part de la SAU en fermage est variable selon les départements. En 2010, les exploitants finistériens et morbihannais louaient entre 4 et 55% de leurs terres, contrairement aux costarmoricains et bretilliens pour qui la part de la SAU en fermage était comprise entre 55 et 65% (Agreste, 2013).

La plupart des petites, et des moyennes exploitations dans une moindre mesure, sont sous le statut d'entreprise individuelle. Les grandes exploitations, quant à elles, sont plutôt des formes sociétaires. 70% d'entre elles étaient sous une forme sociétaire (GAEC, EARL unipersonnelle ou à plusieurs, SCEA et autres…), en 2010 en parfaite adéquation avec la situation nationale (Agreste Bretagne, 2013).

D'une manière générale, au vu de tous les indicateurs économiques et structurels observés précédemment, nous pouvons faire les constats suivants. Le nombre des exploitations agricoles continue de diminuer. Les exploitations qui perdurent s'agrandissent grâce à celles qui disparaissent aux dépens des installations. Les structures financières des exploitations montrent que celles-ci sont

plus intenses en capital, ce qui implique des reprises d'exploitation futures plus problématiques en termes de financement et de montage juridique avec le développement des formes sociétaires.

II La transmission-installation en agriculture en France et en Bretagne

La transmission est une étape clé dans la vie d'une exploitation agricole ainsi que dans la vie de toute autre entreprise d'autres secteurs économiques. Comme nous l'avons énoncé précédemment, cette problématique a plus d'acuité de nos jours dans le domaine agricole de par notamment le changement structurel vers des exploitations agricoles moins nombreuses et de taille foncière et économique plus importante.

2.1 Définitions de la transmission et de l'installation

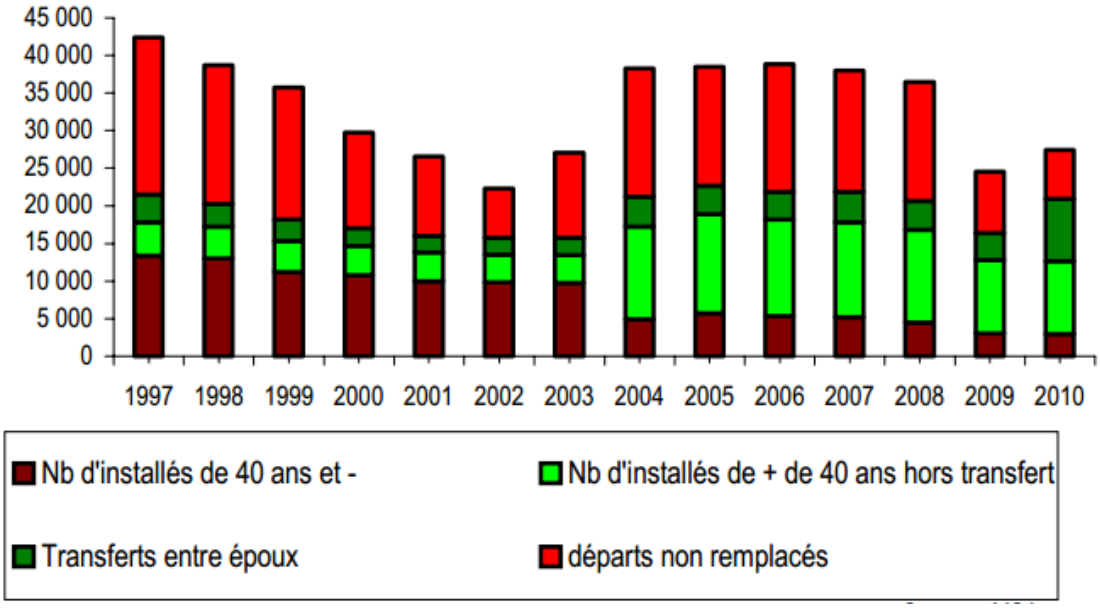
Plusieurs termes peuvent être utilisés pour qualifier une transmission : cession, vente, reprise, succession… A priori, nous pourrions penser qu'une transmission se réalise dans un cadre familial (CF) où l'ensemble de l'entreprise agricole est cédée des parents à un enfant qui va détenir la majeure partie des biens en propriété de génération en génération (Gasson et al., 1988). Cependant, ce transfert peut se faire hors cadre familial (HCF). De plus, il est à noter que des biens de nature différente sont à distinguer. Dans le cadre d'une exploitation agricole, plusieurs actifs matériels et immatériels sont sujets à une transmission (dans un cadre familial ou non): le foncier en propriété et/ou en fermage, les bâtiments d'exploitation, la maison d'habitation, les machines agricoles, le cheptel, les droits à produire, les dettes, le savoir-faire, la situation pédoclimatique et les risques inhérents à l'activité (Lobley et al., 2010 ; David, 1988).

Le passage de témoin n'est pas seulement une transaction entre un chef d'exploitation et le suivant, où la propriété, le revenu et le management sont transmis. Il peut aussi correspondre à une démarche anticipée se déroulant spécifiquement dans un cadre familial ou non (Calus et al., 2008 ; Mishra et El-Osta, 2008). En effet, intégrer le successeur au sein de l'exploitation pour lui transférer la gestion, des compétences ainsi que des capitaux (parts dans le cas d'une forme sociétaire, des actifs,…) est une phase progressive avant la transmission complète (David, 1988 ; Wheeler et al., 2012).

L'installation, quant à elle, revêt plusieurs formes. Elle peut être considérée comme une poursuite d'activité après une transmission progressive, ou un rachat d'une exploitation agricole avec un projet de continuation de l'Otex voire de diversification ou de remise en question, afin d'être innovant et de développer une nouvelle orientation (Melliand, 2010). Dans certains cas, c'est une création d'entreprise lorsque le porteur de projet acquiert seulement du foncier pour pouvoir démarrer une nouvelle activité. Enfin, avec le développement des formes sociétaires, cela signifie également devenir associé exploitant lors de l'intégration d'une forme existante[6].

[6] http://www.chambres-agriculture.fr/thematiques/etre-agriculteur/transmission-et-creation-dentreprise/ (consulté le 27 mai 2014).

Figure 10 : Évolution du nombre d'installations en France



Source : APCA, 2013

Démarrer ou poursuivre une activité agricole concerne tout type de porteur de projet quel que soit son âge, la filière choisie, le mode de production. C'est un projet mené par un entrepreneur qui mobilise des capitaux et des facteurs de production en vue d'un développement de l'exploitation, selon les responsables des engagements à l'agriculture et les experts « Jeune Agriculteur » des caisses régionales bretonnes du Crédit Agricole[7].

Un porteur de projet peut avoir différents types de profil. Il y a tout d'abord les jeunes entre 18 et 40 ans qui peuvent recevoir des aides de l'État et du deuxième pilier de la Politique Agricole Commune (PAC) (par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER)) en respectant certaines conditions dans leur parcours à l'installation (Annexe II). Au-delà de 40 ans, l'insertion dans le secteur agricole est considérée comme non aidée et concerne des porteurs de projet ainsi que des transmissions d'exploitation entre conjoints lorsque l'un a la possibilité de partir en retraite et l'autre la capacité de poursuivre les travaux agricoles (APCA, 2013).

2.2 Tendances et chiffres clés

Les données issues des analyses de l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA) sur l'évolution de l'installation[8] en agriculture en France (APCA, 2013) ainsi que les derniers chiffres issus des tableaux de bord de la Mutualité Sociale Agricole (MSA) permettent de révéler certaines tendances.

2.2.1 Une évolution à la baisse du nombre d'installés en France

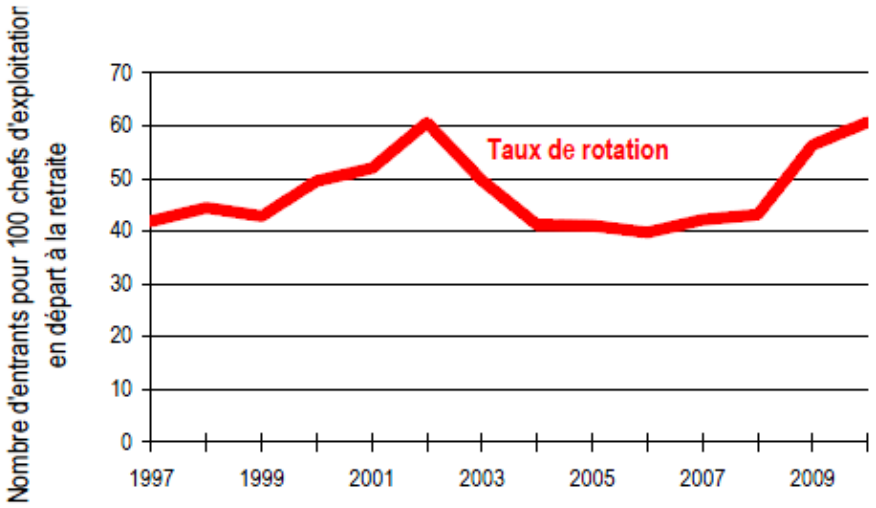
En France, 12 453 installations ont eu lieu en 2012, un chiffre quasi stable par rapport à 2011: cela concernait 8 100 jeunes de moins de 40 ans, 3 440 agriculteurs de plus de 40 ans hors transfert entre époux, et 913 transmissions entre époux (Pelc, 2014a). Pourtant, la tendance globale est à la baisse depuis une vingtaine d'années. De 1997 (avec ses 21 468 installations) à 2012, la diminution observée est de 42%. De 2001 à 2008, une stabilisation avait pourtant eu lieu et même une augmentation entre 2004 et 2008, notamment due aux politiques de mise à la retraite anticipée qui a favorisé de nouvelles entrées dans le monde agricole. On observe ensuite en 2009 un décrochage suite à l'arrêt de ces politiques mais qui se stabilise ensuite (Figure 10).

Cette stabilisation récente du nombre d'installation ne révèle en rien les hétérogénéités départementales. Le Grand Ouest (Bretagne, Loire Atlantique, Aquitaine) et la région Rhône-Alpes sont pourvoyeuses de plus de 200 installations dans chacun de leur département contrairement à la Lorraine, le Bassin parisien ou encore le Jura avec moins de 100 installations chacun (APCA, 2013). En effet, en Bretagne, 257 installations ont eu lieu dans les Côtes d'Armor, 242 dans le Finistère, 242 en Ille-et-Vilaine et 239 dans le Morbihan en 2012 (Pelc, 2014a ; Eoloas, 2014).

[7] Entretiens réalisés dans le cadre de ce mémoire, voir section V.

[8] Pour la MSA, une installation correspond à la première affiliation d'un individu en tant que débiteur de cotisations sociales.

Figure 11 : Évolution du taux de renouvellement des exploitations en France (%)



Source : APCA, 2013

Certes, le nombre d'installations a diminué, mais il faut mettre en parallèle le taux de renouvellement[9] qui mesure le nombre de départs remplacés. L'un des objectifs de la LOA de 1995 était « un départ-une installation » en 2005, mais il n'a jamais été réalisé et était même inférieur à une installation pour deux cessions en 2005 (Figure 10). Pourtant, le nombre de départs non remplacés a baissé, avec un taux de renouvellement qui augmente depuis 2009 pour atteindre 77% en 2013 en France (Pelc, 2014b) (Figure 11).

2.2.2 Le profil des installés

En France de 2003 à 2010, la proportion d'agriculteurs qui s'installent avant 40 ans, c'est-à-dire de jeunes agriculteurs (JA), était de 70%, contre 30% environ pour ceux de plus de 40 ans (APCA, 2013). Les JA choisissent de plus en plus des formes sociétaires plutôt que l'entreprise individuelle comme statut juridique. A titre d'exemple, 64% des JA recevant les aides de l'État à l'installation s'étaient installés sur une société agricole en 2008 (Melliand, 2010). Concernant les Otex recherchées par les candidats à l'installation, cinq se détachent très nettement et de manière stable depuis 2003 : les grandes cultures céréalières et industrielles, l'élevage de bovins lait, la polyculture-polyélevage, l'élevage de bovins-viande et la viticulture. Parmi les installés de moins de 40 ans qui sont potentiellement éligibles à la dotation jeune agriculteur (DJA)[10], sur la période 2003-2010 en France près de 50-55% d'entre eux ne remplissaient pas les conditions pour l'obtenir ou ne la demandaient pas (APCA, 2013). Ces agriculteurs de moins de 40 ans hors DJA étaient près de 30% à être pluriactifs contrairement au taux plus faible de 13% pour ceux qui recevaient la DJA.

Dans le cas des agriculteurs obtenant la DJA, deux cas de figure se présentent : une installation en CF ou HCF[11]. Les porteurs de projets HCF représentent près de 30% des installations de moins de 40 ans réalisées avec les aides de l'Etat en France. 90% d'entre eux sont toujours en activité dix ans après leur installation selon une enquête réalisée en 2012 par le syndicat « Jeunes Agriculteurs » et le Mouvement Rural de Jeunesse Chrétienne (MRJC) (Jeunes Agriculteurs, 2013).

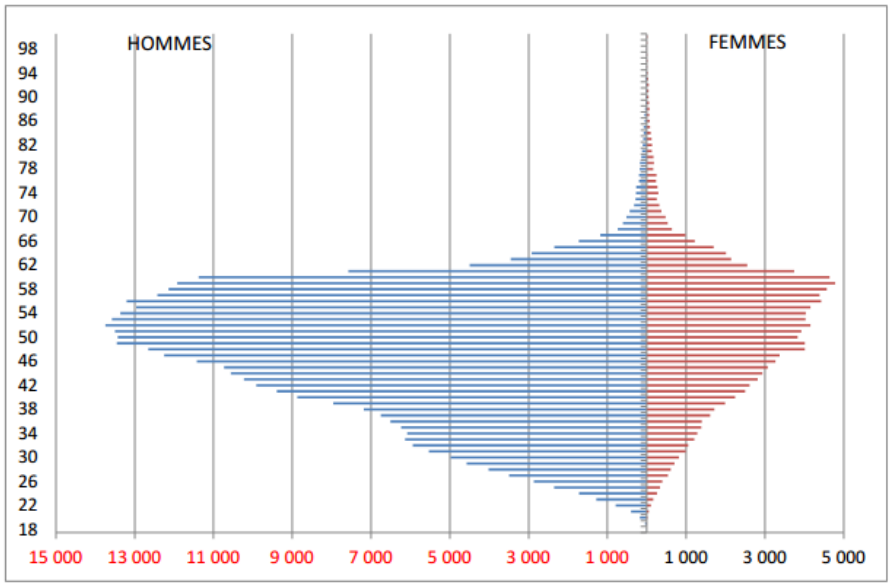
Selon l'observatoire de l'installation et de la transmission en agriculture en Bretagne (Eoloas), la tendance est la même qu'au niveau national avec 70% d'installations de JA dont 66% en CF en 2013. Concernant les installations de JA hors DJA, la Bretagne se distingue avec 141 installés sur 616 en 2010. Cela donne un taux de 23% en 2010, inférieur au taux national (Eoloas, 2014).

[9] Le taux de renouvellement peut être appelé également taux de rotation.

[10] Montant d'aide en trésorerie alloué par l'Etat selon différents critères fixés par chaque commission départementale d'orientation de l'agriculture (voir Annexe III).

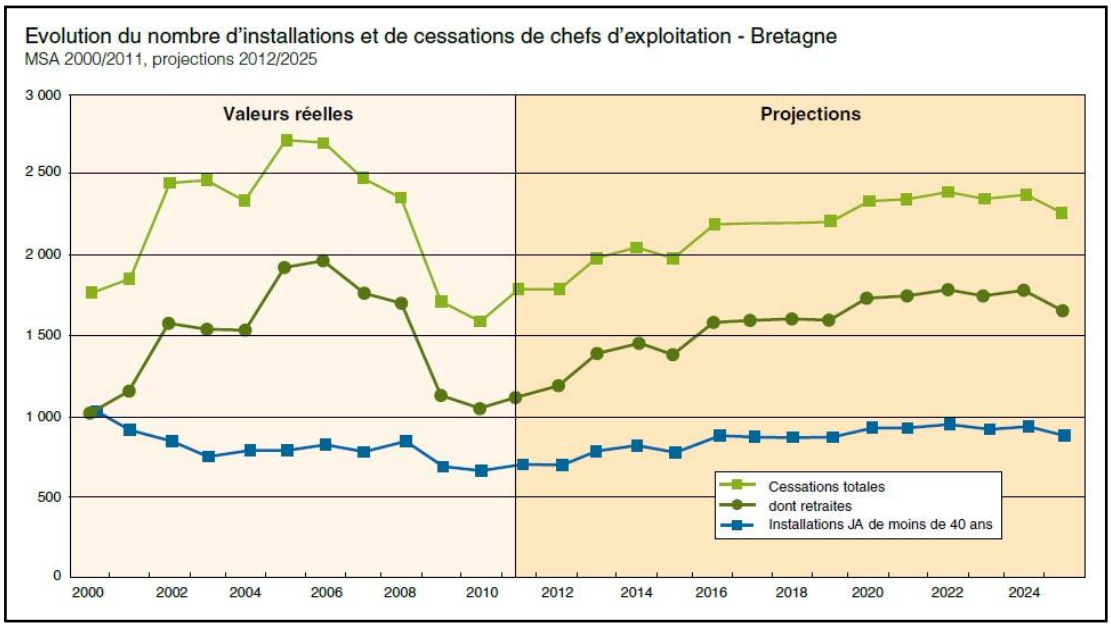
[11] En CF, on considère les reprises d'exploitation derrière un membre de la famille jusqu'au troisième degré. Sur un arbre généalogique, il existe un degré entre un parent et son enfant, trois degrés de parenté entre un oncle et son neveu. En HCF, le repreneur n'a aucun lien de parenté avec le cédant.

Figure 12 : Pyramide des âges des chefs d'exploitation en France métropolitaine en 2013



Source : Pelc, 2014b

Figure 13 : Évolution et prévision du nombre de départs de chefs d'exploitations ainsi que du nombre d'installations de jeunes agriculteurs de moins de 40 ans en Bretagne sur la période 2000-2025



Source : Le Bars, 2013

2.3 Le devenir incertain des exploitations agricoles

Entre 2000 et 2010, la France métropolitaine a vu le nombre d'exploitations agricoles diminuer de 17 400 par an en moyenne (Agreste, 2014a). Le dernier recensement agricole en 2010 a dévoilé l'ampleur des futurs départs d'agriculteurs de la profession dans les vingt prochaines années. 20 000 exploitants partiront en retraite chaque année sur les 10-15 prochaines années en France (Gault et al., 2013a). La situation démographique est préoccupante car un chef d'exploitation sur deux est âgé de plus de 50 ans. Selon la MSA, il restait 479 000 chefs d'exploitation début 2013 dont l'âge moyen est de 48,4 ans. Les classes d'âge les plus importantes en nombre de cotisants sont celles de 50-54 ans et de 55-59 ans (Figure 12 ; Pelc, 2014b). En Bretagne, près de 40% des exploitants agricoles avaient plus de 50 ans en 2012 alors qu'ils n'étaient que 30% en 2000 (CRAB, 2014).

Couplé à ce fait démographique, il faut également ajouter qu'en 2010 la plupart des exploitants de plus de 50 ans ne savaient pas si un successeur reprendrait leur outil de travail. Sur les 515 000 exploitations françaises (y compris DOM), 301 000 exploitations sont concernées par la question de la transmission de leur outil et deux tiers d'entre elles n'ont pas de successeur désigné ou connu. En 2010 52% des exploitants âgés de plus de 50 ans ne savaient pas à qui ils transmettraient leur exploitation et 17% envisageaient la disparition de leur exploitation (Agreste, 2014a).

En Bretagne, 25 913 moyennes et grandes exploitations ont été recensées en 2010. Entre 2000 et 2010, il y a eu un accroissement de 25% des exploitations concernées par des questions de succession, le nombre passant de 10 021 à 12 514. 4 092 d'entre elles avaient un successeur connu tandis que 8 422 ne le savaient pas, un chiffre en augmentation de 16% depuis 2000 (Agreste, 2014a).

2.4 Éléments de prospective

L'objectif d'une installation pour un départ n'est toujours pas atteint même si le nombre d'installations a cru depuis 2008 et permet un taux de renouvellement proche de 80% en 2013 (Pelc, 2014b). En Bretagne, entre 2 000 et 2 400 départs du secteur agricole par an sont projetés sur les dix prochaines années, ainsi qu'entre 700 et 1 000 installations de jeunes de moins de 40 ans (Figure 13) (Le Bars, 2013).

Selon l'observatoire de l'installation et de la transmission en Bretagne, le taux de renouvellement moyen entre 2009 et 2012 était de 64%, et en faisant l'hypothèse qu'il reste constant à l'avenir, il y aurait donc entre 1280 et 1536 installations par an sur les dix prochaines années (Eoloas, 2014). Sous cette hypothèse, on obtiendrait un nombre d'installations bien supérieur à celui anticipé par la MSA qui ne prend en compte que les JA.

III Le processus de la transmission : cadre réglementaire et montages financiers

La transmission des outils de travail dans le secteur agricole revêt une certaine spécificité par rapport aux autres secteurs économiques. Premièrement, une exploitation agricole est *« une unité économique qui participe à la production agricole, qui atteint une certaine dimension (1 hectare de superficie agricole utilisée ou 20 ares de cultures spécialisées ou 1 vache ou 6 brebis-mères ou une production supérieure à 5 veaux de batterie...) et dont la gestion courante est indépendante »* selon Agreste, (2014a). Deuxièmement, elle est composée de plusieurs facteurs de production tels que la terre, le matériel, le capital humain, les cultures végétales et le cheptel. Des éléments immatériels sont aussi à prendre en compte : la clientèle, les contrats de commercialisation, des signes de qualité (Appellation d'Origine Contrôlée (AOC), Label Rouge, Agriculture Biologique…), les contrats en cours avec des prestataires extérieurs (entreprises de travaux agricoles (ETA), ...).

Enfin, les mécanismes utilisés pour transmettre sont diversifiés et complexes pour s'adapter aux différences économiques, foncières, sociales et juridiques entre les exploitations au sein du territoire français.

Nous considérons ici seulement les transmissions dans notre démonstration et non les démantèlements d'exploitations bien que ce phénomène existe. Aussi, nous ne prenons pas en compte le cas où l'exploitant décède avant de transmettre son outil.

3.1 Montages de transmission et de financement du foncier

Le foncier est à distinguer des autres actifs de l'exploitation puisque, tout d'abord, il n'est pas forcément possédé dans sa totalité par le cédant. En effet, 16,7 millions d'ha étaient en fermage en France en 2013 (Marion et al., 2014). Ensuite, les îlots en faire valoir direct peuvent être conservés et faire partie du patrimoine privé du cédant. Dans ce cas, les terres en propriété sont louées par le repreneur. Cela facilite financièrement son installation car acquérir du foncier peut représenter 20% du coût de reprise (Delest, 2013).

3.1.1 Le marché du foncier

Les prix moyens en euros courants[12] en France en 2013 étaient de 5 750 €/ha pour les terres et prés en faire-valoir direct (en croissance de 6,2% depuis 2012), de 4 240 €/ha pour les terres et prés en faire-valoir indirect (en augmentation de 4,3% depuis 2012), et de 3 990 €/ha pour les forêts (également en hausse, de 1,6%, par rapport à 2012). Des disparités sont à noter entre les départements et les zones agricoles (montagne, grandes cultures, élevage, …) (Marion et al., 2014). Selon la Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural (SAFER), en Bretagne les prix moyens des terres et prés sous les deux types de faire-valoir étaient proches de ceux de la France en 2013 (SAFER, 2014). Pour ce qui est des terres louées, le fermage était en moyenne de 150 €/ha en 2012 selon Gault et al. (2013a). Ces prix et ce loyer moyens font partie des moins élevés au niveau

[12] « *Les prix courants sont les prix tels qu'ils sont indiqués à une période donnée, ils sont dits en valeur nominale* » selon l'INSEE (2014d)

européen surtout quand on compare avec les Pays-Bas où le prix moyen des terres et prés est de 47 000 €/ha et le loyer de 600 €/ha (Gault et al., 2013a).

3.1.2 Le statut du fermage et la poursuite du bail rural

Le statut du fermage permet aux agriculteurs d'être des entrepreneurs individuels sur les terres louées et exploitées. Ce statut évite aux personnes souhaitant s'installer d'engager des capitaux importants. De plus, l'encadrement des fermages limite l'augmentation des loyers ainsi que les prix des terres agricoles. Ce statut est favorable à l'installation des jeunes agriculteurs avec notamment la transmission familiale du bail rural soumis cependant à l'accord préalable du bailleur (La France Agricole, 2014a). Il facilite le maintien de l'activité agricole par la possibilité d'investir dans les actifs de production plutôt que d'apporter les capitaux nécessaires à l'acquisition du foncier. Tous les types de baux (baux de neuf ans, de vingt-cinq ans, à long terme et de carrière) peuvent être poursuivis par un enfant de l'agriculteur (Achard, 2008). Cependant, le propriétaire peut se permettre de ne pas renouveler le bail à échéance s'il décide que lui-même ou un de ses descendants continuera de cultiver la terre. Le dispositif législatif autorise les exploitants à appliquer un droit de préemption pour acquérir la terre. Ainsi, ils sont incités à devenir propriétaires de leur terre qu'ils entretiennent et travaillent. Ces dispositifs favorisent la sécurité foncière de l'agriculteur qui pourra par la suite louer ses terres à l'un de ses enfants (Boinon, 2011).

3.1.3 Les structures de portage et les dispositifs de transfert du foncier

Dans le cas où la transmission du foncier est HCF, divers dispositifs sont envisageables. La LOA de 2006 avait instauré le bail cessible qui autorise le bailleur à majorer le loyer de 50% sur les baux à long terme par rapport aux références départementales et permet à l'exploitant en place de céder le bail à tout tiers. Le bailleur peut résilier le bail plus facilement et le locataire bénéficier d'une indemnité de non renouvellement. De plus, depuis 2010, celui qui cède son bail est autorisé à pratiquer le pas-de-porte[13], c'est-à-dire qu'il peut faire payer au repreneur un droit au bail (Delest, 2013 ; Gault et al., 2013a).

Dans la majorité des cas où le bail n'est pas cessible à un tiers HCF, le cédant doit mettre fin à la location auprès de chacun de ses propriétaires et le repreneur devra négocier un bail avec chaque propriétaire.

Lorsque le cédant n'a pas l'intention de conserver ses terres, il peut utiliser plusieurs options pour faciliter le portage du foncier par le repreneur que ce soit dans un cadre familial ou non. Il peut constituer un groupement foncier agricole (GFA) familial (voir Annexe I) ou non et vendre progressivement les parts sociales au nouvel installé. La SAFER, qui est informée des ventes de terres (voir encadré), peut intégrer un GFA à hauteur de 30% des parts pendant cinq ans pour faciliter l'installation d'un jeune agriculteur (Agriculture de groupe, 2013).

[13] Le pas-de-porte est une pratique répandue surtout dans le Nord de la France et permet à un cédant de survaloriser certains actifs à la vente bien que cette pratique soit interdite par le code rural (article L. 411-74) (Delest, 2013 ; Gault et al., 2013a).

L'intervention de la SAFER

La SAFER est déclinée en SAFER départementales. Ces SAFER contrôlent le marché foncier depuis 1945. Elles sont informées des projets de vente d'exploitation ainsi que de leur prix et des repreneurs identifiés. La SAFER a des droits de préemption et de révision du prix qui ont pour objectif de limiter l'augmentation du prix des terres, maintenir les exploitations familiales, agrandir des petites exploitations, installer des agriculteurs et réinstaller les exploitants sur les terres où le propriétaire a exercé son droit de reprise.

En ce qui concerne les systèmes laitiers, les transferts de quotas laitiers ont lieu lors des transferts fonciers (vente ou location) et sont contrôlés et réglementés par les Commissions Départementales d'Orientation Agricole (CDOA) qui peuvent prélever une partie des quotas transférés à des jeunes agriculteurs, petits agriculteurs et agriculteurs en difficulté (Boinon, 2011).

Le rôle des CDOA dans l'installation des agriculteurs et l'acquisition du foncier

Les CDOA ont été créées en 1995 en France. Elles fusionnent les compétences antérieures des commissions mixtes et de structure. Les CDOA contrôlent les structures, l'octroi des droits à produire et à primes. Elles s'occupent de l'aide à l'installation et à la modernisation des exploitations agricoles. Elles coordonnent également les actions de la SAFER (Boinon, 2011).

Les objectifs finaux des CDOA et des SAFER sont de favoriser l'installation des jeunes agriculteurs, de limiter la concentration des exploitations par le contrôle des surfaces reprises, de renforcer la viabilité des structures, d'empêcher leur démantèlement et de préserver les orientations productives (Boinon, 2011 ; Gault et al., 2013a).

Les CDOA donnent l'autorisation d'exploiter et favorisent la reprise de terres agricoles par des JA sur les terres en faire-valoir direct. Si un propriétaire refuse le candidat de la CDOA, c'est la SAFER qui utilise son droit de préemption et oriente l'achat de terres sur ledit candidat. La cohérence des orientations de la CDOA et de la SAFER est garantie grâce à la présence dans les deux instances d'un commissaire au gouvernement représentant le Ministre de l'agriculture (Boinon, 2011).

Les terres mises en vente peuvent être portées par les collectivités territoriales ou la SAFER. Elles proposent ensuite au nouvel installé un contrat de location-vente sur une durée précise qui peut-être de cinq ans voire dix ans. Au terme du stockage, il s'engage à acheter les terres.

Le nouvel installé peut faire appel également à des apporteurs extérieurs[14]. Il existe des GFA « investisseurs » pour acquérir progressivement des parts sociales, des personnes physiques ou morales extérieures qui proposent des baux à long terme, et la Foncière[15] de l'association « Terres de liens » qui met depuis 2006 les terres à disposition des nouveaux installés par location sous la condition d'adopter le mode de production biologique. Les tiers investissant dans le foncier agricole bénéficient d'avantages fiscaux tels que des réductions d'impôt sur le revenu ou des exonérations d'impôt sur la fortune (ISF) (Delest, 2013 ; Agriculture de groupe, 2013).

3.1.4 Le financement d'acquisition de foncier agricole

Les JA peuvent autofinancer tout ou partie de leur achat de foncier ou contracter des prêts spéciaux si les conditions du parcours à l'installation aidée sont remplies. Ce sont plutôt des

[14] Toute personne physique ou morale hors monde agricole.
[15] Argent collecté auprès de citoyens, d'entreprises et d'associations diverses en vue de détenir du foncier agricole.

emprunts à long terme (12-15 ans) qui sont contractés auprès des banques, selon les responsables des engagements et les analystes crédit rencontrés lors des entretiens conduits dans le cadre de ce mémoire.

3.1.5 Perspectives

Le bail cessible a été peu utilisé depuis 2006. D'après Gault et al. (2013a) et La France Agricole (2014a), cela est dû à la faible communication réalisée pour promouvoir cet outil et aux imprécisions juridiques quant au montant de l'indemnité à verser lors du non-renouvellement du bail (Legifrance, 2014a). L'indemnité de non-renouvellement pourrait être calculée en référence à l'écart entre la valeur sur le marché de la terre libre et celle de la terre occupée. Un autre dispositif, appelé le crédit-bail immobilier, pourrait permettre aux agriculteurs qui s'installent et paient un fermage sur plus de quinze années, d'être propriétaires à la fin du contrat (Delest, 2013).

3.2 Montage de transmission et de financement du capital d'exploitation

En ce qui concerne les actifs matériels et immatériels d'une exploitation, la question de leur valeur est primordiale afin de déterminer le prix de vente. Puis, il faut envisager les modalités de cession selon la forme juridique, l'Otex, la spécialisation des actifs, la situation géographique de la maison d'habitation du cédant… Les schémas de transmission sont divers et peuvent être complexes dans le cas des formes sociétaires. Une revue de la littérature académique et de la presse spécialisée, ainsi que des entretiens avec des personnes du CER France (centre de gestion) et d'ALTEOR Transaction (agence immobilière de transaction d'exploitation), ont permis d'éclairer les formes possibles de transmission. Peu de travaux de recherche en France ont été menés sur des filières agricoles spécifiques, mis à part le travail de Rubin (2009) sur les systèmes laitiers en Poitou-Charentes, et celui de Veysset et al. (2008) sur les exploitations de bovins allaitants du bassin charolais. C'est pourquoi nous nous intéressons surtout aux modalités et dispositifs généraux.

3.2.1 L'évaluation des biens corporels et incorporels de l'exploitation

Pour les entreprises individuelles, c'est surtout la méthode de la valeur patrimoniale qui sert à évaluer tous les actifs : ceux-ci sont estimés séparément à leur valeur de marché, à laquelle on retranche les dettes financières et les dettes dues aux fournisseurs de l'exploitation.

Dans le cas des formes sociétaires (SCEA, GAEC, EARL,…), trois approches sont retenues : la valeur patrimoniale, et deux autres valeurs prenant en compte les résultats économiques de la société : la valeur de remboursement et la valeur de rendement. Cette dernière est moins utilisée car plus difficile à appréhender, avec un taux de rentabilité exigé en fonction des risques inhérents à l'activité (voir Annexe IV). Il faut prendre en compte également les comptes courants que détient chaque associé. Si ces comptes sont créditeurs à la transmission, c'est-à-dire que la société doit une certaine somme aux associés, ce sera au repreneur de les rembourser par l'intermédiaire de la société.

Les actifs incorporels tels que les contrats commerciaux ou la valeur de la clientèle ne sont pas inscrits au bilan d'une exploitation et doivent être pris en compte au moment de la négociation

du prix entre le cédant et le repreneur. La LOA de 2006 a créé le fonds agricole sur le modèle du fonds de commerce, qui permet d'inclure et de valoriser ces actifs incorporels.

Parfois, seule la valeur comptable de l'exploitation est retenue car l'exploitation est peu rentable, peu de bâtiments et de matériel sont en bon état, et aucune mise aux normes n'a été réalisée.

3.2.2 Les dispositifs de portage et d'acquisition des capitaux

Lorsque le repreneur est un membre de la famille du cédant, la transmission est facilitée du fait de la connaissance du successeur et de la volonté du cédant de ne pas trop handicaper l'installation du repreneur. Une exploitation individuelle peut vendre ses actifs séparément ; et si l'exploitant est sous forme sociétaire, les parts peuvent être cédées au fur et à mesure par vente ou donation. Le parent peut rester présent en tant qu'associé non exploitant (ANE) pour être encore associé aux décisions et rétribué sur une quote-part du résultat engrangé (La France Agricole, 2014a).

En cadre familial ou non, le cédant peut intégrer le repreneur en tant que salarié, associé exploitant (forme sociétaire) ou aidant familial quelques années avant la transmission effective de la gestion totale de l'entreprise. Une partie du revenu du repreneur peut être capitalisé dans l'exploitation et servir à son acquisition ultérieure. Des contrats de parrainage[16] sont utilisés quand le cédant souhaite connaître les capacités professionnelles du repreneur et déléguer progressivement la gestion de l'outil. La récente LOA de juillet 2014 a institué un contrat de génération en agriculture. Les agriculteurs d'au moins 57 ans peuvent employer un JA HCF qui a entre 26 et 30 ans tout en ayant une contrepartie financière (qui n'a pas encore été précisée par décret).

Dans un CF avec transmission anticipée du patrimoine professionnel et privé incluant la maison d'habitation, le couple de cédants peut constituer une holding : une société civile patrimoniale (SCP)[17] ou une SARL. A titre d'exemple, une holding peut détenir des parts dans une SCEA qui regroupe les actifs professionnels puisque c'est la seule forme sociétaire agricole qui puisse admettre des personnes morales dans la possession des parts sociales. Elle peut également détenir des parts dans une société civile immobilière[18] (SCI) incluant la maison d'habitation et le foncier en propriété. Néanmoins, la holding ne doit pas posséder la majorité du capital de la SCEA sinon le JA ne bénéficiera pas d'aides à l'installation. Le repreneur en CF acquiert progressivement les parts sociales, et une partie des revenus de la SCEA remonte dans la holding, ce qui permet de diminuer les prélèvements obligatoires de la SCEA[19].

Étant donné que la SCEA est la seule forme juridique qui puisse compter des associés personnes morales non exploitantes, il est possible pour des groupements de producteurs ou des

[16] Stage de trois à douze mois pour les JA s'installant hors cadre familial et recevant une indemnité de la Chambre d'agriculture départementale.
[17] Société composée d'au moins deux personnes et regroupant un ou plusieurs biens détenus et administrés. Elle ne peut pas acheter de biens en vue de leur revente.
[18] Société composée de deux associés minimum détenant un ou plusieurs biens immobiliers.
[19] La holding est soumise à l'impôt sur les sociétés au taux de 33,3% des revenus et la SCEA est soumise à l'impôt sur le revenu au compte des bénéfices agricoles et aux cotisations sociales MSA de 34% des revenus par an (La France Agricole, 2014a).

coopératives de participer à l'acquisition de la société pour aider un de leur ancien salarié à s'installer par exemple.

3.2.3 Le financement des facteurs de production

Les JA qui s'installent bénéficient d'aides financières s'ils remplissent les conditions du parcours à l'installation. Ils utilisent surtout les prêts à moyen terme spéciaux (MTS-JA) bonifiés[20] au taux d'emprunt de 2,5% pour financer l'achat des capitaux d'exploitation ou les parts sociales de la société (Melliand, 2010). Les emprunts peuvent durer cinq à sept ans en ce qui concerne le matériel et le cheptel. Pour les reprises de stock, c'est une dette de court terme de douze mois.

Les prêts familiaux existent également, tel un crédit classique ou en prêt in fine où les annuités ne sont constituées que des intérêts, et le capital est remboursé totalement à la fin du prêt (La France Agricole, 2014a).

Des investisseurs externes tels que les groupements de producteurs ont la capacité de proposer des prêts de financement du cheptel, comme la coopérative PRESTOR dans la filière porcine en Bretagne. Il existe aussi des fonds constitués au sein des filières. Par exemple, la région Centre participe, aux côtés de l'interprofession porcine et avicole régionale et de la coopérative céréalière AXEREAL, à la gestion d'un fonds de garantie d'un million d'euros pour les projets de reprise d'élevages porcins ou de volailles. Elle offre une garantie bancaire à hauteur de 75% de l'emprunt pour des prêts de 15 000 à 300 000 euros[21].

Dans la filière ovine, un fonds d'investissement dénommé Labeliance Agri intervient dans le financement de projets d'installation en participant au capital d'une SCEA avec des frais de gestion et des règles de fonctionnement précises, ce qui ne permet pas à l'exploitant d'être totalement libre dans ses décisions de gestion. Le résultat de chaque exercice doit être capitalisé dans l'exploitation sous forme d'investissement et/ou mis en réserve pendant toute la durée de participation du fonds. L'intervention du fonds est couplée à la présence d'un groupement d'utilisation du financement agricole (GUFA) composé de trois acteurs : la Fédération Nationale Ovine, Interbev Ovin (interprofession ovine) et France Génétique Élevage (sélection ovine des races de France). Ce GUFA est chargé du suivi technico-économique de l'exploitation. Au final, le nouvel installé rachète les parts au bout de huit ou dix ans pour un montant compris entre 135 et 155% de la participation financière initiale du fonds (Chouteau, 2013).

Dans le cas où la maison d'habitation du cédant fait partie des bâtiments d'exploitation et doit être également transmise au repreneur, cela représente un coût supplémentaire. La maison est soit achetée entièrement, soit elle fait partie d'une SCI et le repreneur acquiert des parts progressivement.

3.2.5 Perspectives

Peu de fonds agricoles ont été créés depuis 2006. Il n'y en avait que 735 sur l'ensemble du territoire français en 2012 et un quart de ces fonds concernait des centres équestres. C'est un outil de

[20] L'État prend en charge la moitié des intérêts bancaires dus sous forme de subvention équivalente.
[21] http://www.elevageocentre.com/uploaded/communiqu-professionnel-suite-signature-fonds-garantie-fvb.pdf (consulté le 20 août 2014)

transmission qui n'a pas encore été assimilé par l'ensemble des acteurs du monde agricole mais qui peut se développer (Gault et al., 2013a ; Delest, 2013).

La location-gérance est un outil utilisé par les entreprises commerciales par l'intermédiaire d'un fonds de commerce. Associer la location-gérance au fonds agricole permettrait à un acquéreur de ne pas être contraint d'acheter le fonds. Il le louerait grâce aux revenus dégagés par la production agricole (Delest, 2013). Le repreneur pourrait acheter le fonds au bout de dix ans par exemple. Ce dispositif n'est pas autorisé par la LOA 2014.

Dans les transmissions de très petites entreprises (TPE) et de petites et moyennes entreprises (PME), des prêts d'honneur sans garantie ni apport personnel sont délivrés par des organismes tiers. Ce système pourrait être également utilisé par les repreneurs en agriculture ne disposant pas des moyens financiers importants pour démarrer.

Dans ces montages de transmission et d'acquisition de foncier et d'actifs professionnels agricoles, les cédants et les repreneurs disposent d'aides financières et d'accompagnement que nous présentons ci-après.

IV Les dispositifs d'accompagnement financiers en France et dans des pays tiers

De l'agriculture en famille d'avant les années 60 à l'entreprise agricole d'aujourd'hui faisant face aux marchés nationaux et mondiaux, c'est une transformation majeure de l'agriculture française qui s'est opérée par l'action conjointe des pouvoirs publics, des syndicats agricoles, des agriculteurs et de banques comme le Crédit Agricole (Migault, 2013).

La modernisation du secteur a entraîné un accroissement du capital foncier et du capital d'exploitation. Une exploitation moyenne disposait de 56 ha de terres en 2010 et d'un capital moyen d'exploitation de 406 400 € en 2011 (Agreste, 2014a ; Agreste, 2013). De fait, la transmission et la reprise d'une entreprise agricole induisent des besoins financiers de plus en plus conséquents pour garantir la pérennité de l'activité. Divers dispositifs d'accompagnement existent pour le secteur agricole. Dans le cadre de ce mémoire, plusieurs acteurs ont été rencontrés, au sein de la Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt (DRAAF) de Bretagne, de la Direction Départementale du Territoire et de la Mer (DDTM) d'Ille-et-Vilaine, de la Chambre d'agriculture régionale de Bretagne (CRAB) et de la Région Bretagne. Les informations fournies par ces experts interrogés, combinées à celle issues d'une revue de littérature, sont présentées ci-après.

4.1 Des politiques publiques axées principalement sur l'installation

Dans le cadre de la politique des structures agricoles en France, les aides sont principalement orientées sur les nouveaux installés. En effet, la DJA avait été instituée dès 1973 pour favoriser les installations de jeunes agriculteurs (Melliand, 2010 ; Gault et al., 2013a). Plusieurs dispositifs sont venus compléter cette DJA : des aides nationales et locales (régions, départements, intercommunalités) orientées vers l'agriculture biologique et les projets atypiques ; des subventions aux investissements, aux frais de conseils et des prêts MTS-JA) ; des aides fiscales (exonérations d'impôt sur 100% des bénéfices agricoles réalisés l'année d'obtention de la DJA et 50% les quatre années suivantes) ; et des exonérations sociales dégressives à la MSA (Le Bars, 2014). Les prêts MTS-JA assurent le financement des actifs et/ou des parts sociales mais aussi du BFR la première année d'installation.

Pour bénéficier des aides à l'installation de la part des pouvoirs publics, un cadre réglementaire doit être respecté par les jeunes agriculteurs. Ils doivent réaliser un plan de professionnalisation personnalisé (PPP), posséder un diplôme de niveau IV agricole ou non agricole[22], établir sur cinq ans le plan de développement économique (PDE) de leur exploitation, faire les mises aux normes relatives à l'environnement, l'hygiène et la santé des animaux dans les trois ans suivant la date d'installation (Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, 2014) (voir Annexe II). Ce cadre permet à 95% des installations aidées d'être toujours pérennes dix ans après le début de l'activité (Melliand, 2010 ; Legifrance, 2014b).

Dans le cas de l'acquisition de foncier, lorsque la SAFER ou une collectivité stocke les terres pour le JA, la Région peut l'aider et prendre en charge tout ou partie des frais de portage. A titre d'exemple, les Régions Bretagne et Aquitaine proposent ce type d'aide (Delest, 2013).

Les JA s'installant sans DJA, de même que les agriculteurs de plus de 40 ans et jusqu'à 50 ans, sont également aidés financièrement par les collectivités locales. En Bretagne, la région dispose de plusieurs programmes d'aides (Passeport à l'installation, soutien à l'installation des jeunes agriculteurs…) dont peuvent bénéficier les repreneurs s'ils remplissent certaines conditions : installation avec projet de diversification (agriculture biologique, vente directe, transformation, fermes pédagogiques,…), ou installation HCF, ou installation sur une île, ou installation mettant en valeur des surfaces fourragères économes en intrant (SFEI).

Les Régions deviendront autorité de gestion en 2015 et devront avancer l'argent des aides aux agriculteurs, l'État ne faisant plus l'intermédiaire. Après contrôle de leur bonne utilisation, les Régions pourront toucher l'équivalent de ce qui a été donné par l'Union européenne via le FEADER. Une gestion plus rigoureuse des aides est donc attendue. Sera-t-elle un frein au développement agricole régional ou va-t-elle amener à un meilleur ciblage et une amélioration de l'efficacité de ces aides ?

[22] Selon l'INSEE, un diplôme de niveau IV correspond à un baccalauréat général, technologique ou professionnel (INSEE, 2014e). Les personnes disposant d'un diplôme de niveau IV non agricole doivent acquérir progressivement l'équivalence au niveau agricole (Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, 2014).

4.2 Aides et accompagnement auprès des cédants en France

Historiquement, les cédants ont peu été la cible d'aides et d'accompagnement dans la transmission et le maintien de leur outil de production. Ils ont bénéficié de politiques de mise à la retraite pendant les Trente Glorieuses avec l'indemnité viagère de départ, et entre 2004 et 2008 avec la cessation anticipée ; l'objectif étant de moderniser les exploitations en priorisant les efforts financiers sur les JA (Gault et al., 2013b).

Aujourd'hui, les Chambres d'agriculture proposent des prestations d'accompagnement par leurs conseillers transmission. Une aide financière est accordée tout d'abord aux exploitants qui s'inscrivent au Répertoire Départs-Installations (RDI) : 4 000 € au total dont 2 000 par le FEADER. L'aide est ciblée pour les cédants voulant transmettre à un JA HCF et qui effectue sa première installation. Par l'intermédiaire de la Région Bretagne, les conseillers transmission réalisent des diagnostics de la situation de l'exploitation. Ils étudient sa reprenabilité et proposent différents scénarii de transmission. L'aide à la réalisation du diagnostic est subventionnée à 80% et plafonnée à 1 000 € (Le Bars, 2014).

Peu de changements sont observés dans la LOA de 2014 qui ne propose que peu de mesures sur la question de la transmission. La déclaration d'intention de cessation de l'activité agricole (DICAA) serait allongée de 18 mois à 4 ans, ce qui permettrait de renseigner le RDI plus tôt qu'aujourd'hui dans les Chambres d'agriculture. Une aide serait versée aux exploitants de plus de 57 ans qui intégreraient sur leur exploitation un jeune âgé entre 26 et 30 ans, pour réaliser une transmission progressive de leur outil (Gastchine et al., 2013).

Les acteurs privés tels que les banques ou les centres de gestion proposent des accompagnements et/ou des conseils à la demande de leurs clients. À titre d'exemple, la caisse régionale du Crédit Agricole des Côtes d'Armor propose depuis 2012 une sensibilisation de ses clients agriculteurs à partir de 52 ans pour les informer et anticiper la préparation de l'exploitation avant la transmission.

Les cédants sont soumis à certaines impositions notamment sur les plus-values professionnelles lors de la transmission de leur exploitation, et des dispositifs existent pour limiter l'impact fiscal. Une plus-value est une différence positive entre la valeur de marché d'un bien et sa valeur comptable nette. Dans le cas d'une entreprise individuelle, les actifs amortissables dans le bilan comptable acquis depuis moins de deux ans tombent sous le coup de la plus-value à court terme et sont soumis au régime de l'impôt sur le revenu. Ceux acquis depuis plus de deux ans et amortissables, ainsi que les terres inscrites au bilan, sont sujets aux plus-values à long terme et sont imposés à un taux de 31,5%. Dans le cas des sociétés, c'est la différence entre la valeur d'achat et la valeur nominale de la part sociale qui constitue une plus-value. Les cédants peuvent être exonérés totalement si leur production brute est inférieure à 250 000 € ou si la transmission correspond à un départ en retraite. Les biens mobiliers (parts sociales ou actifs hors terres et bâtiments) sont exonérés et les biens immobiliers (terres et bâtiments) aussi lorsqu'ils sont détenus depuis au moins quinze ans (La France Agricole, 2014a).

Lors des transmissions exclusivement familiales, les cédants désirant faire don de leur exploitation sont taxés par le Trésor Public, dans le cadre des droits de mutation. Mais le pacte

Dutreil permet de limiter cette imposition (voir Annexe V). C'est un outil de transmission fiscalement avantageux qui ne taxe que 25% de la valeur de l'entreprise après un abattement[23] de 100 000 € en ligne directe (père-fils/fille ou mère-fils/fille).

4.3 Des exemples d'accompagnement dans des pays tiers

Aux États-Unis, le gouvernement a mis en place le programme « Beginning Rancher and Farmer Loans » avec le « Farm Bill » (l'équivalent de la PAC) de 2008. Ce programme garantit et pourvoie des prêts aux personnes morales et physiques qui veulent démarrer une activité agricole et qui n'arrivent pas à obtenir le financement nécessaire auprès des acteurs bancaires. Il existe trois types d'aide octroyés par les « Farm Service Agency » (FSA) qui correspondent aux Chambres d'agriculture en France : la garantie à l'achat, la mise de fonds, et le co-financement.

Le système de garantie ne s'applique que dans le cas où la valeur d'achat d'une exploitation est inférieure ou égale à 500 000 $. L'acheteur avance 5% du montant et emprunte le reste auprès de la FSA. Le vendeur a deux options : soit il choisit la garantie couvrant 90% de la somme empruntée par l'acheteur pour ce contrat de vente, soit la garantie correspondant à trois versements annuels ainsi que les frais liés aux taxes et assurances immobilières. La période de garantie est de dix ans et les remboursements s'échelonnent sur vingt ans minimum.

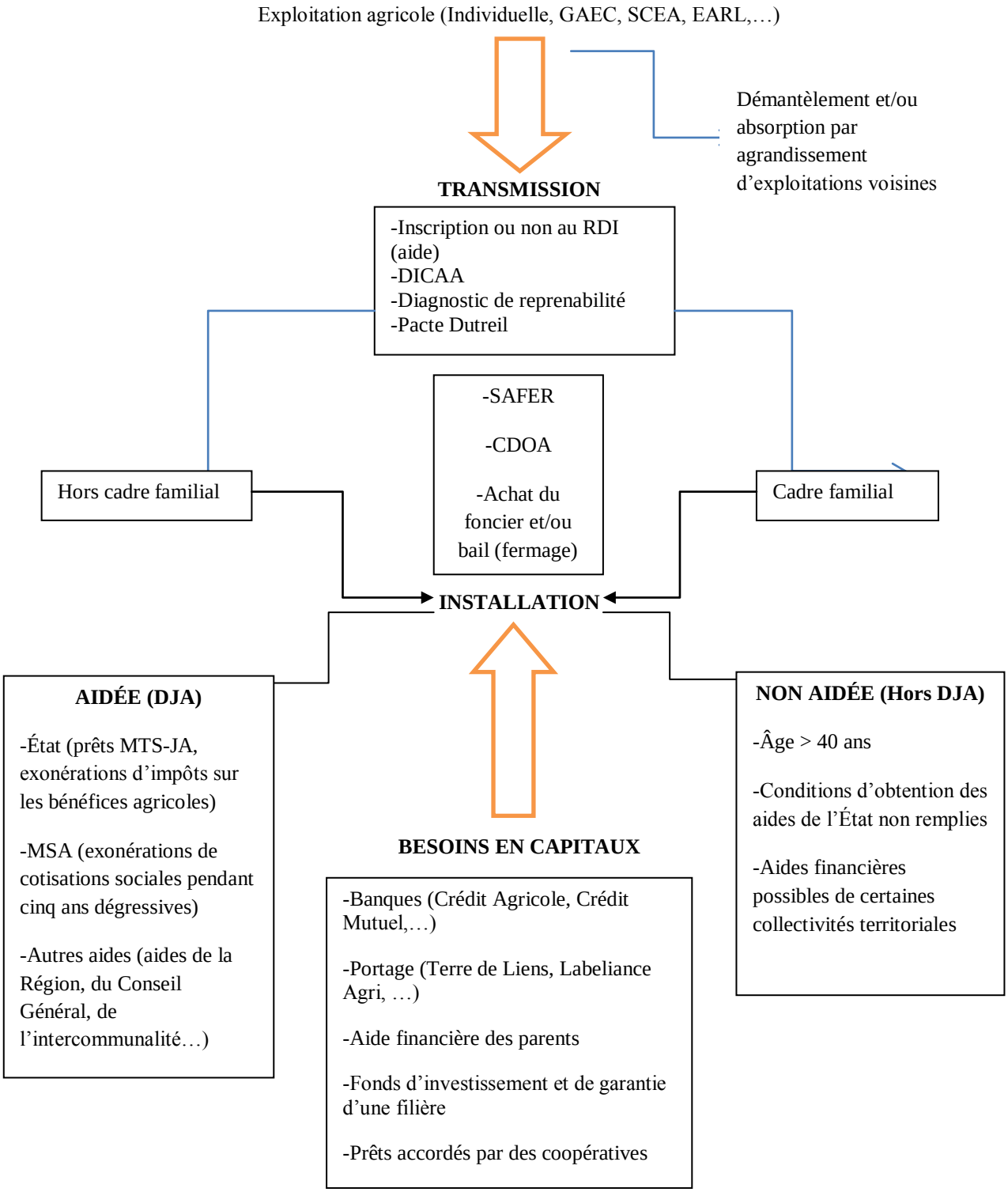
Pour le programme de mise de fonds, le futur agriculteur avance au minimum 5% du montant de la valeur d'achat de l'exploitation agricole. Quelle que soit la valeur de l'exploitation, la FSA prête à hauteur de 45% d'un montant n'excédant pas 500 000 $, remboursable sur vingt ans avec un taux d'intérêt minimum de 1,5%. Dans les cas où il reste un solde à financer, la FSA se porte garante de 95% de la somme empruntée auprès d'une banque. L'emprunt doit se faire sur trente ans minimum.

Enfin, les futurs exploitants peuvent opter pour la participation conjointe de financement. La FSA prête jusqu'à 50% du montant, et un autre prêteur l'autre moitié ou plus (USDA, 2014).

Aux Pays-Bas, un dispositif de capital-risque est disponible pour les jeunes entrepreneurs y compris les jeunes agriculteurs : c'est le prêt « Tante Agathe ». Il permet le portage par des capitaux extérieurs avec des dispositions fiscales avantageuses : crédit d'impôt (0,7% de la somme prêtée), déduction des revenus de la perte en cas de non-remboursement du prêt, impôt sur les revenus bonifié (Gault et al., 2013a).

[23] Imposition de la valeur de vente après déduction de 100 000€.

Figure 14 : Schéma type du processus de transmission et de reprise d'une exploitation agricole en France



4.4 Dispositifs dans le cadre de la transmission des TPE/PME en France

Les accompagnements proposés par la Banque Publique française d'Investissement (Bpifrance) ont été passés en revue et un entretien a été mené dans le cadre de ce mémoire avec le directeur général d'Acticam, filiale des Caisses Régionales Crédit Agricole (CRCA) du grand Ouest[24] spécialisée dans la fusion-acquisition de PME régionales.

En 2014, Bpifrance (anciennement nommée Oséo), dispose de plusieurs leviers pour accompagner les transmissions et les reprises de PME. Il est à noter que ces entreprises de divers secteurs (commercial, industriel, hôtellerie-restauration, services,…) ont des valorisations comprises entre 1 et 20 millions d'euros, ce qui est nettement supérieur aux valeurs classiques des exploitations agricoles.

Premièrement, il existe un équivalent du RDI agricole, « la bourse transmission », qui se trouve sur internet. Elle regroupe toutes les offres de PME à reprendre sur le territoire français ainsi que des entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Deuxièmement, trois dispositifs sont ciblés sur la transmission. i) Le contrat de développement-transmission est un prêt compris entre 40 000 et 400 000 €, accordé sur une échéance de sept ans sous certaines conditions. L'entreprise doit avoir un chiffre d'affaires annuel de moins de 50 millions d'euros et employer moins de 250 salariés. Une ou plusieurs entités ne doivent pas posséder plus de 25% de l'entreprise. En outre, ce prêt doit être complémentaire d'un autre prêt bancaire (Bpifrance, 2014a). ii) Bpifrance peut intervenir en fonds propre. Cela passe par une prise de participation dans le capital de l'entreprise tout en restant un actionnaire minoritaire (Bpifrance, 2014b). iii) Il existe une garantie transmission sur 50% à 70% du concours bancaire permettant à des personnes physiques et morales d'avoir accès plus aisément au crédit (Bpifrance, 2014c). Troisièmement, il existe un outil de création d'entreprise qui est le prêt à la création d'entreprise (PCE) de 2 000 à 7 000 €, octroyé sans garantie ni caution personnelle (Bpifrance, 2014d).

4.5 Conclusion

Les outils juridiques, fiscaux et administratifs disponibles pour transmettre une exploitation sont multiples et parfois complexes. Néanmoins, ils sont capables de s'adapter aux caractéristiques des différentes entreprises agricoles. D'autres leviers utilisés dans le cas des TPE/PME dans les secteurs de l'artisanat, du commerce et de l'industrie pourraient être proposés, que les transmissions se fassent dans un cadre familial ou non, afin de maintenir la pérennité des systèmes de production. L'introduction du bail cessible pour les cessions HCF et du fonds agricole par la LOA 2006 n'ont pas eu les effets escomptés et ont été peu adoptés par les agriculteurs. Selon Gault et al. (2013a), le manque de communication sur ces dispositifs de la part des acteurs professionnels et des pouvoirs publics est une des raisons principales.

La Figure 14 schématise les diverses informations expliquées précédemment.

[24] Acticam est détenue par neuf CRCA : Normandie-Seine, Normandie, Anjou-Maine, Charente-Maritime-Deux-Sèvres, Atlantique-Vendée, Finistère, Morbihan, Côtes d'Armor et Ille-et-Vilaine.

Les cédants bénéficient surtout de dispositifs avec des avantages fiscaux. Les aides du FEADER et des collectivités territoriales sont essentiellement ciblées sur les JA, qui s'installent avec succès puisque 95% et plus des JA aidés (avec DJA) sont toujours en activité dix ans après leur installation, selon les responsables des engagements des CRCA de Bretagne.

Pérenniser un outil de production est un objectif qui revêt plusieurs enjeux :

- Préserver et créer l'emploi rural direct et indirect
- Assurer l'approvisionnement des différentes filières agroindustrielles
- Maintenir le tissu économique local

Malgré la réussite des installations aidées, les agriculteurs qui veulent transmettre leur exploitation rencontrent des difficultés. Nous verrons ainsi dans la deuxième partie les facteurs qui compliquent et menacent le maintien d'un outil de production.

V Les problématiques de la transmission d'une exploitation agricole

La transmission d'une exploitation est une étape majeure de la vie d'une exploitation agricole. Cette transmission peut revêtir plusieurs formes mais les difficultés rencontrées sont transversales et concernent plusieurs aspects gravitant autour de ladite exploitation. Une revue de littérature ainsi que des entretiens auprès de différents acteurs accompagnant les transmissions et les installations ont été menés dans le cadre de ce mémoire. Des articles académiques, des rapports du Ministère de l'agriculture français ainsi que la presse spécialisée agricole ont servi à établir les problématiques récurrentes.

Des entretiens semi-directifs auprès de différents acteurs publics et professionnels du monde agricole ont été réalisés courant avril-mai 2014 : des responsables des engagements à l'agriculture de chaque caisse régionale du Crédit Agricole (CA) en Bretagne, un responsable vente d'ALTEOR Transaction, des acteurs de la transmission à la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne, à la SAFER Bretagne, à la région Bretagne et au CER d'Ille-et-Vilaine. Un guide d'entretien était préparé avant chaque rencontre et comprenait des questions qualitatives. Ces entretiens avaient pour buts principaux de préciser le rôle de chaque acteur dans les parcours à la transmission et à l'installation et d'établir de leur point de vue les difficultés rencontrées par les agriculteurs lors des transmissions et des installations.

La principale difficulté relevée est le manque de préparation et d'anticipation de la transmission d'une exploitation. Ce point est prégnant dans la littérature et confirmé par les experts interrogés. En effet, une mauvaise préparation de la cession peut porter atteinte à la viabilité économique de l'exploitation. Pour assurer la pérennité d'une exploitation, la stratégie de transmission devrait être préparée dix ans avant la date choisie du départ en retraite selon La France Agricole (2014a) et les experts rencontrés.

Cette fréquente impréparation induit des problématiques recouvrant des aspects économiques, sociaux, familiaux et juridiques.

5.1 L'enjeu du foncier

La maîtrise du foncier est un des enjeux majeurs. Qui contrôle la terre contrôle des droits divers rattachés tels que les droits à paiement uniques (DPU), les plans d'épandage, l'autorisation de prélèvements d'eau, les quotas laitiers[25] (jusqu'au 31 mars 2015)… La plupart des exploitants agricoles ne possèdent pas la totalité de leur foncier agricole. Le code rural, à travers les articles L. 412-2 et suivants, donne le droit aux exploitants de préempter l'achat de terres louées lorsque celles-

[25] Certains agriculteurs valorisent leur quota laitier à la transmission par rapport à ceux qui n'en ont pas (Gault et al., 2013b)

ci sont mises en vente par le propriétaire du bien foncier. Les chefs d'exploitation ont le pouvoir de sécuriser foncièrement leur outil de travail mais cela induit des contraintes de financement avant la transmission (Boinon, 2011). C'est ce qui amène Gault et al. (2013a) à se demander si l'apport de capitaux extérieurs ne pourrait pas l'aider. De plus, l'ensemble des propriétaires détenant les différents lots de l'exploitation en propriété doivent être d'accord pour que le bail soit poursuivi par le repreneur en ou hors cadre familial. La mésentente entre les propriétaires et le cédant peut freiner une transmission ainsi que la multiplicité des propriétaires (un bail par propriétaire).

Le morcellement de la situation foncière de l'exploitation la rend moins attractive aux yeux des repreneurs qui recherchent des exploitations avec un foncier bien structuré autour des bâtiments principaux et non enclavé avec des terres à moins de 100 mètres de l'exploitation (La France Agricole, 2014b). La SAFER intervient au moment des ventes des terres et est capable dans certains cas de restructurer les terres d'une exploitation. Elle peut porter le foncier pendant cinq ans, renouvelable une fois seulement. Les frais de stockage sont assurés par la SAFER ou une collectivité territoriale mais représente un coût de gestion que ne prend pas forcément en charge le repreneur (Gault et al., 2013b ; La France Agricole, 2014a).

Les entretiens avec les experts confirment ce qui a été relevé dans la littérature et pointent également des pressions foncières dans certaines zones, en témoigne le prix de la terre libre dans le pays de Fougères (35) qui atteint aujourd'hui 12 000 €/ha, soit plus de deux fois le prix moyen français.

5.2 Les freins économiques

Les stratégies d'investissement et la sortie du secteur agricole

Une question importante est celle de l'investissement, du maintien ou du désinvestissement dans l'outil de production. Les exploitants n'ayant aucun projet de transmission ni de successeur désigné pourraient désinvestir dans leur outil de travail afin de vendre leurs biens à leur valeur de liquidation. L'outil ne valant plus rien, ces exploitations démantelées serviraient ensuite à agrandir les exploitations voisines dotées de bons moyens de production, les acquéreurs récupérant également les droits à produire et les autres primes PAC (Calus et al., 2008 ; Boinon, 2011). Il existe aussi le cas où l'exploitant poursuit son activité au-delà de l'âge de la retraite sans anticiper une quelconque transmission, ce qui augmente les risques de mauvaise gestion et de liquidation des capitaux d'exploitation (Mishra et El-Osta, 2008). Enfin, si l'exploitation n'est ni en croissance ni attractive, les enfants d'agriculteurs se tournent vers d'autres secteurs économiques où ils espèrent avoir de meilleurs revenus (William et Farrington, 2006 ; Barthez et Charbonnier, 2003). Ce constat est corroboré par les remarques des experts du Crédit Agricole qui observent un manque de renouvellement des générations parmi leurs clients.

Valorisation de l'exploitation agricole

Plusieurs valeurs peuvent être calculées pour une exploitation agricole (valeur patrimoniale, de rendement et de remboursement) et les différentiels entre ces valeurs peuvent varier du simple au triple selon Barthélémy (1997). Quand une exploitation a une valeur patrimoniale évaluée à 500 000 € et une valeur économique de seulement 300 000 €, la banque pourra financer les 300 000 € mais le repreneur devra apporter 200 000 €, ce qui est difficile aujourd'hui pour un JA selon les acteurs professionnels. De plus, un prix de vente trop élevé ne rend pas l'exploitation attractive et retarde sa transmission.

Pour les experts du CA, la valeur patrimoniale est souvent élevée, en contradiction avec sa valeur économique qui est conditionnée à la rentabilité intrinsèque de l'exploitation, ses perspectives de marché, etc. Les experts du CA, du CER et d'ALTEOR indiquent que les groupements de producteurs utilisent la méthode suivante : ils prennent la moyenne des valeurs usuellement utilisées pour transmettre les outils de leurs adhérents afin d'assurer le maintien des productions. La justification est que cette moyenne peut être la valeur la plus objective mais elle est parfois plus élevée que la rentabilité de l'outil. La question de la capacité de financement du repreneur ainsi que les marges de manœuvre en cas d'outil déficient se pose.

Selon Gault et al. (2013a), la pratique du « pas de porte » dans certaines régions et notamment dans le Nord de la France, consistant à vendre des actifs à un prix supérieur à leur valeur de marché, entraîne une survalorisation du prix de cession. Cette pratique, pourtant interdite par le code rural, est néanmoins observée. Cette survalorisation peut correspondre à un paiement au propriétaire foncier ou encore à une valorisation des DPU et/ou des quotas laitiers. Le repreneur espère ensuite retrouver cette « survaleur » lorsqu'il cèdera également l'exploitation agricole.

Taille de l'exploitation et manque d'aides extérieures

La taille économique des exploitations est en augmentation, ce qui induit un besoin de moyens financiers plus élevés pour acquérir le foncier et les capitaux d'exploitation. Des exploitations viables dont le capital vaut plus d'un million d'euros ne peuvent faire l'objet de reprises globales par un seul agriculteur (Gault et al., 2013b).

Dans le cas où une exploitation a une petite taille sans valorisation positive et disposant de peu d'aides gouvernementales ni revenus autres (sécurité sociale, aides handicap, vétéran, programmes publiques), elle disparaît soit par absorption, soit par démantèlement (Mishra et El-Osta, 2008 ; Calus et al., 2008). En outre, les exploitations ayant une valeur comptable comprise entre 200 000 et 600 000 € auraient un avenir plus incertain que les autres en fonction des politiques nationales, des choix de successeur (Calus et al., 2008).

L'ensemble des acteurs professionnels rencontrés partagent globalement les observations relevées dans la littérature sur ce point. Les reprises dont les montants dépassent les 500 000 € sont plus compliquées car le risque bancaire est plus important quand il faut financer 80-90% du projet. Certains projets dans les Côtes d'Armor en maraîchage valaient plusieurs millions d'euros. Les modèles à venir (par exemple 500-1000 truies en système porcin naisseurs engraisseurs, deux

millions de litres de lait de production, six ha de serres en maraîchage) pourront être délicats à traiter lors d'une reprise, une personne seule ne pouvant reprendre ce type de système.

Le financement par les repreneurs

En France, le montant moyen des reprises hors foncier se situe entre 200 000 et 500 000 €. Il existe des cas particuliers en hors-sol et en viticulture où le coût de la reprise peut être supérieur à 1 million d'euros (Gault et al., 2013b). Le coût des investissements pour rendre viable et moderniser l'exploitation est un poids supplémentaire pour les jeunes agriculteurs qui reprennent une activité existante. Le niveau des capitaux peut désinciter les jeunes agriculteurs à reprendre l'outil de travail (Calus et al., 2008 ; Gault et al., 2013a). En outre, certains repreneurs ont plus de contraintes financières pour s'installer. Les règles d'accès aux aides à l'installation les écartent de ces aides car ils ne remplissent pas les critères demandés (Rémi, 1997).

Les formes sociétaires permettent surtout un portage familial des capitaux d'exploitation, s'accommodent du statut du fermage et optimisent les avantages fiscaux et sociaux. Il y a une préférence pour le portage des capitaux de manière personnelle en général (La France Agricole, 2014b). Mais avec l'émergence de projets atypiques[26], il y a une demande de plus en plus forte de financement par des porteurs extérieurs des capitaux d'exploitation selon Gault et al. (2013a).

Il y a de plus en plus concurrence entre les repreneurs, et également entre les jeunes agriculteurs et les agriculteurs déjà en place qui veulent s'agrandir. Cette concurrence fait monter les prix des exploitations à reprendre toute filière confondue. De plus, une absorption d'une exploitation agricole viable peut se réaliser dans le cadre d'une société agricole préexistante avec des cessions de parts sociales qui échappent au contrôle administratif (Rémy, 1997 ; Gault et al., 2013a ; Barthez et Charbonnier, 2003).

Inadéquation entre l'offre et la demande

De manière générale, les agriculteurs qui veulent s'installer ont des préférences telles qu'une bonne structuration du foncier autour des bâtiments principaux de l'exploitation, une absence de voisinage direct et la recherche d'une exploitation individuelle plutôt qu'une forme sociétaire (Barthez et Charbonnier, 2003). En effet, si l'on regarde le RDI des Chambres d'agriculture de Bretagne, plus de la moitié des porteurs de projet souhaitent s'installer en individuel (RDI, 2014). En Bretagne, 370 exploitations étaient en attente de transmission au RDI au 31/12/2013 alors qu'il y avait 1 462 porteurs de projet inscrits (Le Bars, 2014).

La spécificité des actifs fait qu'une exploitation agricole ne peut pas être utilisée pour une activité économique alternative. Il existe différentes spécificités d'actif par filière. Un système laitier avec l'ensemble de ses moyens de production (salle de traite, tank à lait,…) ne peut être réorienté à court terme vers une autre activité alternative telle qu'une spécialisation en grandes cultures par exemple (Calus et al., 2008). Cependant, certains acteurs ont fait remarquer que les repreneurs en Bretagne préféraient plutôt s'installer sur des systèmes bien spécialisés tels que les systèmes laitiers plutôt que des exploitations de polyculture-élevage à titre d'exemple.

[26] Projets de diversification des modes de production et d'activités complémentaires (AOC, Label Rouge, Agriculture Biologique, permaculture, transformation et vente directe à la ferme, création de fermes pédagogiques, etc)

Le contexte économique du secteur agricole

Les changements de règlementations et dans les attributions des aides PAC, ainsi que l'accumulation de contraintes environnementales sont de l'incertain exogène qui pourrait affecter les coûts de transaction et la volonté de transmettre des cédants (Calus et al., 2008). Wheeler et al. (2012) indiquent également que de forts taux d'endettement, des rendements aléatoires, de faibles niveaux de prix à la production conjugués à des fluctuations importantes désincitaient à reprendre une exploitation dans une filière donnée.

Ceci est notamment le cas pour les exploitations de granivores aujourd'hui en Bretagne. Les acteurs professionnels enquêtés soulignent que les transmissions sont difficiles dans un contexte de crise de la filière volaille de chair avec l'arrêt des subventions européennes pour le poulet export. En systèmes porcins, les avis sont plus mitigés ; par exemple, le Crédit Agricole rencontre toujours des porteurs de projet motivés même si le capital est très élevé à reprendre.

5.3 Enjeux sociaux

Travailler jusqu'à sa mort

Certains agriculteurs ne veulent pas se séparer de leur outil de travail à l'âge de leur retraite et retardent la transmission. L'aspect économique joue un rôle ; le faible niveau de retraite attendu et l'anticipation de la capacité à financer son niveau de vie futur pousse à prolonger l'activité. Les cédants ont besoin d'un complément de revenu en plus de leur pension. Néanmoins, l'aspect sociologique est également important ; certains agriculteurs ne souhaitent pas partager leur travail voire ne jamais partir en retraite (Lobley et al, 2010). De plus, transmettre à une personne HCF peut être vécu comme un échec (Barthez et Charbonnier, 2003).

La relation entre le cédant et le repreneur

La négociation entre un cédant et un repreneur, que ce soit dans un cadre familial ou non, est sujette à diverses difficultés. ALTEOR Transaction est un véritable intermédiaire entre les deux parties en tant « qu'agence immobilière ». Le CER France peut intervenir et le Crédit Agricole aussi, mais en de rares occasions.

Les acteurs professionnels remarquent surtout dans les négociations qu'il y a entente sur le prix mais que ce sont des « détails » qui peuvent faire échouer une transaction : méfiance s'installant entre les deux parties, problème de la maison d'habitation à reprendre , date d'entrée dans les bâtiments et les terres, constatation qu'un actif a été survalorisé à la vente, etc.

De plus, dans le cas d'une transmission HCF, les coûts d'information et de négociation seraient plus élevés que dans un CF. En revanche, parfois les ententes familiales n'existent pas. Il arrive que les enfants paient un prix très élevé l'exploitation de leur parent, c'est pourquoi la « pax familia » est garante de liens positifs entre tous les membres de la famille et évite l'asymétrie d'information (non-dits) au moment de la transmission (La France Agricole, 2014b).

Intégrer un associé dans une forme sociétaire

Avec le développement des structures agricoles sous forme sociétaire, de nouvelles difficultés ont émergé, notamment sociales. Intégrer un nouvel associé peut révéler des dysfonctionnements existants au sein de la structure et créer des tensions entre les travailleurs présents (Barthez et Charbonnier, 2003). Ceci révèle l'importance qui doit être réservée à la définition d'une stratégie commune et d'un partage des tâches acceptés par l'ensemble des associés (La France Agricole, 2014b).

5.4 Freins juridiques, fiscaux et administratifs

La question fiscale

Un cédant, d'après La France Agricole (2014a), doit bien anticiper sa fiscalité. Comme indiqué précédemment, le pacte Dutreil permet d'alléger cette facture qui peut être conséquente. Ceci est confirmé par les experts. Néanmoins, toutes les filières ne sont pas sur le même pied d'égalité concernant la question des plus-values des actifs d'exploitation à la vente. Les exploitations hors-sol sont souvent taxées sur les plus-values car le seuil d'exonération de 350 000 € de production brute est rapidement dépassé en porc et en volaille de chair. Un déséquilibre est de fait constaté entre les filières bovins lait, bovins allaitants et les filières porc et volaille. Peu de systèmes laitiers bretons atteignent les 300 000 € de production brute d'après les experts.

Délai administratif

Les entretiens auprès des experts ont montré que les délais administratifs pouvaient représenter un frein à la transmission car il faut environ 12-18 mois pour vendre l'outil de travail, alors que les cédants aspirent à quitter leur métier rapidement une fois que leur décision est prise.

Certains repreneurs doivent réaliser leur parcours à l'installation de huit mois. Il faut ajouter la recherche des propriétaires qui possèdent les terres pour obtenir l'agrément de poursuite du bail et présenter le nouvel exploitant. L'obtention de l'autorisation d'exploiter et le contrôle des structures prend quatre à six mois environ. De plus, pour obtenir un accord bancaire il faut compter deux à trois mois en sus. La SAFER est informée de tout acte de vente d'exploitation et de foncier agricole. Elle rend un avis dans les deux mois suivant la notification de la vente. Le contrôle administratif vient s'ajouter aux autres contrôles de la Chambre d'agriculture et de la CDOA, ce qui allonge le délai de transmission (Gault et al., 2013b).

5.5 Enjeu politique

Certaines transmissions peuvent être retardées ou avortées en raison de conflits politiques. Certains bassins de production voient se concurrencer des syndicats qui appuient chacun un candidat pour la reprise d'une même exploitation. De plus, un cédant peut choisir un repreneur qui correspond strictement à ses orientations politiques ou syndicales (Barthez et Charbonnier, 2003). Il y a également concurrence entre plusieurs répertoires à l'installation, entre la Chambre d'agriculture, les

coopératives mettant en relation leurs producteurs et favorisant l'agrandissement des uns et le départ des autres, et les centres de gestion mettant en relation leurs clients dans un but commercial pour pérenniser leur clientèle.

Dans certains cantons, les transmissions servent dans un premier temps à l'agrandissement des agriculteurs en place, puis l'installation des enfants d'agriculteurs dudit canton et enfin, les « restes » dans des secteurs en déprise peuvent aller aux hors cadres familiaux (Barthez et Charbonnier, 2003).

5.6 Comparaison avec la transmission de PME/TPE

Dans certaines activités agricoles telles que le maraîchage, l'élevage hors-sol et la viticulture, certains outils peuvent atteindre des valorisations supérieures à un million d'euros à dires d'experts. Il est donc intéressant de regarder de plus près la transmission des TPE/PME dans les secteurs commerciaux, industriels et de service pour comprendre leurs problématiques et réaliser des points de comparaison avec le secteur agricole. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur des entretiens, ainsi que sur une étude d'Oséo bdpme (2005) sur 3 000 dossiers garantis entre 1997 et début 2004, représentatifs des 27 000 entreprises qui ont été accompagnées sur cette période.

Tout d'abord, les enjeux principaux d'une transmission d'une TPE/PME, c'est le maintien des emplois et de l'activité du tissu économique en milieu rural tout comme pour les entreprises agricoles. Cependant, les capitaux à reprendre n'ont pas la même volumétrie : entre 1 et 20 millions d'euros pour une PME contrairement à une exploitation agricole se situant entre 200 000 et 400 000€ en moyenne pour les dossiers de reprise dans le département d'Ille-et-Vilaine à titre d'exemple.

Sur la période 1997-2004, 60% des transmissions ont eu lieu suite à un départ à la retraite du dirigeant, et les 40% restants étaient dus à un problème de santé ou au décès imprévu du dirigeant, au changement d'activité du vendeur, à la réalisation de plus-values, à une transmission familiale anticipée ou encore à une redistribution du capital entre les actionnaires. Six ans après la transmission, 20% des reprises avaient échoués contrairement au secteur agricole où le taux d'échec à cinq ans est de 3-5%.

<u>Problématiques</u>

La question de la préparation de la transmission revient également comme pour le secteur agricole. Un dirigeant qui contrôle tout dans son entreprise, couplé à une transmission non préparée, met en péril la TPE/PME car les cadres et les salariés sont peu susceptibles de la reprendre.

En ce qui concerne les questions d'investissement, une TPE/PME doit trouver un équilibre avant la transmission : une PME qui surinvestit avant une cession non préparée peut dégrader les résultats et sa dette. À l'inverse, il ne faut pas qu'une entreprise sous-investisse dans ses actifs pour rester performante.

Tant que la dette liée à la reprise n'est pas remboursée, les charges financières rendent la situation fragile et sont susceptibles d'être aggravées par une mauvaise conjoncture économique et des difficultés commerciales après la perte d'un client ou d'un fournisseur.

Un repreneur qui autofinance moins de 30% du montage financier, qui méconnaît le secteur économique et l'entreprise qu'il reprend tout en envisageant de nouveaux investissements et de nouvelles orientations, accroît les risques d'échec.

5.7 Conclusion

Les difficultés relevées dans la littérature sont globalement confirmées par les entretiens avec les acteurs professionnels qui ont aussi apporté quelques éclairages supplémentaires sur le contexte économique des transmissions, la valorisation des exploitations, la négociation entre le cédant et le repreneur et les délais d'installation.

La comparaison avec la transmission des TPE/PME a montré également qu'une impréparation pouvait menacer la vie future d'une entreprise et que la stratégie d'investissement avant la cession était tout aussi importante que dans le secteur agricole. Cependant, ce sont les seuls points communs.

VI Cadre théorique de la transmission des exploitations agricoles

La transmission des exploitations agricoles a peu intéressé la recherche en économie, même si on peut recenser des travaux sur les déterminants du choix d'un successeur (Mishra et El-Osta, 2008 ; Kimhi et Nachlieli, 2001) ou de la préparation d'une cession (Mishra et al., 2010 ; Glauben et al., 2009 ; Stiglbauer et Weiss, 2000 ; Wheeler et al., 2012).

Des auteurs ont analysé la façon dont les biens agricoles étaient transmis au sein d'une famille et les différences de cession entre les pays (Lobley et al., 2010 ; Boehlje et Eisgruber, 1972). Dans ces travaux, les modèles de ménage agricole sont souvent utilisés.

6.1 Modélisation du comportement des cédants

D'après la revue de littérature de la presse spécialisée et des entretiens auprès des acteurs professionnels, nous pouvons remarquer que les agriculteurs en situation de transmission de leur bien veulent vendre au meilleur prix sans pour autant faciliter l'installation d'un jeune agriculteur (La France Agricole, 2014a ; Gault et al., 2013b). La modélisation suivante est proposée :

Le cédant maximise la valorisation de son exploitation en prenant en compte les coûts fiscaux de la transmission :

$$\mathrm{Max}_v\, \pi = v - C(v) \qquad (1)$$

Avec :

- v : valorisation de l'exploitation
- $C(v)$: coût fiscal de la transmission

Pour une entreprise individuelle, v dépend de :

- la valeur vénale (de marché) de chaque bâtiment d'exploitation au jour de l'estimation
- le montant des DPU
- la valeur du matériel et des équipements : valeur de revente sur le marché local de l'occasion.
- la valeur du cheptel : valeur marchande aux cotations et prix sur les marchés au cadran
- la valeur des stocks végétaux (ou viticoles): cours du jour de l'évaluation
- la valeur des approvisionnements : prix d'achat
- la valeur des avances en terre : coût de revient de la mécanisation + intrants + main d'œuvre
- la valeur des parts sociales des organismes mutualistes et des coopératives : valeur nominale ou actualisée
- les créances clients

- les disponibilités
- et de la déduction du passif : dettes financières à moyen et court terme, dettes fournisseurs, salaire différé dû à un aidant familial.

Dans le cas d'une forme sociétaire,

v représente la valeur du capital social de la société à un instant *t* détenu par un associé quittant l'exploitation et transmettant ses parts

Ce cadre théorique simple montre bien l'arbitrage que doit réaliser le cédant : investir pour l'attractivité de l'exploitation, ou désinvestir pour limiter les coûts fiscaux de la transmission.

6.2 Modélisation du comportement des repreneurs

Pour modéliser le comportement des agriculteurs s'installant sur une exploitation existante, on recourt à l'analyse microéconomique avec un modèle du ménage. On fait l'hypothèse que chaque ménage agricole s'installant a un comportement rationnel et optimise un objectif sous contrainte.

Une fois installé sur une exploitation, le ménage devra faire un arbitrage entre temps de travail et de loisir. Le loisir dénote la part du temps non travaillé. Le ménage devra choisir un niveau de loisir et un niveau de consommation qui maximisent son utilité conditionnée par son revenu et son temps total disponible :

$$Max_{xC,xLe}\ U\ (x_C, x_{Le}) \qquad (2)$$

La fonction d'utilité du ménage dépend de sa consommation personnelle x_C et du temps dévolu aux loisirs x_{Le}.

La maximisation se fait sous deux contraintes :

- <u>La contrainte de temps du ménage</u> :

$$x_{Le} \leq T - x_{on} - x_{off} \qquad (3)$$

- <u>La contrainte budgétaire</u> :

$$p_C x_C \leq \Pi + w x_{off} + Z \qquad (4)$$

Avec $\Pi = pY - wx_s - rL - c(Y)$

· $x_f = x_{on} + x_{off}$: le travail familial
· x_{on} : le travail familial sur l'exploitation
· x_{off}: le travail familial en dehors de l'exploitation

· $x_L = x_{on} + x_s$: le travail total sur l'exploitation
· x_s : le travail salarié sur l'exploitation
· Z : les revenus exogènes
· rL : le coût de la terre en fermage
· $c(Y)$: les coûts liés à la production, hors coûts de la terre en fermage et du travail salarié
· p : le prix de vente des produits
· Y : la production agricole de l'exploitation
· w : le prix du travail
· T : le temps total disponible pour le ménage
· Π : le profit agricole
· x_{Le} : le temps de loisir
·$x_C = (x_C^1, \dots, x_C^n)$: le vecteur des quantités de biens achetés par le ménage
. $p_C = (p_C^1, \dots, p_C^n)$: le vecteur des prix des biens consommés

Le ménage considère cette maximisation d'utilité sur un horizon long mais fini (par exemple, 40 ans) pour chaque alternative j s'offrant à lui, les alternatives étant les différentes exploitations. Le ménage choisit l'alternative (l'exploitation) qui offre l'utilité la plus élevée sur l'horizon considéré.[27] Nous n'avons pas ici modélisé les coûts de transaction (recherche d'un cédant, installation loin du lieu d'habitation d'avant installation, etc) qui influencent le choix de l'exploitation ; cet aspect est important pour les installations en CF (les coûts de transaction pour le choix de l'alternative « exploitation familiale » étant plus faibles que pour l'alternative « exploitation non familiale »).

Il est à noter que chaque ménage peut avoir une préférence personnelle pour certains types d'exploitations (par exemple, une exploitation d'élevage, ou une exploitation localisée dans un territoire spécifique). Ces préférences sont modélisées dans la forme de la fonction d'utilité.

De plus, ce modèle ne prend pas en compte les variations de prix ou de rendements alors que le secteur agricole y est largement exposé, comme le rappellent Wheeler et al. (2012). Ainsi, l'agriculture est une activité risquée et les nouveaux installés pourraient avoir un autre comportement qui consisterait à comparer non pas les utilités entre les exploitations mais les espérances d'utilités entre choisir de travailler dans le secteur agricole ou dans un autre secteur économique. Ce modèle serait tiré des théories de Von Neumann et Morgenstern (2007) et Bernoulli (1954), et consisterait à comparer les deux formes d'espérance d'utilité suivantes :

- $E\ u\ (w_0 + \tilde{p}y - C(y))$ dans le secteur agricole
- $E\ u\ (w_0 + s)$ dans le secteur économique hors agricole
  $Avec$:
- w_0: richesse initiale de l'agent économique
- $\tilde{p}$: aléa du prix des biens produits
- y : la production de l'exploitation
- $c(y)$: coûts de production
- s : salaire moyen du secteur économique hors agricole

[27] Nous avons ici omis l'alternative de non-installation. Dans cette alternative, x_L et x_{on} sont nuls.

VII Étude empirique auprès d'agriculteurs

7.1 Présentation de l'enquête et des répondants

Cette étude de cas a été réalisée en partenariat avec les quatre caisses régionales bretonnes du Crédit Agricole. Des agriculteurs, principalement des clients de la banque mais pas seulement, des quatre départements bretons ont été enquêtés. L'enquête a été réalisée courant juin 2014.

Les agriculteurs étaient contactés par téléphone pour fixer un rendez-vous. Des entretiens semi-directifs étaient ensuite réalisés en face-à-face avec les exploitants et duraient environ une heure. L'enquête a été bien perçue et les agriculteurs étaient très accueillants. Deux questionnaires, ont été utilisés : un pour interroger les exploitants récemment installés (depuis moins de dix ans) que ce soit en CF et HCF, et l'autre pour les exploitants âgés de plus de 50 ans qui n'avaient pas encore transmis en totalité leur outil de travail, que nous appelons ici futurs cédants. Ils comprenaient des questions ouvertes et fermées, qualitatives et quantitatives. Chaque répondant était informé du respect des règles de déontologie et d'anonymat en vigueur dans le cadre de cette enquête.

7.1.1 Objectifs

L'objectif était de couvrir le plus largement possible les quatre départements et la plupart des Otex. Afin de pouvoir réaliser des analyses statistiques, notre objectif était d'enquêter au minimum 15 futurs cédants et 5 nouveaux installés en par département.

L'enquête devait permettre de hiérarchiser les difficultés rencontrées par les nouveaux installés lors de l'acquisition de leur exploitation, de recueillir leurs avis sur les dispositifs d'aides et d'accompagnement existant.

Pour les futurs cédants, l'enquête s'intéressait au devenir de l'outil de travail avant la transmission, avec l'objectif de réaliser une typologie selon les stratégies d'investissement, de hiérarchiser les difficultés rencontrées par les cédants et de savoir s'ils reçoivent des conseils et des aides dans leur démarche de transmission. Pour les deux sous-échantillons étudiés, la signalétique de l'enquêté et de l'exploitation était également relevée.

7.1.2 Le questionnaire pour les nouveaux installés

Le support d'entretien contenait deux thèmes principaux : l'acquisition de l'exploitation et les dispositifs d'accompagnement.

Pour le thème concernant l'acquisition de l'exploitation, les questions portaient sur le cadre de l'installation (CF ou HCF), la valeur de reprise de l'exploitation, les aspects qui avaient incité à s'installer, le plan de financement du foncier et des capitaux d'exploitation pour terminer sur les difficultés rencontrées. Une liste des difficultés principales, repérées dans la littérature et dans les entretiens avec les acteurs professionnels, était proposée aux répondants, qui choisissaient celles qu'ils avaient rencontrées. Ils cochaient également la plus importante et indiquaient également toutes les autres difficultés qui n'étaient pas dans la liste prédéfinie.

Pour le thème sur les dispositifs d'accompagnement, les questions portaient sur l'ensemble des aides qu'ils avaient reçues, par quel organisme, et si ces dispositifs étaient suffisants à leurs yeux. Enfin, nous demandions la signalétique individuelle de l'exploitant(e) (âge, niveau de formation, statut marital, temps de travail, …) et les caractéristiques de l'exploitation (statut juridique, Otex, main d'œuvre, cheptel, résultats économiques…) (Annexe VI).

7.1.3 Le questionnaire pour les futurs cédants

Les futurs cédants ont été interrogés sur quatre thèmes principaux : la volonté de transmettre, la préparation de l'exploitation en vue de la transmission, l'organisation financière et juridique du départ et l'influence des politiques agricoles.

Pour « la volonté de transmettre », les questions portaient sur l'intention et la manière de transmettre l'exploitation, la présence ou non d'un successeur, la connaissance de la valeur de leur exploitation et la méthode utilisée pour la calculer.

Pour le cas de la préparation de l'exploitation agricole, nous nous intéressions aux stratégies d'investissement du cédant (investit, désinvestit, maintient) et aux raisons de ce choix de stratégie, ainsi qu'aux difficultés rencontrées pour transmettre. Nous souhaitions également savoir si les agriculteurs recevaient des aides et des conseils d'un ou de plusieurs organismes et si ceux-ci étaient suffisants.

Concernant l'organisation financière et juridique du départ, les questions portaient sur la connaissance de l'impact fiscal de leur future transmission, le montant de leur pension de retraite, la volonté de garder ou non un lien avec l'exploitation, le devenir du statut juridique de l'exploitation, la volonté ou non de conserver des terres en propriété.

Sur le thème de l'influence des politiques agricoles, nous nous interrogions sur l'influence de la réforme 2013 de la PAC sur la stratégie d'investissement, le changement ou non de la date de transmission et la présence d'une mesure agroenvironnementale (MAE) au moment de la transmission.

Enfin, tout comme pour les nouveaux installés, nous demandions la signalétique individuelle de l'exploitant(e) (Annexe VII).

Tableau 1 : Répartition des nouveaux installés enquêtés selon leur temps de travail

Temps de travail hebdomadaire	Part des exploitants
40 h ≤ temps < 60 h	27%
60 h ≤ temps	**73%**

Tableau 2 : Répartition des exploitations des nouveaux installés enquêtés selon leur spécialisation

Otex	Part des exploitations
Céréales, oléagineux, protéagineux	0%
Autres grandes cultures	0%
Horticulture	0%
Maraîchage	**13%**
Fruits ou autres cultures permanentes	8%
Bovins lait	7%
Bovins viande	7%
Bovins lait et viande	0%
Ovins, caprins ou autres herbivores	**13%**
Granivores	**33%**
Polyculture	0%
Poly-élevage à orientation herbivores	7%
Poly-élevage à orientation granivores	7%
Grandes cultures et herbivores	0%
Autres combinaisons culture(s) élevage(s)	**13%**
Autre	0%

7.1.4 Description des deux échantillons

Les nouveaux installés

En ce qui concerne les nouveaux installés, sur les 20 contacts souhaités, nous en avons obtenus 24 sur toute la région Bretagne. Néanmoins, seuls 15 ont été enquêtés car les 9 autres n'étaient pas disponibles pour un entretien.

Les caractéristiques des exploitants nouvellement installés et de leur outil de travail sont décrites dans un premier temps, puis les problèmes rencontrés lors de leur installation dans un second temps, pour ensuite terminer par leurs avis sur les dispositifs d'accompagnement.

Les répondants

13 exploitants et 2 exploitantes ont été enquêtés. La moyenne d'âge est de 32,5 ans. 67% des interrogés ont plus de 30 ans. 93% des exploitant(e)s sont en couple et leur conjoint(e) a une activité extérieure pour 60% d'entre eux.

53% des enquêtés ont un niveau de formation initial BTS ou IUT et 33% ont un diplôme universitaire. 93% de l'échantillon n'a aucune activité extérieure à la production agricole.

Le temps de travail hebdomadaire moyen est de 60,7 heures, compris dans une tranche allant de 45 à 80 heures. 73% des exploitants travaillent plus de 60 heures par semaine (Tableau 1).

Les exploitations

Parmi les 15 exploitations enquêtées, trois sont situées dans le département des Côtes d'Armor, trois dans le Finistère, six en Ille-et-Vilaine et trois dans le Morbihan. 53% des exploitations ont un mode de production conventionnelle et 33% sont en agriculture biologique. La forme sociétaire majoritaire de l'échantillon est l'EARL (47%), puis l'entreprise individuelle (33%) et le GAEC (20%).

Les spécialisations les plus présentes dans l'échantillon sont : les granivores (33%), le maraîchage (13%), les ovins (13%) et les combinaisons culture(s) élevages(s) (13%). Les Otex céréales, oléo-protéagineux (COP), autres grandes cultures, horticulture, bovins lait et viande, grandes cultures et herbivores ainsi que polyculture ne sont pas représentées (Tableau 2).

Tableau 3 : Statistiques descriptives de la SAU de l'échantillon des nouveaux installés

Type de surface	Moyenne	Minimum	Maximum
SAU (ha)	**63,8**	2	170
SAU en propriété (ha)	**9**	0	40
SAU en fermage (ha)	**51**	0	170

Tableau 4 : Statistiques descriptives des aides PAC (DPU + autres primes) reçus par l'échantillon des nouveaux installés en 2013

Classe de montant d'aides PAC (€)	Part des exploitations
0 ≤ aides PAC < 15 000	**33%**
15000 ≤ aides PAC < 30 000	20%
30 000 ≤ aides PAC	27%

Tableau 5 : Statistiques descriptives des résultats économiques de l'échantillon des nouveaux installés

Type de résultats	Moyenne	Minimum	Maximum	Données manquantes
Revenu annuel net (€)	30 376	6 500	49594	7
Marge brute (€)	216 223	10 170	550 000	7
EBE (€)	106 412	-863	320 000	4
Résultat courant (€)	40 174	-6 700	120 000	8

Tableau 6 : Répartition des futurs installés enquêtés selon le temps écoulé depuis leur installation

Classe de durée depuis l'installation (mois)	Part des exploitants
0 ≤ durée < 30	33,3%
30 ≤ durée < 60	33,3%
60 ≤ durée	33,3%

La majorité des exploitations n'ont pas d'activité de diversification. Seulement 26% des exploitations de l'échantillon font de la vente directe. Et 73% des nouveaux installés interrogés n'envisagent pas de développer une nouvelle activité sur l'exploitation.

Le foncier

Sur l'ensemble de l'échantillon des nouveaux installés, la SAU totale est en moyenne de 63,8 ha. La SAU en propriété est de 9 ha en moyenne et celle en fermage de 51 ha, ce qui suggère un manque de moyens financiers pour acquérir une partie du foncier exploité ou la volonté des cédants de garder des terres en propriété (Tableau 3).

Aides PAC et résultats économiques

Sur l'ensemble de l'échantillon des nouveaux installés, une exploitation reçoit en moyenne 23 536 € d'aides PAC pour une tranche allant de 0 à 89 000 € maximum. 33% des exploitations touchent entre 0 et 15 000 € d'aides PAC (Tableau 4).

Les exploitations de l'échantillon ont un EBE moyen de 106 412 € et un revenu annuel net de 30 376 € en moyenne, compris entre 6 500 € pour le plus faible revenu et 49 594 € pour le maximum (Tableau 5).

Thème 1 : L'acquisition de l'exploitation

En moyenne, les exploitants de l'échantillon se sont installés depuis 45 mois. Un tiers des exploitants se sont installés depuis moins de 30 mois et un tiers depuis plus de 60 mois (Tableau 6). 53% des installations se sont réalisées HCF et 47% en CF.

Concernant leur motivation pour travailler dans le milieu agricole, 47% des personnes interrogées ont choisi le métier d'agriculteur, et pour 33% des interrogés c'est une transmission du patrimoine familial entre générations.

La recherche de l'exploitation en HCF

Pour les transmissions réalisées HCF, la majorité des repreneurs (62,5%) ont utilisé une autre méthode (bouche à oreille, groupement) pour trouver l'exploitation que les recherches par le RDI de la Chambre d'agriculture ou par un autre organisme.

Coût de la reprise

En moyenne, le coût de la reprise était de 245 607 € dans une tranche comprise entre 67 000 et 641 000 €. L'apport personnel moyen était de 19 340 €, sachant que certains enquêtés n'ont pas effectué d'apport et que le maximum était de 191 000 €. 80% des nouveaux installés avaient un apport compris entre 0 et 20 000 €.

Tableau 7 : Part des nouveaux installés enquêtés selon les aspects ayant déterminé le choix de l'exploitation

Aspects ayant déterminé le choix	Part des exploitants
Aspects financiers	**40%**
Aspects environnementaux	0%
Mise aux normes	7%
État sanitaire du cheptel	7%
État du matériel et des bâtiments	13%
Structuration du foncier	**40%**
Situation géographique	**33%**
Temps de travail	7%
Possibilité d'avoir des loisirs	7%
Taille	20%
Otex	**53%**
Valeur de l'exploitation	7%
Bonne relation avec le cédant	0%
Potentiel de débouchés	13%
Autre	**80%**

Tableau 8 : Part des nouveaux installés enquêtés en fonction des aspects les plus importants

Aspects les plus importants ayant déterminé le choix	Part des exploitants
Premier aspect le plus important	
Aspect financier	**33%**
Structuration du foncier	**27%**
Situation géographique	13%
Taille de l'exploitation	7%
Otex	13%
Autre	7%
Deuxième aspect le plus important	
Structuration du foncier	13%
Situation géographique	13%
Temps de travail	7%
Taille de l'exploitation	7%
Otex	13%
Autre	**33%**
Aucun	13%
Troisième aspect le plus important	
Situation géographique	7%
Possibilité d'avoir des loisirs	7%
Otex	13%
Autre	**20%**
Aucun	**53%**

Aspects ayant déterminé le choix de l'exploitation

Les nouveaux installés interrogés pouvaient choisir plusieurs réponses sur la question des aspects les ayant les plus motivés à reprendre l'exploitation sur laquelle ils travaillent actuellement.

La spécialisation de l'exploitation (pour 53% des enquêtés) est l'un des aspects déterminants tout comme sa bonne rentabilité économique (40%), un foncier bien structuré (40%) et sa situation géographique (33%). Mais c'est avant tout d'autres aspects (80%) qui ont surtout guidé le choix des nouveaux installés tels que la capacité d'être autonome, le fait d'être contraint dans le choix de l'exploitation, le potentiel agronomique du sol, … (Tableau 7). Nous retrouvons bien ces aspects dans ceux qui sont considérés comme importants par les nouveaux installés (Tableau 8).

Le choix de l'orientation technico-économique

Concernant le choix bien précis de l'Otex de l'exploitation, plusieurs indicateurs ont été incitateurs pour les jeunes agriculteurs : la structuration du foncier (pour 47% des répondants) et d'autres considérations (47%) : prix de l'exploitation, choix opportun de l'exploitation, besoin de terres pour les plans d'épandage, etc. (Tableau 9).

Tableau 9 : Part des nouveaux installés enquêtés selon les indicateurs les ayant incités à s'installer dans l'Otex choisie

Indicateurs	Part des exploitants
Niveau des prix des biens produits	7%
Structuration du foncier	**47%**
Temps de travail	20%
Possibilité d'avoir des loisirs	20%
Bon état du capital	7%
Les aides publiques	7%
Contrats commerciaux	13%
Niveau des prix des intrants	0%
Autre	**47%**

Changement de stratégie du cédant en CF

Dans le cas où l'installation s'est faite en CF, 86% des nouveaux installés n'ont pas fait changer la stratégie d'investissement de leur famille gérant l'exploitation avant sa transmission.

Financement de l'installation

Pour 87% des nouveaux installés interrogés, le montage financier et juridique de l'acquisition de l'exploitation ne leur a pas été imposé. 93% des installés n'ont pas fait appel à des capitaux extérieurs dans le financement de leur installation. Tous ont utilisé les prêts MTS-JA sauf un.

Tableau 10 : Part des nouveaux installés enquêtés en fonction des difficultés rencontrées

Difficultés	Part des exploitants
La mise en concurrence avec plusieurs repreneurs	7%
Le morcellement du foncier	7%
L'accord des multiples propriétaires fonciers	0%
Le financement du foncier	7%
Le financement des capitaux d'exploitation	**20%**
La durée de la transmission	0%
La négociation avec le cédant	13%
Les contrôles administratifs (CDOA, DDTM,…)	**47%**
Manque de suivi et de conseil de la Chambre d'agriculture	13%
Recherche du foncier	7%
Lourdeur administrative	**27%**
Acceptation du projet par le voisinage	13%
Choix contraint de l'exploitation	13%
Durée de création de l'activité	13%
Autre	**53%**

Tableau 11 : Part des nouveaux installés enquêtés en fonction de la principale difficulté à l'installation

Difficulté majeure	Part des exploitants
La mise en concurrence avec plusieurs repreneurs	7%
Le financement des capitaux d'exploitation	13%
Les contrôles administratifs (CDOA, DDTM,…)	**20%**
Lourdeur administrative	**13%**
Acceptation du projet par le voisinage	13%
Autre	**20%**
Aucune	13%

Les difficultés rencontrées à l'installation en agriculture

Les nouveaux installés ne considèrent pas le financement des capitaux d'exploitation comme leur principale difficulté à l'installation (pour 20% des répondants) (Tableau 10). Ce sont les contrôles et les contraintes administratives qui ressortent surtout (74% cumulé) ou d'autres difficultés n'apparaissant pas dans la liste soumise aux répondants (53%). Ces autres difficultés sont les contraintes du parcours à l'installation, et le manque de souplesse dans la réalisation du plan de développement de l'exploitation.

Parmi les difficultés majeures, les problèmes administratifs tels que les contrôles et la lourdeur administrative (33% cumulé) sont récurrents. D'autres raisons sont évoquées telles que le manque de conseils spécifiques de la part des conseillers de la Chambre d'agriculture, la méconnaissance de certaines subventions, le choix contraint de l'exploitation, la recherche de clientèle, la recherche de foncier, reprendre une exploitation bien évaluée, etc (Tableau 11).

Thème 2 : Avis des répondants sur les dispositifs d'aide et d'accompagnement auprès des nouveaux installés

Tous les enquêtés ont reçu des aides pour leur installation, notamment la DJA et les prêts moyens termes spéciaux bonifiés (93%) pour financer l'acquisition des capitaux d'exploitation et du foncier. 40% des personnes interrogées ont reçu l'aide de soutien à l'installation des JA (SIJA) de la Région Bretagne orientée vers les parcours de diversification. 67% des répondants ont touché une aide de leur Conseil général et 27% de leur intercommunalité ou d'un autre organisme (27%). 60% des répondants n'ont pas eu de conseils de la part de leur Chambre d'agriculture. 60% des répondants considèrent les dispositifs d'aides et d'accompagnement suffisants.

Les futurs cédants

25 futurs cédants ont été enquêtés au total sur la région Bretagne. Ce chiffre est loin de notre objectif de 15 enquêtés par département, mais les contacts de futurs cédants ont été difficiles à obtenir. Les caractéristiques de l'exploitant(e) et de l'exploitation sont décrites dans un premier temps puis les réponses par thème.

Les répondants

24 exploitants et une exploitante ont été enquêtés. Cela fait en moyenne 32 ans qu'ils sont chef d'exploitation ou associé exploitant principal dans le cas des formes sociétaires, pour une tranche comprise entre 15 et 40 ans. 84% d'entre eux n'ont pas d'activité en dehors de leur exploitation. Les 16% qui ont une activité salariée y consacrent en moyenne 46,5% de leur temps de travail hebdomadaire.

Tableau 12 : Répartition des exploitations des futurs cédants enquêtés selon leur spécialisation

Otex	Part des exploitations
Céréales, oléagineux, protéagineux	4%
Autres grandes cultures	4%
Horticulture	0%
Maraîchage	0%
Fruits ou autres cultures permanentes	8%
Bovins lait	**36%**
Bovins viande	4%
Bovins lait et viande	0%
Ovins, caprins ou autres herbivores	4%
Granivores	8%
Polyculture	0%
Poly-élevage à orientation herbivores	4%
Poly-élevage à orientation granivores	4%
Grandes cultures et herbivores	4%
Autres combinaisons culture(s) élevage(s)	**24%**
Autre	0%

Tableau 13 : Statistiques descriptives de la SAU de l'échantillon des futurs cédants

Type de surface	Moyenne	Minimum	Maximum
SAU (ha)	**86**	38	230
SAU en propriété (ha)	**28,2**	5	100
SAU en fermage (ha)	**47,5**	4	174

Tableau 14 : Statistiques descriptives des aides PAC (DPU + autres primes) reçus par l'échantillon des futurs cédants en 2013

Classe de montant d'aides PAC (€)	Part des exploitations
2 000 ≤ aides PAC < 20 000	36%
20 000 ≤ aides PAC < 40 000	**44%**
40 000 ≤ aides PAC	16%

Tableau 15 : Statistiques descriptives des résultats économiques de l'échantillon des futurs cédants

Type de résultats	Moyenne	Minimum	Maximum	Données manquantes
Production brute (€)	400 356	111 351	1 500 000	5
Marge brute (€)	157 575	15 000	417 194	8
EBE (€)	86 780	1 422	302 000	4
Résultat courant (€)	30 073	-25 000	109 561	6

Tous sont en couple au moment de l'enquête et 56% des conjoint(e)s travaillent également sur l'exploitation. 32% des conjoint(e)s ont une activité salariée extérieure à l'exploitation.

En ce qui concerne le plus haut niveau d'études obtenu par les personnes interrogées, 40% ont un baccalauréat, 28% ont un BTS ou IUT et 28% ont un brevet des collèges ou BEP.

Les exploitations

Sur les 25 exploitations enquêtées, six sont situées dans le département d'Ille-et-Vilaine, treize dans les Côtes d'Armor, quatre dans le Morbihan et deux dans Finistère.

40% des exploitations de l'échantillon sont des EARL, 28% des GAEC et 20% des entreprises individuelles.

Les spécialisations les plus présentes dans l'échantillon sont la spécialisation en bovins lait (36%) et les combinaisons culture-élevage (24%). Viennent ensuite les spécialisations en granivores et cultures permanents (8% chacune). Les Otex horticulture, maraîchage, bovins lait et viande et polyculture ne sont pas représentées dans l'échantillon (Tableau 12).

84% des exploitations sont en agriculture conventionnelle, 12% en biologique et 4% en Label Rouge. Seulement 24% des exploitations ont une activité hors production agricole. Parmi elles, on en retrouve la moitié qui a une activité de vente directe.

Le foncier

Sur l'ensemble de l'échantillon des futurs cédants, la SAU en fermage est de 47,5 ha en moyenne et la SAU en propriété de 28 ha. Aucune exploitation ne loue une partie de ses terres en propriété à un tiers. Une seule exploitation a une partie de ses terres détenue sous forme sociétaire (GFA familial). La SAU totale est en moyenne de 86 ha pour l'échantillon. La SAU la plus élevée de l'échantillon est de 230 ha et la plus petite de 38 ha (Tableau 13).

Aides PAC et résultats économiques

Sur l'ensemble de l'échantillon, une exploitation touchait en moyenne 26 167 € d'aides PAC en 2013, pour une tranche allant de 2 200 à 72 000 € maximum. 44% des exploitations ont touché entre 20 000 et 40 000 € d'aides PAC en 2013 (Tableau 14).

Les exploitations enquêtées ont un EBE moyen de 86 780 €, dans une tranche comprise entre 1 422 et 302 000 €. La production brute, elle, est de 400 356 € en moyenne, comprise entre 111 351 et 1 500 000 € (Tableau 15).

Tableau 16 : Répartition des futurs cédants enquêtés selon le temps de travail restant envisagé sur l'exploitation

Temps avant la transmission (mois)	Part des exploitants
0 ≤ temps < 40	**36%**
40 ≤ temps < 80	**40%**
80 ≤ temps	20%
Pas de date précise	4%

Tableau 17 : Répartition des futurs cédants enquêtés selon le mode de transmission

Mode de transmission	Part des exploitants
En totalité	**80%**
En plusieurs étapes	20%

Tableau 18 : Part des futurs cédants enquêtés connaissant la valeur de leur exploitation et la méthode pour la calculer

Mode de calcul de la valeur de l'exploitation	Part des exploitants
Inconnu	**40%**
Valeur patrimoniale	4%
Valeur de remboursement	20%
Valeur comptable	8%
Autre	**28%**

Tableau 19 : Répartition des futurs cédants enquêtés investisseurs selon le motif d'investissement

Raison du choix d'investissement	Part des exploitants investissant
Rendre l'outil attractif pour un repreneur	7%
Conserver un revenu complémentaire en retraite	0%
Générer un revenu continu pour le successeur	7%
Préparer le développement futur de l'exploitation	**86%**

Tableau 20 : Difficultés majeures à la transmission selon les futurs cédants enquêtés

Difficultés majeures	Part des exploitants
Morcellement du foncier	**8%**
Entente avec les propriétaires fonciers	**12%**
Entente entre les associés	0%
Entente au sein de la famille	4%
Entente avec le voisinage	0%
Entente avec la profession	0%
Entente avec le repreneur	0%
Niveau de la retraite espérée	4%
Statut juridique	0%
Montage juridique et fiscal	**8%**
Recherche d'un repreneur	**20%**
Durée de la transmission	0%
Lourdeur administrative	**12%**
Faire coïncider les dates de départ et d'installation	0%
Autre	**12%**
Aucune	**16%**

Thème 1 : La volonté de transmettre

Dans l'échantillon des futurs cédants, les exploitants ont une moyenne d'âge de 57 ans. 64% des exploitants de l'échantillon ont entre 55 et 60 ans. Ils ont tous l'intention de transmettre leur outil de travail, certains prochainement sous 40 mois et la majorité des répondants le feront à l'avenir dans une période comprise entre 40 et 80 mois (Tableau 16).

En outre, 80% des exploitants ont pour objectif de transmettre leur outil de travail en totalité (Tableau 17).

Environ la moitié (52%) des exploitants connaît son successeur et l'autre moitié n'en a pas pour le moment. Pour ceux qui connaissent leur successeur, celui-ci est issu en majorité du CF (77% des repreneurs connus) et est familier du secteur agricole.

La valeur de l'exploitation

Au moment de l'enquête, 40% des personnes interrogées ne connaissaient pas la valeur de leur exploitation et 28% d'entre elles ont calculé leur valeur d'une autre manière que celles utilisées par les centres de gestion et les banques (Tableau 18).

Thème 2 : La préparation de l'exploitation avant la transmission

Les personnes interrogées ont surtout deux stratégies avant la transmission : investir (56% des répondants) ou maintenir les dépenses dans leur outil de travail (40%). Seul un répondant a indiqué qu'il souhaitait désinvestir. Parmi celles qui investissent, 86% le font pour préparer le développement futur de leur exploitation (Tableau 19).

Parmi les personnes qui maintiennent leurs dépenses dans leur exploitation, 60% le font pour respecter des contraintes de mise aux normes ou de renouvellement des capitaux d'exploitation.

Sur l'ensemble de leur stratégie de préparation de l'exploitation avant la transmission, on note également que 64% des exploitants ne changeraient pas leur choix en termes d'investissement si les subventions de la PAC s'arrêtaient en 2020.

Les difficultés à la transmission

Plusieurs difficultés émergent avant et pendant la transmission d'une exploitation. Pour 20% des futurs cédants enquêtés, c'est la recherche d'un repreneur qui est la principale difficulté, suivie de l'entente avec les propriétaires fonciers, de la lourdeur administrative et d'autres considérations telle que la crainte que le système en place ne soit pas poursuivi par le futur repreneur ou que l'exploitation doit être bien évaluée et permette aux deux parties de s'accorder. Viennent ensuite les problèmes de morcellement du foncier (8%) et du montage juridique et fiscal de la transmission de l'exploitation (8%). Enfin, 16% des exploitants ne rencontrent pas ou n'ont pas encore rencontré de difficultés majeures (Tableau 20).

Tableau 21 : Part des futurs cédants enquêtés selon l'indice d'information à la transmission

Indice d'information	Part des exploitants
Pas informé	32%
Informé	**56%**
Très informé	12%

Tableau 22 : Part des exploitations des futurs cédants enquêtés selon l'évolution de leur statut juridique

Changements du statut juridique	Part des exploitations
Entreprise individuelle ->GAEC	**8%**
Entreprise individuelle ->SCEA	4%
Entreprise individuelle->EARL	0%
Entreprise individuelle->Autre	0%
GAEC->Entreprise individuelle	0%
GAEC->SCEA	0%
GAEC->EARL	**8%**
GAEC->Autre	0%
EARL->Entreprise individuelle	0%
EARL->GAEC	0%
EARL->SCEA	4%
EARL->Autre	0%
SCEA->Entreprise individuelle	0%
SCEA->GAEC	0%
SCEA->EARL	0%
SCEA->Autre	0%
Aucune évolution	**76%**

Conseils et accompagnement dans la démarche de transmission

Les futurs cédants interrogés sont plutôt informés dans leur démarche. Seulement 32% ne s'estiment pas informés du tout dans leur démarche de transmission alors qu'ils ont tous l'intention de transmettre dans l'échantillon (Tableau 21).

60% des personnes interrogées connaissent le RDI proposé par la Chambre d'agriculture pour trouver un repreneur mais 84% ne savent pas qu'un diagnostic de reprenabilité existe et est proposé aux cédants inscrits au RDI.

64% des personnes interrogées bénéficient de conseils dans leur démarche de transmission. Ces conseils sont souvent dispensés par leur centre de gestion (52% de l'échantillon). Seulement 36% considèrent les conseils comme suffisants et 52% n'ont pas d'avis sur cette question.

Thème 3 : Organisation financière et juridique du départ

92% des exploitants interrogés ne connaissent pas le montant d'impôt qu'ils paieront au moment de la transmission. La plupart ont préparé leur retraite en épargnant (pour 96% des répondants) et 40% des personnes interrogées recevront une pension de retraite (agricole et/ou non agricole) supérieure à 900€. 84% ne souhaitent pas poursuivre une activité en complément de leur retraite, ni sur leur exploitation ni en dehors.

Évolution du statut juridique de l'exploitation

76% des exploitations n'ont pas changé ou ne changeront pas de statut juridique en vue de la transmission. Seulement 24% d'entre elles ont vécu ou vivront une évolution de statut. Les deux évolutions qui ressortent sont « Entreprise individuelle→GAEC » et « GAEC→EARL » (Tableau 22).

Pour les exploitations qui voient évoluer leur statut, l'objectif principal de l'exploitant derrière cette évolution est de faciliter la vente des capitaux à la transmission (50% des répondants) ; vient ensuite la volonté de poursuivre une activité avec le successeur (33%).

En ce qui concerne le foncier, 76% des exploitants souhaitent conserver des terres en propriété et cela représenterait une SAU moyenne de 24,5 ha.

Thème 4 : Influence des politiques agricoles

Sur l'ensemble des personnes enquêtées, la réforme de la PAC 2013 n'a pas eu d'effet sur leur stratégie d'investissement pour 68% d'entre elles. Et pour tous les enquêtés, la réforme de la PAC pour la période 2014-2019 n'a pas changé leur date de transmission.

Tableau 23 : Variables utilisées dans la classification hiérarchique des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées lors de leur transmission

VARIABLES	TYPE
Difficulté lors de l'installation liée à la mise en concurrence avec plusieurs repreneurs	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée au morcellement du foncier	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à l'accord des multiples propriétaires fonciers	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée au financement du foncier	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée au financement des capitaux d'exploitation	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à la durée de la transmission	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à la négociation avec le cédant	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée aux contrôles administratifs (CDOA, DDTM,…)	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée au manque de suivi et de conseil de la Chambre d'agriculture	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à la recherche du foncier	Variable discrète 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à la lourdeur administrative	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à l'acceptation du projet par le voisinage	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée au choix contraint de l'exploitation	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à la durée de création de l'activité	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté lors de l'installation liée à d'autres raisons	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté la plus importante lors de l'installation	Variable discrète : 1 ou 0 pour chacune des difficultés listées ci-dessus

7.2 Méthodologie

7.2.1 Différentes analyses statistiques conduites

Nous avions quinze individus dans l'échantillon des nouveaux installés et nous avons réalisé une caractérisation de ces agriculteurs en fonction des difficultés et du problème le plus important rencontrés lors de leur installation par une classification hiérarchique.

Nous avons remarqué qu'il y avait presque autant de nouveaux installés en production biologique qu'en production conventionnelle, et dans une démarche exploratoire, nous nous sommes demandés s'il existait des différences de réponse entre les deux groupes concernant les aspects déterminant le choix de leur exploitation d'installation. Nous ne détaillerons pas cette analyse dans ce mémoire.

Concernant les futurs cédants, nous les avons caractérisés en fonction des difficultés rencontrées dans leur démarche de transmission par une classification hiérarchique. Nous voulions de plus réaliser une typologie en fonction des stratégies d'investissement mais seul un individu désinvestissait parmi les cédants, ce qui nous a conduit à comparer deux groupes : les investisseurs et les non investisseurs (c'est-à-dire ceux qui maintiennent leurs dépenses d'investissement et celui qui désinvestit).

Nous nous sommes intéressés également aux différences de comportement lorsque le futur cédant avait un successeur ou non, mais nous ne détaillerons pas dans ce mémoire cette analyse qui a consisté à comparer le groupe des futurs cédants n'ayant pas encore de successeur à celui qui en avait déjà un.

7.2.2 Caractérisation des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées à l'installation

Nous avons réparti les individus de l'échantillon des nouveaux installés selon leurs ressemblances au sein de plusieurs groupes par la classification hiérarchique, dénommée « cluster analysis » en anglais (les « clusters » étant les groupes). Dans cette approche, les différents groupes sont définis ainsi : les individus d'un groupe se ressemblent, et diffèrent d'un groupe à l'autre. Le but de cette approche était de construire des groupes homogènes afin d'identifier des profils de nouveaux installés en fonction des difficultés rencontrées lors de leur installation. Notre échantillon d'enquête a été fractionné en plusieurs groupes d'individus qui sont définis, chacun, par un ensemble de propriétés. C'est-à-dire que chaque individu d'un groupe possède une majorité de propriétés caractérisant le groupe et que chaque propriété est prise par la majorité des individus du groupe. Ainsi, au lieu d'avoir une vision unique de l'ensemble des individus, cette approche permet de révéler des tendances de comportements pour chaque groupe construit (Husson et al., 2009).

Les variables choisies pour regrouper les individus sont indiquées dans le Tableau 23.

Mesure des similitudes entre les individus et formation des classes

Les variables étant choisies, nous utilisons la méthode de Ward qui est un procédé regroupant hiérarchiquement les individus. Ceux-ci sont comparés les uns aux autres individuellement puis par l'intermédiaire de classes créées encore une fois. Les individus sont regroupés de telle manière que l'inertie intra-classe soit la plus faible possible et l'inertie inter-classe[28] la plus élevée, puisque nous désirons avoir une faible variabilité dans les réponses au sein de chaque groupe (individus homogènes dans chaque groupe) et une forte variabilité dans les réponses entre les groupes (groupes différents). Les inerties intra- et inter-classes changent à chaque regroupement d'individus. Cependant, l'inertie totale ne varie pas à chaque nouvelle étape de la classification. On mesure la qualité de la partition par le rapport entre l'inertie inter-classe et l'inertie totale du nuage des individus.

Dans l'analyse, on obtient un dendrogramme qui donne graphiquement les résultats du processus de hiérarchisation et la façon dont les groupes sont agencés par les différentes branches. Tous sont contenus dans un groupe unique. On peut choisir un nombre de groupes en coupant le dendrogramme au niveau des branches les plus hautes. Cette méthode visuelle n'est pas fiable statistiquement. Elle doit être associée à l'indice de Duda-Hart déterminé à chaque niveau du processus de classification hiérarchique (Husson et al., 2009). Le rapport Je(2)/Je(1) de Duda-Hart est complété par un pseudo-t^2. Le nombre de groupes idéal est celui pour lequel l'indice de Je(2)/Je(1) est le plus élevé et la valeur de pseudo-t^2 qui lui est associée est la plus faible.

Étude des groupes

Pour chaque variable utilisée dans la classification hiérarchique, les moyennes par groupe sont calculées. Les groupes sont formés par rapport à ces moyennes. Pour comparer les groupes entre eux et déterminer s'il y a une différence significative, des tests statistiques sont requis. Il s'agit d'un t-test de Student (autrement dit t-test) dans le cas de variables continues et d'un test exact de Fisher dans le cas de variables discrètes. Le test du chi², couramment utilisé dans le cas des variables discrètes, ne peut pas être utilisé ici car nous avons moins de cinq individus dans les effectifs théoriques des statistiques de test en comparant une même variable sur deux groupes d'individus distincts. Deux groupes sont différents statistiquement pour une variable donnée si la probabilité critique associée au test (« p-value ») est inférieure à 0,10 (différence significative à 10%), à 0,05 (différence significative à 5%) ou à 0,01 (différence significative à 1%). C'est ce qui nous permet de mettre en évidence les caractéristiques propres à chaque groupe.

La classification hiérarchique permet d'identifier des profils de nouveaux installés, c'est-à-dire des groupes qui diffèrent selon les difficultés rencontrées lors de leur installation. Une fois les groupes créés, nous avons comparé statistiquement les groupes, avec les deux tests suscités, en termes de réponses données sur les thèmes autres que les difficultés et en termes de signalétiques de l'exploitant et de l'exploitation.

[28] Moyenne des carrés des distances des centres de gravité entre les classes et le centre de gravité totale.

Tableau 24 : Variables utilisées dans la classification hiérarchique des futurs cédants selon les difficultés rencontrées lors de leur démarche de transmission

VARIABLES	TYPE
Difficulté de transmission liée au morcellement du foncier	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec les propriétaires fonciers	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente entre les associés	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente au sein de la famille	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec le voisinage	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec la profession	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec le repreneur	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée au niveau de la retraite espérée	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée au statut juridique de l'exploitation	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée au montage juridique et fiscal de cession	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à la recherche d'un repreneur	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à la durée de la transmission	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à la lourdeur administrative	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée aux dates de départ et d'installation ne coïncidant pas	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à d'autres raisons	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission la plus importante	Variable discrète : 1 ou 0 pour chacune des difficultés listées ci-dessus

7.2.3 Caractérisation des futurs cédants selon les difficultés rencontrées dans leur démarche de transmission

Nous avons utilisé ici la même méthode que celle expliquée précédemment pour la classification hiérarchique des nouveaux installés sur la base de leurs difficultés rencontrées lors de leur installation. Sur l'ensemble des vingt-cinq futurs cédants enquêtés, nous avons ainsi procédé à une classification hiérarchique pour identifier leur profil selon les difficultés rencontrées lors leur démarche de transmission. Ensuite, nous avons effectué une comparaison statistique entre les réponses données par chaque groupe dans chacun des thèmes du questionnaire et dans les signalétiques de l'exploitant et de l'exploitation.

Les variables utilisées pour classer les individus sont présentées dans le tableau 24.

7.2.4 Comparaison des futurs cédants investissant en vue de la transmission à ceux qui n'investissent pas

Pour comparer les futurs cédants investisseurs et les non-investisseurs, nous avons réalisé un filtrage des individus en deux groupes : les individus qui investissent en vue de leur transmission d'un côté, et ceux qui maintiennent ou désinvestissent de l'autre, sachant qu'il n'y a qu'un individu qui à indiquer désinvestir dans l'échantillon total. Ensuite, les deux groupes ont été étudiés par comparaison statistique de leurs réponses aux différentes thématiques du questionnaire. Pour ce faire, un test de Student sur les variables continues et un test exact de Fisher pour les variables discrètes ont été utilisés.

Les hypothèses à tester étaient les suivantes :

- Les futurs cédants investisseurs se préparent à transmettre et vont continuer à améliorer les performances technico-économiques de leur exploitation pour assurer sa pérennité et donner un contexte favorable à la reprise. Ils connaissent leur successeur.
- Les futurs cédants non investisseurs n'ont pas d'idée précise sur le devenir de leur exploitation et ne connaissent pas leur successeur.

7.3 Résultats

7.3.1 Caractérisation des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées à l'installation

D'après le dendrogramme et l'indice de Duda-Hart pour la classification hiérarchique des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées à l'installation, deux groupes seraient statistiquement appropriés, mais un des groupes comptait quatorze individus et l'autre un seul. Nous avons donc retiré l'individu isolé et refait une classification. Les résultats indiquaient que trois groupes seraient appropriés, mais un groupe comportait onze individus et chacun des deux autres groupes comptait un faible nombre d'individus (1 et 2 individus respectivement) rendant difficile l'interprétation des résultats. Nous avons retiré ces individus isolés pour réaliser une classification sur les onze individus du groupe le plus important. D'après l'indice de Duda-Hart, nous avons

sélectionné deux groupes (avec 8 individus et 3 individus respectivement) même si le rapport Je(2)/Je(1) n'était pas le plus élevé, le pseudo-t² associé était l'un des plus faibles (Annexe VIII).

Tableau 25 : Part des nouveaux installés au sein de chaque groupe pour les variables utilisées dans la classification hiérarchique

Variables		Groupe 1 (%)	Groupe 2 (%)	Comparaison statistique entre les deux groupes : significativité de la différence
				1-2
Difficulté importante lors de l'installation : La mise en concurrence avec plusieurs repreneurs (1)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Le morcellement du foncier (2)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : L'accord des multiples propriétaires fonciers (3)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Le financement du foncier (4)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Le financement des capitaux d'exploitation (5)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : La durée de la transmission (6)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : La négociation avec le cédant (7)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	33.3 66.7 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Les contrôles administratifs (CDOA, DDTM,…) (8)	**Oui :** **Non :** **NO :**	37.5 62.5 8	100 0 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Manque de suivi et de conseil de la Chambre d'agriculture (9)	**Oui :** **Non :** **NO :**	12.5 87.5 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Recherche du foncier (10)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Lourdeur administrative (11)	**Oui :** **Non :** **NO :**	37.5 62.5 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Acceptation du projet par le voisinage (12)	**Oui :** **Non :** **NO :**	12.5 87.5 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Choix contraint de l'exploitation (13)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Durée de création de l'activité (14)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 8	0 100 3	
Difficulté importante lors de l'installation : Autre (15)	**Oui :** **Non :** **NO :**	50 50 8	66.7 33.3 3	

Difficulté majeure	**1 :**	0	0	
	2 :	0	0	
	3 :	0	0	
	4 :	0	0	
	5 :	0	0	
	6 :	0	0	
	7 :	0	0	
	8 :	0	100	***
	9 :	0	0	
	10 :	0	0	
	11 :	25	0	
	12 :	12.5	0	
	13 :	0	0	
	14 :	0	0	
	15 :	37.5	0	
	NO :	8	3	

*Note : NO=Nombre d'observations. *probabilité<0,10. **probabilité<0,05. ***probabilité<0,01.*

La variable « difficulté majeure » montre que les deux groupes sont significativement différents entre eux (Tableau 25). Une différence statistiquement significative n'est pas observée pour chacune des autres réponses données par les deux groupes à propos des thèmes portant sur l'acquisition de l'exploitation, les avis sur les dispositifs d'accompagnement et les signalétiques de l'exploitant et de l'exploitation. Les groupes 1 et 2 sont seulement différents statistiquement pour la variable « Dispositifs d'accompagnement suffisants ».

Le groupe 1 (8 individus) considère les dispositifs d'accompagnement suffisants à l'installation. Ce groupe réunit des nouveaux installés qui considèrent dans une faible proportion (37,5%) comme difficulté majeure à l'installation d'autres problèmes que ceux proposés dans l'enquête (plus précisément : manque de maîtrise du montage juridique et financier, manque de conseils et d'accompagnement, manque de souplesse dans la réalisation du PDE) ainsi que la lourdeur administrative (25%) et l'acceptation du projet par le voisinage dans une moindre mesure (12,5%).

Le groupe 2 (3 individus) considère les contrôles administratifs comme le problème majeur à l'installation et estime que les dispositifs d'accompagnement ne sont pas suffisants.

7.3.2 Caractérisation des futurs cédants selon les difficultés rencontrées dans leur démarche de transmission

Le nombre de groupes est choisi en fonction du dendrogramme et de l'indice de Duda-Hart. Pour une sélection de deux groupes, nous avons un rapport Je(2)/Je(1) égal à 0,8199 et un pseudo-t^2 associé de 3,74. La valeur de Je(2)/Je(1) est une des plus élevées et le pseudo-t^2 fait partie des plus faibles valeurs (Annexe IX).

Nous obtenons donc deux groupes que nous allons caractériser. 19 individus sont présents dans le groupe 1, 6 dans le groupe 2. Les groupes sont statistiquement différents entre eux pour les variables « Recherche d'un repreneur » et « Difficulté majeure » (Tableau 26).

Tableau 26 : Part des répondants au sein de chaque groupe pour les variables utilisées dans la classification hiérarchique

Variables		Groupe 1 (%)	Groupe 2 (%)	Comparaison statistique entre les deux groupes : significativité de la différence
				1-2
Difficulté de transmission liée au morcellement du foncier (1)	**Oui :** **Non :** **NO :**	16.7 83.3 6	10.5 89.5 19	
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec les propriétaires fonciers (2)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	21 79 19	
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente entre les associés (3)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	5.3 94.7 19	
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente au sein de la famille (4)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	5.3 94.7 19	
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec le voisinage (5)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	0 100 19	
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec la profession (6)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	5.3 94.7 19	
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec le repreneur (7)	**Oui :** **Non :** **NO :**	16.7 83.3 6	0 100 19	
Difficulté de transmission liée au niveau de la retraite espérée (8)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	15.8 84.2 19	
Difficulté de transmission liée au statut juridique de l'exploitation (9)	**Oui :** **Non :** **NO :**	16.7 83.3 6	0 100 19	
Difficulté de transmission liée au montage juridique et fiscal de cession (10)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	15.8 84.2 19	
Difficulté de transmission liée à la recherche d'un repreneur (11)	**Oui :** **Non :** **NO :**	100 0 6	10.5 89.5 19	**
Difficulté de transmission liée à la durée de la transmission (12)	**Oui :** **Non :** **NO :**	16.7 83.3 6	0 100 19	
Difficulté de transmission liée à la lourdeur administrative (13)	**Oui :** **Non :** **NO :**	50 50 6	21 79 19	
Difficulté de transmission liée aux dates de départ et d'installation ne coïncidant pas (14)	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	0 100 19	
Difficulté de transmission liée à d'autres raisons (15)	**Oui :** **Non :** **NO :**	16.7 83.3 6	21 79 19	

Difficulté majeure	**1 :**	0	10.5	
	2 :	0	15.8	
	3 :	0	0	
	4 :	0	5.3	
	5 :	0	0	
	6 :	0	0	
	7 :	0	0	
	8 :	0	5.3	
	9 :	0	0	
	10 :	0	10.5	
	11:	83.3	0	***
	12 :	0	0	
	13 :	16.7	10.5	
	14 :	0	0	
	15 :	0	15.8	
	NO :	6	19	

*Note : NO = Nombre d'observations. *probabilité<0,10. **probabilité<0,05. ***probabilité<0,01*

Après analyse et comparaison des réponses données par chacun des groupes pour l'ensemble des thèmes et des signalétiques de l'exploitant et de l'exploitation (Annexe X), les tests statistiques ont montré que les groupes étaient statistiquement différents entre eux pour la variable « Successeur » dans le premier thème concernant la volonté de transmettre.

Dans leur démarche de transmission, le groupe 1 (6 individus) considère la recherche d'un repreneur comme la principale difficulté, corroborant le fait qu'ils n'ont pas en majorité de successeur (100%). La lourdeur administrative est anticipée comme deuxième difficulté majeure dans une faible proportion (16,7%).

Le groupe 2 (19 individus) n'est pas concerné par la question de la recherche d'un repreneur puisque les futurs cédants de ce groupe connaissent leur successeur pour 68,4% d'entre eux. Le repreneur est un membre de la famille pour 77% des individus. Aucune difficulté majeure ne ressort particulièrement pour ce groupe.

7.3.3 Comparaison des futurs cédants investissant en vue de la transmission, à ceux qui n'investissent pas

Après avoir comparé par des tests statistiques les réponses de chaque groupe dans chacun des thèmes du questionnaire, nous avons pu caractériser le groupe des investisseurs et celui des non investisseurs (Annexe XI).

Aucune différence n'est observée entre les deux groupes dans les profils d'exploitant, et dans les réponses aux questions concernant les thèmes de l'organisation financière et juridique du départ, de l'influence des politiques agricoles, de la préparation de l'exploitation (à part bien sûr le fait d'investir ou non), et de la volonté de transmettre à part la méthode de calcul de la valeur l'exploitation : la moitié des investisseurs ne connaissent pas la valeur de leur exploitation alors qu'un peu plus de la moitié des non investisseurs la connaissent et l'ont calculé d'une autre manière que celles proposées dans le questionnaire (ordre de grandeur ou 1€/L de lait de quota pour les systèmes laitiers).

Le groupe des investisseurs est caractérisé par le fait qu'ils sont surtout en GAEC avec une SAU totale plus élevée que l'autre groupe (supérieure à 100 ha pour 50% des investisseurs), une

production brute moyenne supérieure (535 240 € contre 235 500 €), ainsi qu'un EBE moyen et une marge brute moyenne élevés.

Le groupe des non investisseurs est caractérisé surtout par le fait qu'ils sont en EARL, avec une SAU totale, une production brute, un EBE et une marge brute moyens plus faibles que les investisseurs. Ils sont plus informés sur la démarche de transmission.

On peut remarquer que les non investisseurs sont dans une démarche proactive au niveau de la transmission de leur bien puisqu'ils connaissent la valeur de leur exploitation et se sentent bien informés sur les démarches à réaliser contrairement aux investisseurs. Ces agriculteurs préfèrent maintenir leurs dépenses d'investissement et les performances de leur exploitation plutôt que les augmenter, et respecter les mises aux normes, et ne voient pas d'intérêt à investir plus. On peut également noter que les non investisseurs n'ont en majorité pas de successeur connu alors que c'est le contraire pour les investisseurs, sans qu'il y ait néanmoins de différence statistique entre les deux groupes sur cette question, ne permettant pas de confirmer de façon certaine nos hypothèses (voir section 7.2.4).

Les investisseurs connaissent en majorité leur successeur et n'ont pas d'inquiétude à ce sujet, ce qui leur permet d'investir et de continuer à se développer et augmenter leur performance productive. On peut supposer qu'ils s'intéresseront à la valeur de leur exploitation et aux démarches de transmission le moment venu ; leur priorité porte actuellement sur le développement de l'exploitation, ce qui semble facilité lorsque les exploitants sont regroupés en GAEC où ils cumulent les terres et les moyens de production.

La question du profil des GAEC investisseurs a été approfondie mais l'analyse des réponses données par les chefs d'exploitants en GAEC n'a pas permis de dégager un profil dominant et spécifique qui puisse être interprétable par rapport aux résultats obtenus dans la comparaison avec les non investisseurs.

Pour compléter notre analyse sur les différences entre investisseurs et non investisseurs, nous avons réalisé une typologie de chacun des deux groupes par l'intermédiaire d'une classification hiérarchique. Cependant, les résultats obtenus n'étaient pas probants et ne permettaient pas de bien différencier les groupes dans les deux cas.

VIII Discussion et perspectives

8.1 Points forts et limites de l'étude

L'enquête a permis de rencontrer 40 agriculteurs en un mois en région Bretagne et de connaître l'ensemble des difficultés qu'ils rencontrent ou ont rencontré, que ce soit pendant leur installation pour les nouveaux installés ou durant leur démarche de transmission de leur exploitation pour les cédants.

Les statistiques descriptives confirment les évolutions observées au niveau national par Melliand, (2010) et au niveau régional par Eoloas, (2014). Les nouveaux installés rencontrés s'installent sur des formes sociétaires pour 67% d'entre eux et leur niveau de formation initial (Bac+2 à +5) est plus élevé que celui de leurs aînés (Bac).

Parmi les difficultés rencontrées lors de leur transmission, certains futurs cédants confirment le modèle théorique, c'est-à-dire leur souhait de minimiser l'impact fiscal de leur transmission, et éclairent sur d'autres considérations comme le besoin d'assurer la pérennité de leur exploitation avec un repreneur correspondant au profil de l'orientation productive. À ce sujet, les futurs cédants considèrent la recherche d'un repreneur comme une des difficultés majeures avec la maîtrise du foncier (problèmes du morcellement et de l'entente avec les propriétaires fonciers).

Concernant les nouveaux installés, ils montrent qu'ils sont intéressés par la spécialisation, la structuration et la bonne santé financière de l'exploitation qu'ils choisissent, alors que la possibilité d'avoir des loisirs ne fait pas du tout partie de leurs priorités. Le modèle théorique utilisé, à savoir la maximisation de l'utilité, ne semble donc pas appropriée. Il s'agit plutôt d'une maximisation du profit seul.

L'étude de cas en Bretagne est limitée quant au nombre d'individus pour les analyses statistiques : 15 pour les nouveaux installés et 25 pour les futurs cédants. Les résultats obtenus ne sont valables que pour ce petit échantillon enquêté et sont difficilement extrapolables à l'ensemble des agriculteurs bretons.

Concernant les classifications hiérarchiques réalisées pour les nouveaux installés et les futurs cédants respectivement, le nombre d'individus par groupe est faible (de 3 et 8 d'un côté, et 6 et 19 de l'autre) pour générer des conclusions robustes.

En ce qui concerne la classification hiérarchique des nouveaux installés en fonction des difficultés rencontrées pendant leur installation, les groupes étaient faiblement caractérisables avec peu de différences statistiquement significatives.

Au niveau des futurs cédants, la classification hiérarchique en fonction des difficultés à la transmission a permis d'obtenir deux groupes statistiquement fiables mais peu différenciés.

La comparaison entre les agriculteurs investisseurs et non investisseurs est intéressante quant aux résultats obtenus. Cependant, les différences entre les deux groupes concernent surtout les caractéristiques des exploitations (résultats économiques, mise en valeur du foncier, statut juridique)

et les deux groupes répondent de la même manière aux questions portant sur les différents thèmes du questionnaire.

8.2 Perspectives de recherche

Les analyses réalisées sont peu concluantes, mais sont de bonnes amorces pour approfondir certaines thématiques dans des recherches futures sur les questions de transmission en agriculture :

- Approfondir la question des stratégies d'investissement en vue de la transmission en augmentant dans l'échantillon des futurs cédants le nombre de ceux qui investissent, le nombre de ceux qui désinvestissent et le nombre de ceux qui maintiennent des dépenses de fonctionnement dans leur exploitation.
- Approfondir la question du comportement d'investissement en vue de la transmission en fonction des formes juridiques puisque notre petit échantillon montre par exemple une différence de comportement entre GAEC et EARL : différences entre formes juridiques selon la facilité d'accès aux prêts, la rentabilité, la capacité de remboursement, le turn-over des exploitants, …
- Utiliser dans les analyses statistiques un modèle de durée pour déterminer les déterminants de la probabilité de transmission d'une exploitation, en utilisant un large panel d'exploitations suivi sur plusieurs années (New York University, 2014).
- Les nouveaux installés rendent-ils les exploitations qu'ils reprennent plus performantes économiquement et environnementalement que leurs aînés ?
- La création d'activité HCF est-elle créatrice d'emploi et de valeur ajoutée ?

CONCLUSION

Dans le cadre de cette étude sur la transmission-installation dans le secteur agricole en France et en Bretagne, nous nous sommes d'abord intéressés à la définition d'une transmission d'une exploitation agricole ainsi qu'à celle d'une installation, puis aux problématiques économiques, foncières, juridiques et sociales que pouvaient rencontrer les cédants et les repreneurs d'une exploitation agricole. La revue de littérature nous a permis de relever un certain nombre de ces problématiques, portant notamment sur les stratégies d'investissement avant transmission, les questions de la valeur d'une exploitation, de la maîtrise de son foncier, les difficultés de financement des outils de travail par les repreneurs, l'inadéquation entre l'offre et la demande d'exploitation, etc.

Les entretiens auprès des acteurs publics et professionnels intervenant dans les parcours de transmission et d'installation ont permis de confirmer les problématiques relevées dans la littérature académique et la presse spécialisée. Ces entretiens ont mis en lumière d'autres difficultés au sujet de la transmission et de l'installation comme celles concernant les relations qui pouvaient se dégrader entre le cédant et le repreneur dans le cadre de la négociation du prix de vente conjugué au délai que prend la transmission d'un outil. L'enquête menée auprès des nouveaux installés et des futurs cédants nous a également permis de confirmer certaines problématiques et de relever l'importance de trouver un repreneur pour pérenniser l'outil de production. Le nombre d'individus était faible par catégorie mais des analyses statistiques ont néanmoins été réalisées comme premières recherches sur ce sujet.

Sur la base de leurs difficultés rencontrées à la transmission, nous avons classé de façon statistique les futurs cédants en deux groupes distincts : un groupe avec des agriculteurs considérant la recherche du repreneur comme leur principale préoccupation, et un avec des agriculteurs ayant déjà trouvé leur successeur en majorité dans un cadre familial. La comparaison entre les cédants investisseurs avant transmission et les non investisseurs n'a pas permis de confirmer statistiquement les hypothèses selon lesquelles un non investisseur ne connaîtrait pas son successeur et un investisseur le connaîtrait, même si dans l'échantillon les investisseurs ont en majorité un successeur contrairement aux non investisseurs.

En ce qui concerne la modélisation du comportement des cédants, il serait intéressant d'utiliser un modèle de management financier comme celui de Barry et al., (1994) et de le tester sur un panel plus conséquent d'agriculteurs.

Le regard porté sur la transmission des TPE/PME a redémontré la spécificité du secteur agricole tout en ayant quelques problématiques proches. Au vu des valorisations supérieures à un million d'euros de certaines exploitations, il serait intéressant que le secteur agricole bénéficie de la part de Bpifrance d'un dispositif d'intervention en fonds propre et en garantie auprès des banques.

Enfin, au vu du nombre de quinze à vingt mille départs prévus chaque année en France d'ici les vingt prochaines années, il serait bénéfique pour le Crédit Agricole d'harmoniser ses démarches de sensibilisation des agriculteurs de plus de 50 ans sur la question de la transmission tout en leur laissant la liberté de la préparer selon leurs souhaits et permettre le maintien des outils de production. Cibler l'ensemble des clients agriculteurs à partir de 50-52 ans serait l'idéal, comme l'ont montré les dispositifs mis en place dans les caisses régionales du Morbihan et des Côtes d'Armor.

BIBLIOGRAPHIE

Achard A. (2008). La transmission du foncier. Dijon : Éducagri éditions, 2008, 110 p.

Agreste (2014a). Recensement agricole 2010. Résultats et données chiffrées [en ligne]. Disponible sur : http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/recensement-agricole-2010/resultats-donnees-chiffrees/ (consulté le 10 mars 2014).

Agreste (2014b). Réseau d'information comptable agricole. RICA France tableaux standards 2012. Chiffres et données. Série Agriculture n°221 janvier 2014 [en ligne]. Disponible sur : http://agreste.agriculture.gouv.fr/publications/chiffres-et-donnees/article/rica-france-tableaux-standard-2012 (consulté le 02 juillet 2014).

Agreste (2013). GraphAgri 2013 – L'agriculture, la forêt et les industries agroalimentaires [en ligne]. Disponible sur : http://agreste.agriculture.gouv.fr/publications/graphagri/article/graphagri-france-2013 (consulté le 21 mai 2014).

Agreste Bretagne (2013). Mémento de la statistique agricole. Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt [en ligne]. Disponible sur : http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/R5313C01.pdf (consulté le 22 mai 2014).

Agriculture de groupe (2013). Dossier 111. Le régime fiscal des GFA. Juillet-Août 2013. pp 7-11.

APCA (2013). Analyses et perspectives. Regards sur les installations d'agriculteurs entre 1997 et 2010. Assemblée permanente des chambres d'agriculture. Février 2013 n°1303 [en ligne]. Disponible sur : http://www.installagri.net/etudes/Etude2013.pdf (consulté le 23 mai 2014).

Barry P. J., Caillavet F., Guyomard H., et Lifran R. (1994). Financial management of family farms: Modeling and empirical research. Agricultural household modeling and family economics, Caillavet F., et al. (eds.). Elsevier, Amsterdam, The Netherlands, pp 127-150.

Barthélémy D. (1997). La valeur de l'entreprise agricole. INRA Sciences Sociales. **10**(1) 4 p.

Barthez A. (2014). Anticiper sa transmission. Se préparer à transmettre ses biens et son exploitation. Hors-série Transmission. Paris : France Agricole, février 2014. pp 10-13.

Barthez A. et Charbonnier E. (2003). Conseiller la transmission en agriculture. Enquête auprès de 22 conseillers en Adasea. Edition Trame. 66 p.

Bernoulli D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. Econometrica **22**(1): pp 23-36.

Boehlje M.D. et Eisgruber L.M. (1972). Strategies for the creation and transfer of the farm estate. American Journal of Agricultural Economics **54**(3) : pp 461-472.

Boinon J-P. (2011). Les politiques foncières agricoles en France depuis 1945. Economie et Statistique **444**(1) : pp 19-37.

Bpifrance. (2014a). Bourse Transmission et Contrat de développement transmission [en ligne]. Disponible sur : http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/(offset)/3 (consulté le 13 juillet 2014).

Bpifrance. (2014b). Fond d'investissement Bpifrance Capital Transmission [en ligne]. Disponible sur : http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Fonds-d-investissement-Bpifrance-Capital-Transmission (consulté le 13 juillet 2014).

Bpifrance. (2014c). Garantie Transmission [en ligne]. Disponible sur : http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garantie-Transmission (consulté le 13 juilllet 2013).

Bpifrance (2014d). Prêt à la création d'entreprise (PCE) [en ligne]. Disponible sur : http://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Pret-a-la-creation-d-entreprise-PCE (consulté le 13 juillet 2013).

Calus M., Van Huylenbroeck G. et Van Lierde D. (2008). The relationship between farm succession and farm assets on belgian farms. Sociologia Ruralis **48**(1) : 38-56.

CRAB (2014). Chiffres clés de l'agriculture bretonne. ABC Agriculture et Agroalimentaire de Bretagne Édition 2013 [en ligne]. Chambre régionale d'agriculture de Bretagne. Disponible sur : http://www.bretagne.synagri.com/synagri/chiffres-cles-de-l-agriculture-bretonne (consulté le 02 juillet 2014).

Chouteau R. (2013). Etude des solutions de financement innovantes pour la transmission des exploitations porcines bretonnes. Mémoire de fin d'études, Agrocampus Ouest. 63 p.

Crédit Agricole (2013). Transmettre mon exploitation agricole. Montrouge : Crédit Agricole SA, mars 2013, 24 p.

David J. (1988). Les formes contemporaines de la transmission des exploitations agricoles. Études rurales. pp 71-83.

Delest A. (2013). Le défi du renouvellement des générations. La France Agricole, 22 février 2013, n°3475. pp 60-63.

Eoloas (2014). Observatoire à l'installation et à la transmission des exploitations agricoles [en ligne]. Disponible sur : www.eoloas.net (consulté le 15 juin 2014).

Gasson R., Crow G., Errington A., Hutson J., Marsden T. et Winter D.M. (1988). The farm as a family business: a review. Journal of Agricultural Economics **39**(1): pp 1-41.

Gastchine C. et Pichot A. (2013). Dossier : mission transmission, Bimsa n°139 mensuel MSA [en ligne]. Disponible sur : http://www.lebimsa.fr/transmettre-son-exploitation/ (consulté le 18 juin 2014).

Gault J., Marty S., Menard J.N. et Pringault J.M. (2013a). Évaluation des mesures prises dans le cadre de la Loi d'orientation agricole de 2006 pour faciliter la transmission des exploitations agricoles et le financement des facteurs de production par des capitaux extérieurs, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. Tome 1 **:** 42 p.

Gault J., Marty S., Menard J.N. et Pringault J.M. (2013b). Évaluation des mesures prises dans le cadre de la Loi d'orientation agricole de 2006 pour faciliter la transmission des exploitations agricoles et le financement des facteurs de production par des capitaux extérieurs, Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt. Tome 2 **:** 197 p.

Glauben T., Petrick M., Tietje H., et Weiss R. C. (2009). Probability and timing of succession or closure in family firms: a switching regression analysis of farm households in germany. Applied Economics **41**(1-3): pp 45-54.

Husson F., Lê S. et Pagès J. (2009). Analyse de données avec R. Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 224 p.

INSEE (2014a). TEF édition 2014 –Revenus et productions agricoles - Agriculture Pêches [en ligne]. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/ffc/tef/tef2014/T14F171/T14F171.pdf (consulté le 22 mai 2014).

INSEE (2014b). La France dans l'Union européenne. Fiches thématiques – Économie [en ligne]. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/FR-UE14.pdf (consulté le 22 mai 2014).

INSEE (2014c). L'agriculture en 2012 en France et en Europe [en ligne]. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&ref_id=ip1456 (consulté le 22 mai 2014).

INSEE (2014d). Prix courants - Prix constants [en ligne]. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/prix-courants-prix-constants.htm (consulté le 28 août 2014).

INSEE (2014e). Niveau de diplôme [en ligne]. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/niveau-diplome.htm (consulté le 06 juillet 2014).

INSEE (2013). De l'exploitation familiale à l'entreprise agricole [en ligne]. Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/HISTO14_c_D2_agri.pdf (consulté le 20 mai 2014).

Jeunes Agriculteurs (2014). Les aides et les financements [en ligne]. Disponible sur : http://www.jeunes-agriculteurs.fr/devenir-agriculteur/reprise-creation-entreprise-agriculture/item/17-aides-financements (consulté le 13 juillet 2014).

Jeunes Agriculteurs (2013). Création d'activité par les entrepreneurs hors cadre familial : besoins spécifiques, leviers d'action et complémentarité des dispositifs d'accompagnement [en ligne]. Disponible sur : http://www.jeunes-agriculteurs.fr/devenir-agriculteur/item/677-demain-je-serai-paysan-?-etat-des-lieux-des-installations-des-hors-cadres-familiaux (consulté le 23 juin 2014).

Kimhi, A. et N. Nachlieli (2001). Intergenerational succession on israeli family farms. Journal of Agricultural Economics **52**(2) : pp 42-58.

La France Agricole (2014a). Se préparer à transmettre ses biens et son exploitation. Hors-série Transmission. Paris : France Agricole, février 2014. 90 p.

La France Agricole (2014b). Conférence au Salon de l'Agriculture sur la réussite de la transmission d'exploitation agricole [en ligne]. Disponible sur : http://www.lafranceagricole.fr/video-et-photo-agricole/actualites-evenements/sia-2014-une-conference-pour-reussir-sa-transmission-d-exploitation-partie-1-85253.html#player (consulté le 24 mars 2014).

Le Bars M-I. (2014). Chiffres clés de la Création-Reprise-Transmission des exploitations agricoles 2013 – Bretagne, 4 avril 2014, 24 p.

Le Bars M-I. (2013). Chiffres clés de l'Installation, Transmission des exploitations agricoles 2012 – Bretagne, 24 mai 2013, 28 p.

Legifrance (2014a). Article L418-3 du code rural et de la pêche maritime. Dispositions particulières aux baux cessibles hors du cadre familial. Journal Officiel du 14 juillet 2006 [en ligne]. Disponible sur : http://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?idArticle=LEGIARTI000006583973&cidTexte=LEGITEXT000006071367&dateTexte=20060714&oldAction=rechCodeArticle (consulté le 14 août 2014).

Legifrance (2014b). Décret n°2008-1336 du 17 décembre 2008 relatif aux aides à l'installation des jeunes agriculteurs [en ligne]. Disponible sur : http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=7806352E31B3C20EDF9416604DF2EEE6.tpdjo17v_1?cidTexte=JORFTEXT000019944128&dateTexte=20140712 (consulté le 10 juillet 2014).

Lobley M., Baker J. et Whitehead I. (2010). Farm succession and retirement: some international comparisons. Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development **1**(1) : pp 49-64.

Marion F., Levesque R., Jégouzo L., Liorit D. et Julien V. (2014). Le prix des terres. L'essentiel des marchés fonciers ruraux en 2013 [en ligne]. Disponible sur : http://www.safer.fr/iso_album/2014-05-28-i2-synthese.pdf (consulté le 13 août 2014).

Melliand M-L. (2010). L'installation des jeunes agriculteurs. 3ème éd. Paris : France Agricole, 2010, 207 p.

Migault C. (2014). Cent trente ans de financement de l'agriculture : du "micro-crédit" pour les paysans au financement des entreprises agricoles [en ligne]. Disponible sur : http://www.clubdemeter.com/cahier.php (consulté le 27 mars 2014).

Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (2014). Textes réglementaires. Circulaire du 22 juin 2010 : Aides à l'installation des jeunes agriculteurs (DJA et prêts MTS-installation) [en ligne]. Disponible sur : http://agriculture.gouv.fr/Textes-reglementaires,15421 (consulté le 8 juillet 2014).

Mishra A. K., El-Osta H. S., et Shaik, S. (2010). Succession decisions in U.S. family farm Businesses. Journal of Agricultural and Resource Economics **35**(1) : pp 133-152.

Mishra A. K. et El-Osta H. S. (2008). Effect of agricultural policy on succession decisions of farm households. Review of Economics of the Household **6**(3) : pp 285-307.

New York University (2014). Introduction to duration models [en ligne]. Disponible sur : https://files.nyu.edu/mrg217/public/introduction.pdf (consulté le 22 mai 2014).

Oséo Bdpme (2005). La transmission des petites et moyennes entreprises, l'expérience d'Oséo Bdpme. 68 p.

Pelc A. (2014a). Tableau de bord de la population des nouveaux exploitants agricoles en 2012 [en ligne]. Direction des études des répertoires et des statistiques. Disponible sur : http://www.msa.fr/lfr/etudes-statistiques/tdb (consulté le 20 juin 2014).

Pelc A. (2014b). Tableau de bord de la population des chefs d'exploitation agricole ou d'entreprise agricole en 2013 [en ligne]. Direction des études des répertoires et des statistiques. Disponible sur : http://www.msa.fr/lfr/etudes-statistiques/tdb (consulté le 20 juin 2014).

Rémy J. (1997). Les sans-dot de l'agriculture : faut-il aider les installations sans aide ? Économie rurale. Représentation politique et sociologique du monde agricole et rural français. **238**(2) : pp 33-37.

RDI (2014). Répertoire départs-installation : Liste des offres [en ligne]. Disponible sur : http://www.repertoireinstallation.com/relai.php?onglet=listeOffre&detail=agricole (consulté le 15 juillet 2014).

Rubin B., Mouillet A., Gomas A.L., Mauger C. et Peyrille S. (2009). Transmission des exploitations bovines laitières : étude de formes innovantes. 16ème journée Rencontres recherches ruminants. 4 p.

SAFER (2014). Le prix des terres. L'évolution des prix [en ligne]. Disponible sur : http://www.le-prix-des-terres.fr/levolution-des-prix (consulté le 13 août 2014).

Souma T. et Kiminami L. (2011). Knowledge management in agricultural succession. (In Japanese. With English summary.). Studies in Regional Science **41**(4) : pp 943-955.

Stiglbauer M. A. et Weiss R. C. (2000). Family and non-family succession in the upper-austrian farm sector. Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales (54) : pp 5-26.

Terres d'europe (2014). Point info international : L'installation aidée État-Union Européenne : principes [en ligne]. Disponible sur : http://www.terresdeurope.net/installation-aidee-agriculture-france.asp (consulté le 2 avril 2014).

USDA (2014). Farm loans. Loans for beginning farmers and ranchers. Farm service agency. Farm bill fact sheet, United States Department of Agriculture, march 2014 [en ligne]. Disponible sur : http://www.fsa.usda.gov/Internet/FSA_File/beginningloansoct14.pdf (consulté le 02 juillet 2014).

Veysset P., Sarzeaud P., Broutard J., Carteron P. et Ingrand S. (2008). Transmission des exploitations en élevage bovin allaitant: problématiques de la fin de carrière et leviers de réussite pour l'installation. 15ème journée Rencontres recherches ruminants. 4 p.

Von Neumann J., et Morgenstern O. (2007). Theory of games and economic behavior (60th anniversary commemorative edition). Princeton university press. 681 p.

Wheeler S., Bjornlund H., Zuo A. et Edwards J. (2012). Handing down the farm? The increasing uncertainty of irrigated farm succession in australia. Journal of Rural Studies **28**(3): pp 266-275.

Williams F. et Farrington J. (2006). Succession and the future of farming: problem or perception? Paper presented in the conference The Rural Citizen: Governance, Culture and Wellbeing in the 21st Century.

ANNEXES

Annexe I : Caractéristiques des formes sociétaires agricoles et du groupement foncier agricole

Nom	Groupement agricole d'exploitation en commun	Société civile d'exploitation agricole	Entreprise agricole à responsabilité limitée	Groupement foncier agricole
Objet	Mise en valeur commune des exploitations par les agriculteurs associés, voire la vente commune également.	Mise en valeur d'une ou plusieurs exploitations agricoles sans activité commerciale.	Mise en valeur d'une exploitation agricole.	Création ou conservation du foncier agricole d'une ou plusieurs exploitations agricoles.
Durée	Fixée librement	Fixée librement	Fixée librement, 99 ans maximum	99 ans maximum
Nombre d'associés	2 à 10	2 au minimum	1 à 10	2 au minimum
Qualité des associés	Exploitants individuels, personnes physiques.	Exploitants individuels et tiers pouvant être non agriculteurs majeurs ou mineurs, personnes physiques et morales.	Exploitants, personnes physiques.	Personnes physiques et personnes morales de manière transitoire (SAFER, compagnies et mutuelles d'assurance).
Capital social	Fixe ou variable (1 500€ minimum), Division en parts sociales de même valeur égale ou supérieure à 7,5€.	Aucun minimum et aucune limite.	Fixe ou variable (7 500€ minimum).	Aucune limitation.
Apports	En capital ou en industrie. Apports en capital (en espèces ou en nature meuble ou immeuble en propriété ou en jouissance) donnant lieu à l'attribution de parts d'intérêts cessibles dans les conditions statutaires. Apports en industrie liés à une compétence de l'associé donnant lieu à des parts d'intérêts incessibles ne concourant pas à la formation du capital.	En capital, en numéraire ou en nature (bâtiment, cheptel, stocks,…).	En numéraire et/ou en nature, en propriété et en jouissance.	En numéraire, en propriété d'immeubles ou droits immobiliers à destination agricole.
Statut des associés	Les associés apporteurs en capital sont chefs d'exploitation et ont le statut économique, social et fiscal d'agriculteur. Les	Les associés exploitants et non exploitants peuvent être gérant(s) et sont choisis parmi l'ensemble des	Un associé peut être gérant par les statuts ou par délibération. Les associés sont exclusivement des personnes physiques.	

	associés apporteurs en industrie ont le statut fiscal d'agriculteur et le statut social de salarié.	associés. Une personne morale peut être gérante.		
Obligations des associés	Participation égale aux travaux et à la gestion du groupement. Perception d'une rémunération mensuelle au moins égale à un SMIC et ne dépassant pas six SMIC.	Un bilan comptable doit être réalisé à chaque fin d'exercice.	Les associés exploitants doivent être majeurs, participer aux travaux de l'exploitation, détenir plus de 50% des parts de capital et sont seuls susceptibles d'assurer la gestion de l'EARL. Les associés non exploitants sont majeurs ou mineurs.	
Fonctionnement	Caractéristiques d'une exploitation familiale. Gestion par un ou plusieurs gérants parmi les associés soit statutairement, soit par décision collective des associés. Chaque associé dispose d'un droit de vote dans les assemblées selon le principe : « Un homme, une voix».			
Responsabilité	Les associés sont tenus envers les créanciers des dettes sociales dans la limite de deux fois la fraction de capital social qu'ils possèdent. Les responsabilités délictuelle et quasi délictuelle de chaque associé sont indéfinies envers les tiers. L'associé apporteur en industrie est considéré comme le plus petit apporteur en capital.	Indéfinie et illimitée vis-à-vis des tiers pour chaque associé au prorata de leur part dans le capital social.	Les associés supportent les pertes en fonction du montant de leurs apports.	Indéfinie et illimitée pour chaque associé au prorata de sa part dans le capital social.
Régime fiscal	Impôt sur les revenus. Le résultat de l'exploitation suit les règles des bénéfices agricoles	Impôt sur les revenus. Le résultat de l'exploitation suit les règles des bénéfices agricoles	EARL unipersonnelle soumis à l'impôt sur les revenus dans le cadre des bénéfices agricoles. EARL pluripersonnelle de « famille » assujetti à l'impôt sur le revenu. EARL pluripersonnelle non familiale soumise à l'impôt sur les sociétés.	Chaque associé est soumis à l'impôt sur le revenu pour la part de bénéfices sociaux correspondant à ses droits dans la société.
Régime Social		Associés exploitants soumis au Régime agricole en tant que chefs d'exploitation.	Régime de protection sociale agricole. Cotisation AMEXA.	Même régime que la SCEA.

		Assiette sociale, montant des cotisations AMEXA (assurance maladie des exploitants agricoles) et droits de retraite calculés par rapport à sa part dans la répartition des bénéfices. Associés exploitants soumis à la cotisation solidarité.		
Surface exploitée minimale		La moitié de la surface minimum d'installation (SMI) du département. Contrôle des structures.	La moitié de la SMI du département par associé exploitant. 0,4 SMI par associé exploitant dans une EARL entre époux. Il n'y a pas de limite de taille de SAU Les terres peuvent être louées à la société ou à un associé exploitant, apportées en capital ou mises à disposition par les associés exploitants. Contrôle des structures.	Inférieure à 15 SMI du département. Aucune limite pour les associés membres d'une même famille. Contrôle des structures.
Immatriculation	Registre du Commerce et des sociétés.	Registre du Commerce et des sociétés.	Registre du Commerce et des sociétés.	Registre du Commerce et des sociétés.

Sources : Ministère de l'agriculture de l'agroalimentaire et de la forêt (http://agriculture.gouv.fr/gaec , http://agriculture.gouv.fr/exploitation-agricole-a-responsabilite-limitee **), Crédit Agricole (2013), Agriculture de groupe (2013)**

Annexe II : Parcours et conditions d'obtentions des aides lors de l'installation en agriculture

❶ Accueil du candidat au Point info installation (PII) et autodiagnostic

Le PII est un « guichet unique » d'accueil présent dans les départements français et ouvert à tous. Un conseiller donne au porteur de projet un document d'autodiagnostic qui doit lui permettre de se situer et de faire émerger son projet. Le porteur y présente son niveau de qualification et d'expérience et détaille les conditions générales de son projet. Une fois rempli, l'autodiagnostic est transmis à deux conseillers, choisis par le porteur de projet sur une liste départementale.

❷Élaboration et réalisation du Plan de professionnalisation personnalisé (PPP)

Un PPP peut être demandé par les porteurs de projet qui souhaitent bénéficier soit des aides à l'installation de l'État et de l'UE, soit les aides accordées par les collectivités territoriales dans le cadre du Pidil**.** Le PPP est élaboré sur la base d'un examen des compétences du candidat au regard de son projet, alimenté par l'autodiagnostic et un ou plusieurs entretien(s) avec des conseillers du PII. Il s'agit d'un ensemble d'actions proposées au candidat (formations, stages) en vue de permettre une installation dans les meilleures conditions.

Le PPP comporte des points communs à tous les candidats, dont un stage collectif de 21 heures (minimum). Ce stage doit leur permettre d'identifier des lieux d'information et les ressources disponibles, en vue de finaliser le projet.

Le PPP doit recevoir l'agrément du préfet avant de pouvoir débuter. Le candidat a ensuite trois ans pour le réaliser. Un conseiller l'assiste tout au long de son parcours, en tant que référent.

❸Élaboration du Plan de développement de l'exploitation (PDE)

Le PDE est une étude technique et économique prévisionnelle, qui doit démontrer la viabilité du projet du candidat au terme d'un délai de cinq ans. Il présente les conditions juridiques, économiques et financières du projet. Pour prétendre aux aides à l'installation, le jeune doit présenter, au terme des cinq années, un revenu professionnel global prévisionnel compris entre un et trois Smic (nets de prélèvements sociaux). Comme le PPP, le PDE doit être validé par le préfet.

Ce document est davantage qu'une simple obligation à remplir afin de bénéficier d'une aide. Le PDE est un outil qui peut s'avérer précieux pour le jeune dans le cadre de son installation et au-delà.

❹Conditions d'attribution et procédure

Pour bénéficier des aides à l'installation (DJA et prêts bonifiés), le jeune agriculteur doit répondre à certaines litions :

❺Conditions personnelles

Outre l'acquisition de la capacité professionnelle agricole (ou l'engagement de l'acquérir dans le délai de trois ans), il faut :

• être âgé de 18 à 39 ans ;

• être de nationalité française ou ressortissant d'un autre État membre de l'Union européenne ou, pour les ressortissants de pays non membres de l'Union européenne, justifier d'un titre de séjour les autorisant à travailler sur le territoire français pendant une période minimum de 5 ans à compter de la date d'installation. L'étranger qui souhaite exploiter une entreprise agricole en France doit obtenir une autorisation et une carte professionnelle de chef d'exploitation. Cette carte est payante (timbre fiscal). Chaque carte précise l'exploitation sur laquelle l'étranger est autorisé à s'établir. les noms des membres de la famille de l'étranger que celui-ci a déclarés vivre et travailler avec lui, la nature et, le cas échéant, les conditions des activités qu'il peut exercer. L'autorisation et la carte professionnelle proviennent soit du ministre de l'agriculture, soit, par délégation, du directeur départemental de l'agriculture et de la forêt du département où se trouve l'exploitation ;

• s'installer sur un fonds dont l'importance permet de répondre aux conditions d'assujettissement au régime de protection sociale des personnes non salariées des professions agricoles Amexa (assurance maladie des exploitants agricoles) ;

• avoir réalisé un plan de professionnalisation personnalisé (PPP, lire ci-dessus). Le PPP doit être validé par le préfet avant le dépôt de la demande d'aides à l'installation.

❻Conditions liées au projet

• réaliser un plan de développement de l'exploitation (PDE) sur 5 ans faisant apparaître les capacités techniques et économiques de l'exploitation nouvelle, l'évolution de ses activités et le plan de financement des investissements ;

• établir un projet dégageant un revenu prévisionnel suffisant au terme des 5 premières années qui suivent l'installation (au minimum un SMIC net annuel) ;

• pour une installation individuelle, l'exploitation doit constituer une unité économique indépendante comportant ses propres bâtiments et des moyens de production suffisants ;

• l'installation peut se réaliser dans le cadre sociétaire ;

• l'installation peut se réaliser à titre principal ou à titre secondaire.

❼Engagements du bénéficiaire

Le candidat qui s'installe à titre individuel ou dans le cadre sociétaire s'engage à respecter pendant 5 ans les engagements suivants :

• rester agriculteur pendant une durée minimum de 5 ans dans les conditions prévues au PDE ;

• tenir une comptabilité de gestion ;

• demeurer agriculteur à titre principal s'il a obtenu la DJA à taux plein, ou à titre secondaire s'il a obtenu la DJA à ce titre.

En outre, certains engagements doivent être respectés sur une durée plus courte (3 ans) :

• réaliser les travaux de mise en conformité des équipements repris, requis par la réglementation relative à la protection de l'environnement ;

• satisfaire aux normes minimales requises en matière d'hygiène et de bien-être des animaux dans un délai de 3 ans.

❽Procédure administrative

Dépôt de la demande : la demande est adressée par le candidat au préfet (DDT ou DDTM) lorsque la capacité professionnelle est avérée (diplôme acquis, stages effectués, PPP validé) ;

• la chambre d'agriculture est chargée de la pré-instruction. Après l'instruction par la DDT ou DDTM, le dossier est examiné par la commission départementale d'orientation de l'agriculture (CDOA) et le préfet prend la décision d'attribution des aides ;

• la dotation est payée par l'Agence de services et paiement (ASP) après le constat de l'installation.

Source : extrait de Terres d'Europe (2014)

Annexe III : Montant de la Dotation Jeunes Agriculteurs (DJA)

Zones	Montant minimum	Montant moyen	Montant maximum
Plaine	8 000 €	12 650 €	17 300 €
Défavorisée	10 300 €	16 350 €	22 400 €
Montagne et Outre-Mer	16 500 €	26 200 €	35 900 €

Source : Jeunes Agriculteurs, 2014

Annexe IV : Méthodes d'évaluation des exploitations agricoles

Valeur patrimoniale	
TOTAL DES BIENS À L'ACTIF	Montant HT
IMMOBILISATIONS	
Aides PAC	- €
Hangar + bâtiments	- €
Matériels	- €
Cheptel	- €
STOCKS	
Animaux de moins de 2 ans	- €
Cultures de vente	- €
Avances aux cultures et approvisionnements	- €
Parts sociales des organismes mutualistes et/ou des coopératives	- €
(Valeur des stocks viticoles)	- €
CRÉANCES ET DISPONIBLE	
Créances clients	- €
Disponibilités	- €
TOTAL ACTIF	- €
DETTES AU PASSIF	
Dettes financières à moyen terme	- €
Dettes financières à court terme	- €
Dettes des fournisseurs	- €
Salaire différé	- €
Comptes courants associés créditeurs	- €
TOTAL PASSIF	- €
VALEUR PATRIMONIALE (Actif-Passif)	- €

VALEUR DE REMBOURSEMENT	
EBE prévisionnel (par rapport à l'EBE moyen des quatre dernières années)	€ / an
-Annuités prévisionnelles à déduire	- €
-Rémunération du travail anticipé des associés	- €
-Marge de sécurité	- €
= CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT	- €
Comptes courants associés (CCA) à rembourser	- €
Annuité correspondante (emprunt à 2,5%* sur dix ans)	- €
Capacité de remboursement restante (Capacité de remboursement - annuités CCA)	- €
VALEUR DE REMBOURSEMENT (capital à rembourser restant sur quinze ans à 2,5%)	- €

**Le taux à 2,5% correspond au taux en vigueur au 01/08/2014 pour les prêts MTS-JA*

VALEUR DE RENDEMENT	
EBE	€ HT
EBE prévisionnel	- €
-Amortissements comptables	- €
-Intérêts des emprunts	- €
=Résultat économique courant prévisionnel	- €
-Rémunération des salariés	- €
=Rémunération du capital	- €
Rendement annuel espéré pour un investisseur	6%
Valeur d'exploitation (Rémunération du capital/6%)	- €
-Comptes courants associé à rembourser	- €
=VALEUR DE RENDEMENT	- €

Source : La France Agricole (2014a)

Annexe V : Le pacte Dutreil

Conditions pour bénéficier du dispositif :

-Être une entreprise ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale.

-Chaque héritier s'engage à conserver l'entreprise ou les titres des sociétés pendant une durée de quatre ans quand le pacte est anticipé, c'est-à-dire avant le décès du cédant.

-Dans le cas d'une société agricole, lorsque le pacte est anticipé par le cédant, il peut s'engager avec un associé qui est un de ses enfants à condition qu'il soit majoritaire. Les deux parties s'engagent à conserver leurs parts sociales durant deux ans minimum et bénéficient de l'exonération au moment de la donation en pleine propriété ou en nue-propriété (droit de vendre les parts avec l'accord de l'usufruitier qui serait le cédant).

-Pour une entreprise individuelle, le cédant doit l'avoir détenue depuis plus de deux ans avant de la donner. Le ou les enfants qui reçoivent le bien doivent le conserver pendant quatre ans et être exploitant à titre principal pendant trois ans.

-Lorsque qu'un pacte Dutreil est souscrit après le décès du donateur, le ou les associés majoritaires d'une société doivent prendre l'engagement collectif de conserver leurs parts sociales pendant deux ans dans les six mois suivant le décès du cédant. Chacun doit prendre également un engagement individuel de conservation des parts quatre ans supplémentaires. Pour une entreprise individuelle, ce sont les mêmes dispositions que lorsque le cédant est vivant.

L'article 787 B du code général des impôts (CGI) prévoit une exonération partielle des droits de mutation à titre gratuit par l'application d'un abattement de 75% sur la base d'imposition, taxable aux droits de mutation (droits d'enregistrement versés dans le cadre de donation ou de succession).Les droits sont donc calculés sur 25% de la valeur de l'entreprise transmise (article 787 B du CGI).

Exemple de calcul en matière de donation :

M. X a intégré son fils dans son EARL pour une installation progressive. Le capital social de l'EARL est évalué à 400 000€. M. X détient encore 60% des parts sociales, ce qui représente 240 000€, ainsi que des terres en propriété : 70 ha estimés à 280 000€. Il décide de procéder à la donation en pleine propriété des parts restantes et des terres.

Il a conclu un engagement de conservation dans le cadre du Pacte Dutreil. M. X apporte les terres en propriété au capital social de l'EARL qui passe donc à 680 000€ car le pacte Dutreil ne s'applique qu'aux parts sociales dans le cas d'une société.

Montant de la donation : 680 000,00 euros

Donation reçue par le fils: 680 000,00 euros.

L'article 777 du CGI prévoit le barème suivant en ligne directe :

FRACTION DE PART NETTE TAXABLE	TARIF applicable (%)
N'excédant pas 8 072 €	5
Comprise entre 8 072 € et 12 109 €	10
Comprise entre 12 109 € et 15 932 €	15
Comprise entre 15 932 € et 552 324 €	20
Comprise entre 552 324 € et 902 838 €	30
Comprise entre 902 838 € et 1 805 677 €	40
Au-delà de 1 805 677 €	45

Le calcul des droits avec le pacte Dutreil est le suivant :

L'abattement Pacte Dutreil (75%) : 680 000 x 75% = 510 000
Valeur retenue après abattement de 75% : 170 000 euros.
Abattement applicable en ligne directe : - 100 000 euros.
Base taxable : **70 000 euros**.
8 072 x 5% = 403 €
(12 109 – 8 072) x 10% = 404 €
(15 932 – 12 109) x 15% = 573 €
(70 000 – 15 932) x 20% = 10 813,6 €
Les droits de donation exigibles sont de **12 193,6 €.**

Le calcul des droits sans le pacte Dutreil est le suivant :

Donation reçue par enfant : 680 000 euros.
Abattement en ligne directe : - 100 000 euros
Base taxable : **580 000 euros**
8 072 x 5% = 403 €
4 037 x 10% = 404 €
3 823 x 15% = 573 €
(552 324 – 15 932) x 20% = 107 278,4 €
(580 000 – 552 324) x 30% = 8302,8 €
Les droits de donation exigibles sont de **116 961,2 €**.

Source : La France Agricole (2014a)

Annexe VI : Variables utilisées dans les analyses sur les futurs cédants

VARIABLES	DEFINITIONS	TYPE
Âge	Âge du chef d'exploitation	Variable continue (en années)
		Variable discrète à trois classes : 50 ≤ âge < 55 : 1 55 ≤ âge < 60 : 2 60 ≤ âge : 3
Intention de transmettre	Choix de céder son outil de travail dans le futur	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Raisons de la volonté de ne pas transmettre	Pourquoi le futur cédant n'a pas la volonté de transmettre son exploitation	Question ouverte
Durée avant la transmission	Indication de la durée restante à l'exploitant-e avant de transmettre	Variable continue (en mois)
		Variable discrète à trois classes : 0 ≤ durée < 40 : 1 40 ≤ durée < 80 : 2 80 ≤ durée : 3
Préférence de transmission	Comment le futur cédant souhaite transmettre son exploitation	Variable discrète à deux modalités : -En totalité : 1 -En plusieurs étapes : 2
Successeur	Y a-t-il un repreneur connu du futur cédant	Variable discrète à trois modalités : -Oui : 1 -Non : 0
Recherche du repreneur	Façon dont le futur cédant a trouvé le repreneur	Variable discrète à quatre modalités : -Recherche par lui-même : 1 -Recherche à l'aide d'un organisme : 2 -Pas de recherche : 3 -Autre : 4 -En recherché : 5
Le repreneur	Relation entre le futur cédant et le repreneur	Variable discrète à sept modalités : -Membre de la famille jusqu'au 3e degré : 6 -Associé de l'exploitation : 5 -Salarié de l'exploitation : 4 -Stagiaire de l'exploitation : 3 -Voisin : 2 -Autre relation : 1 -Aucune relation : 0
Probabilité de reprise	Probabilité de reprise de l'exploitation s'il y a un successeur	Variable discrète à cinq modalités : -Certaine : 4 -Probable : 3 -Ne sait pas : 2 -Peu probable : 1 -Improbable : 0
Repreneur familier du secteur agricole	Le repreneur a-t-il travaillé auparavant dans le secteur agricole	Variable discrète à deux modalités : -Oui : 1

		-Non : 0
Méthode de calcul de la valeur de l'exploitation	Comment la valeur de l'exploitation a été calculée	Variable discrète à sept modalités : -Valeur patrimoniale : 1 -Valeur de remboursement : 2 -Valeur de rendement : 3 -Pondération entre les valeurs patrimoniales, de remboursement et de rendement : 4 -Valeur comptable : 5 -Autre : 6 -Ne sait pas : 0
Valeur calculée de l'exploitation	Valeur de l'exploitation au moment de l'enquête	Variable continue (en €)
		Variable discrète à deux classes : 100000 ≤ valeur < 300000 : 1 300000 ≤ valeur : 2
Valeur comptable	Valeur de l'exploitation au dernier exercice comptable	Variable continue (en €)
Si successeur CF, valeur de vente si successeur avait été HCF	Comment la valeur de vente changerait avec un HCF	Variable discrète à trois modalités : -Plus faible : 1 -Même valeur : 0 -Plus élevée : 2
Si successeur HCF, valeur de vente si successeur avait été CF	Comment la valeur de vente changerait avec un CF	Variable discrète à trois modalités : -Plus faible : 1 -Même valeur : 0 -Plus élevée : 2
Stratégie d'investissement	Stratégie d'investissement actuel de l'exploitant-e avant la situation de transmission	Variable discrète à trois modalités : -Investissement : 1 -Désinvestissement : 2 -Maintien de l'outil : 3
Raisons de l'investissement dans l'outil de travail	Raisons du choix d'investir dans le capital d'exploitation	Variable discrète à six modalités : -Rendre l'outil attractif pour un repreneur : 1 -Conserver un revenu complémentaire en retraite par détention de parts sociales ou fermage perçu sur des terres en propriété : 2 -Génération de revenu continu pour le successeur : 3 -Préparer le développement futur de l'exploitation : 4 -Autre : 5 -Aucun investissement : 0
Raisons de désinvestissement dans l'outil de travail	Raisons du choix de désinvestir dans le capital d'exploitation	Variable discrète à cinq modalités : -Rendre accessible financièrement l'exploitation à un repreneur : 1 -Raisons fiscales (taxes et impôts sur les biens à transmettre) : 2 -Contexte économique non favorable (prix des produits, prix des intrants,…) : 3

		-Autre : 4 -Aucun désinvestissement : 0
Raisons du maintien de l'outil de travail	Raisons de la stratégie de maintien des dépenses dans le capital d'exploitation	Variable discrète à cinq modalités : -Manque de motivation pour investir : 1 -Respect des investissements contraints (mise aux normes, matériel à renouveler,…) : 2 -Contraintes de financement ne permettant pas de développer l'exploitation : 3 -Autre (maintien des performances techniques du cheptel,…) : 4 -Aucun maintien : 0
Choix différent si arrêt des subventions PAC en 2020	La stratégie d'investissement changerait-elle avec l'arrêt des subventions de la PAC en 2020	Variable discrète à trois modalités : -Oui : 1 -Non : 0 -Ne sait pas : 2
Raisons d'un changement de stratégie d'investissement	Raisons de son changement de stratégie d'investissement avec l'arrêt des subventions PAC à l'horizon 2020	Question ouverte
Investissement/maintien/désinvestissement dans du matériel		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans le cheptel		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement immatériel (signe de qualité)		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans le foncier		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans les cultures		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans des bâtiments		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans d'autres actifs		Variable discrète : 1 ou 0
Montant total des investissements	Montant total des dépenses d'investissement dans le capital d'exploitation	Variable continue (en €)
Montant total du désinvestissement	Montant total de désinvestissement dans le capital d'exploitation	Variable continue (en €)
Montant total du maintien de l'outil	Montant total des dépenses contraintes et d'entretien ou de renouvellement du matériel, du cheptel pour maintenir leur performance	Variable continue (en €)
Difficulté de transmission liée au morcellement du foncier		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec les propriétaires fonciers		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente entre les associés		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise		Variable discrète : 1 ou 0

entente au sein de la famille		
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec le voisinage		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec la profession		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à une mauvaise entente avec le repreneur		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée au niveau de la retraite espérée		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée au statut juridique de l'exploitation		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée au montage juridique et fiscal de cession		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à la recherche d'un repreneur		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à la durée de la transmission		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à la lourdeur administrative		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée aux dates de départ et d'installation ne coïncidant pas	Faire coïncider les dates de départ, d'installation, de début de bail pour le repreneur et de comptabilité au moment de la transmission	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté de transmission liée à d'autres raisons	Autres difficultés rencontrées par les futurs cédants	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté majeure	Difficulté la plus importante ressentie ou vécue par le futur cédant dans la démarche de transmission	Variable discrète à seize modalités : -Morcellement du foncier: 1 -Entente avec les propriétaires fonciers : 2 -Entente entre les associés : 3 -Entente au sein de la famille : 4 -Entente avec le voisinage : 5 -Entente avec la profession : 6 -Entente avec le repreneur : 7 -Niveau de la retraite espérée : 8 -Statut juridique : 9 -Montage juridique et fiscal : 10 -Recherche d'un repreneur : 11 -Durée de la transmission : 12 -Lourdeur administrative : 13 -Dates de départ et d'installation coïncidant : 14 -Autre : 15 -Aucune difficulté : 0
Commentaires sur les difficultés	Question ouverte	
Indice d'information sur la préparation à la transmission	Quel est le niveau d'information du futur cédant sur la préparation à la transmission	Variable ordinale à trois modalités : -Très informé : 2 -Informé suffisamment : 1 -Pas du tout informé : 0
Connaissance des différents dispositifs d'accompagnement et de conseil à la transmission	Le futur cédant connaît-il quelques dispositifs d'aides et d'accompagnement et différents organismes professionnels en dispensant	Huit variables discrètes : -RDI : oui (1) ou non (0) -DICAA : oui (1) ou non (0) -DIAG : oui (1) ou non (0) -Conseils SAFER : oui (1) ou non (0) -Banque : oui (1) ou non (0)

		-Chambre d'agriculture : oui (1) ou non (0) -Centre de gestion : oui (1) ou non (0) -Autre : oui (1) ou non (0)
Conseil dans la transmission	Le futur cédant bénéficie-t-il de conseil dans sa démarche de transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Organismes de conseil	Nom des organismes professionnels conseillant le futur cédant dans sa démarche de transmission	Variable discrète à huit modalités à choix multiples : -Chambre d'agriculture : oui (1) ou non (0) -Centre de gestion : oui (1) ou non (0) -Association : oui (1) ou non (0) -Organisme en gestion de patrimoine : oui (1) ou non (0)-Chambre des notaires : oui (1) ou non (0) -SAFER : oui (1) ou non (0) -Banque : oui (1) ou non (0) -Autre : oui (1) ou non (0)
Conseil et accompagnement suffisants	Les accompagnements et les conseils apportés par les organismes extérieurs sont-ils suffisants selon le futur cédant	Variable discrète à trois modalités: -Oui : 1 -Non : 0 -Sans avis : 2
Raisons si dispositifs insuffisants	Question ouverte	
Impôt transmission	Le futur cédant sait-il s'il va payer un impôt au moment de la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Montant impôt transmission	Le futur cédant sait-il le montant d'impôts et de taxes payés au moment de la transmission	Variable continue (en €)
Pension de retraite	Montant de la future pension de retraite mensuelle (agricole et non agricole le cas échéant)	Variable continue (en €/mois)
		Variable discrète à deux classes : 500 ≤ retraite < 900 : 1 900 ≤ retraite : 2
Pension de retraite non agricole	Le futur cédant recevra-t-il une pension de retraite non agricole	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Epargne	Le futur cédant a-t-il épargné pour sa retraite	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Activité prévue en retraite	Le futur cédant envisage-t-il une activité en complément de sa retraite	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Activité en retraite	Activité qu'exercera le futur cédante en retraite	Variable nominale
Parcelle de subsistance	Le futur cédant conservera-t-il une parcelle de subsistance après la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Activité future sur l'exploitation	Le futur cédant conservera-t-il une activité sur l'exploitation après la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Changement du statut juridique	L'exploitation va-t-elle changer de statut juridique en vue de la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0

Évolution du statut juridique	Quelle évolution du statut juridique en vue de la transmission	Variable discrète à dix-sept modalités : -Entreprise individuelle ->GAEC : 1 -Entreprise individuelle ->SCEA : 2 -Entreprise individuelle->EARL : 3 -Entreprise individuelle->Autre : 4 -GAEC->Entreprise individuelle : 5 -GAEC->SCEA : 6 -GAEC->EARL : 7 -GAEC->Autre : 8 -EARL->Entreprise individuelle : 9 -EARL->GAEC : 10 -EARL->SCEA : 11 -EARL->Autre : 12 -SCEA->Entreprise individuelle : 13 -SCEA->GAEC : 14 -SCEA->EARL : 15 -SCEA->Autre : 16 -Aucune évolution : 0
Explication du changement du statut juridique	Raison du changement du statut juridique avant la transmission	Variable discrète à six modalités : -Faciliter la vente des capitaux : 1 -Réduire la facture fiscale : 2 -Limiter le contrôle des structures : 3 -Continuer une activité agricole avec le successeur pendant quelque temps : 4 -Autre (…..) : 5 -Aucun changement : 0
Parts sociales conservées	Le futur cédant va-til conserver des parts sociales après la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Parts sociales	Dans le cas d'une forme sociétaire, pourcentage de parts sociales conservées par le futur cédant après la transmission	Variable continue (en %)
		Variable discrète à deux classes : 0 ≤ pourcentage < 20 : 1 20 ≤ pourcentage : 2
Terres en propriété conservées	Le futur cédant possédant des terres en propriété en conservera-t-il après la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
SAU conservée en propriété	Nombre d'ha de SAU en propriété conservés par l'exploitant-e après la transmission	Variable continue (en ha)
		Variable discrète à trois classes : 0 ≤ SAU < 20 : 1 20 ≤ SAU < 40 : 2 40 ≤ SAU : 3
Devenir de la maison d'habitation dans le cas où elle est partie intégrante des bâtiments d'exploitation	Question ouverte	

Préférences en termes de montage et de financement de la transmission	Question ouverte	
Influence de la PAC 2014/2019 sur la stratégie d'investissement	La réforme de la PAC 2013 a-t-elle motivé à investir/désinvestir/maintenir en l'état l'outil de production	Variable discrète à quatre modalités : -Investissement : 1 -Désinvestissement : 2 -Maintien de l'outil : 3 -Aucun effet : 0
Raisons de l'influence de la réforme de la PAC de 2013	Question ouverte	
Influence de PAC 2014/2019 sur date de transmission	La dernière de la PAC 2013 a-t-elle fait changer la date de transmission	Variable discrète à trois modalités : -Avancer : 1 -Repousser : 2 -Pas de changement : 0
Raisons du changement de date de transmission	Question ouverte	
MAE	L'exploitation sera-t-elle impliquée dans une mesure agro-environnementale (MAE) au moment de la transmission	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
MAE contraignante	S'il y a une MAE en cours au moment de la transmission, représente-t-elle une contrainte	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Frein d'une MAE à la transmission	Raison pour laquelle la MAE est une contrainte à la transmission	Variable discrète à trois modalités : -Retardement de la date de transmission : 1 -Obligation de trouver un repreneur continuant la MAE : 2 -Remboursement des aides MAE : 3
Sexe		Variable discrète à deux modalités : -Homme : 1 -Femme : 2
Nombre d'années chef exploitation	Indication de durée en tant que chef d'exploitation	Variable continue (en années)
Niveau de formation	Plus haut niveau d'étude atteint par le futur cédant	Variable discrète à six modalités : -Aucun ou niveau primaire : 1 -Brevet des collèges ou BEP ou BPA : 2 -Baccalauréat ou professionnel : 3 -BTS ou IUT : 4 -Diplôme universitaire (hors doctorat), ou grandes écoles : 5 -Doctorat : 6
Activité extérieure	Présence d'une activité réalisée en dehors de l'exploitation	Variable discrète à trois modalités : -Salariée : 1 -Non salariée : 2 -Aucune : 0
Part temps de travail extérieur	Si le futur cédant a une activité salariée ou non salariée extérieure, quelle part de son temps de travail y consacre-t-il	Variable continue (en %)
En couple	Statut marital du futur cédant	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Conjoint(e) travaillant sur l'exploitation	Si le futur cédant est en couple,	Variable discrète :

	le ou la conjoint(e) travaille-t-il(elle) sur l'exploitation	-Oui : 1 -Non : 0
Activité salariée extérieure conjoint(e)	Le ou la conjoint(e) du futur cédant travaille-t-il(elle) à l'extérieur	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Bassin de production	Commune où se situe l'exploitation	Variable nominale
Aides PAC	Montant total d'aides de la PAC (DPU + autres primes) reçu en 2013	Variable continue (en €)
		Variable discrète à trois classes : 2000 ≤ aides PAC < 20000 : 1 20000 ≤ aides PAC < 40000 : 2 40000 ≤ aides PAC : 3
Statut juridique	Statut juridique de l'exploitation	Variable discrète à quatre modalités : -Entreprise individuelle : 1 -GAEC : 2 -EARL : 3 -SCEA : 4 -Autre (SA, SARL, autre) : 5
Associés	Nombre d'associés au sein de l'exploitation si elle est sous forme sociétaire (cas des EARL, SCEA)	Variable continue
Chef(s) d'exploitation	Nombre de chefs d'exploitation travaillant avec le futur cédant enquêté (cas des GAEC)	Variable continue
Conjoint(e)s collaborateur(-trice)s	Nombre de conjoint(e)s collaborateur(-trice)s travaillant avec le futur cédant	Variable continue
Salariés temps plein	Nombre de salariés à temps plein travaillant avec le futur cédant	Variable continue
Salariés temps partiel	Nombre de salariés à temps partiel travaillant avec le futur cédant	Variable continue
Aide familial	Nombre d'aides familiaux travaillant avec le futur cédant	Variable continue
Mode de production	Mode de production principal de l'exploitation	Variable discrète à six modalités : -Agriculture conventionnelle : 1 -Agriculture biologique : 2 -Agriculture raisonnée : 3 -Label Rouge : 4 -Bleu Blanc Cœur : 5 -Autre (agroécologie, autre) : 6
Otex principale	Orientation technico-économique principale de l'exploitation	Variable discrète à seize modalités : -Céréales, oléagineux, protéagineux : 1 -Autres grandes cultures : 2 -Horticulture : 3 -Maraîchage : 4 -Fruits ou autres cultures permanentes : 5 -Bovins lait : 6 -Bovins viande : 7 -Bovins lait et viande : 8 -Ovins, caprins ou autres herbivores : 9 -Granivores : 10

		-Polyculture : 11 -Poly-élevage à orientation herbivores : 12 -Poly-élevage à orientation granivores : 13 -Grandes cultures et herbivores : 14 -Autres combinaisons culture(s) élevage(s) : 15 -Autre : 16
Vaches laitières	Nombre de vaches laitières au sein de l'exploitation	Variable continue
Vaches de réforme	Nombre de vaches de réforme au sein de l'exploitation	Variable continue
Autres bovins	Nombre d'autres bovins (dont veaux) au sein de l'exploitation	Variable continue
Truies	Nombre de truies au sein de l'exploitation	Variable continue
Porcs d'engraissement	Nombre de porcs d'engraissement au sein de l'exploitation	Variable continue
Brebis	Nombre de brebis au sein de l'exploitation	Variable continue
Moutons et chèvres	Nombre de moutons et de chèvres au sein de l'exploitation	Variable continue
Volaille	Nombre de têtes de volaille au sein de l'exploitation	Variable continue
Activités hors agricoles	Activités tierces à la production agricole sur l'exploitation	Variable discrète à six modalités : -Agro-tourisme : 1 ou 0 -Vente directe : 1 ou 0 -Transformation : 1 ou 0 -Artisanat : 1 ou 0 -Travaux agricoles pour tiers : 1 ou 0 -Autre (ferme pédagogique, autre) : 1 ou 0
SAU	SAU de l'exploitation	Variable continue (en ha)
		Variable discrète à trois classes : $20 \leq SAU < 60$: 1 $60 \leq SAU < 100$: 2 $100 \leq SAU$: 3
SAU en propriété	SAU en propriété de l'exploitation	Variable continue (en ha)
		Variable discrète à trois classes : $0 \leq SAU < 20$: 1 $20 \leq SAU < 40$: 2 $40 \leq SAU$: 3
SAU en fermage	SAU en fermage de l'exploitation	Variable continue (en ha)
		Variable discrète à trois classes : $0 \leq SAU < 30$: 1 $30 \leq SAU < 60$: 2 $60 \leq SAU$: 3
Îlots	Nombre d'îlots PAC de l'exploitation	Variable continue
Terres louées par tiers	Nombre d'ha possédés et loués par un tiers	Variable continue (en ha)
Taille moyenne des îlots en propriété	Taille moyenne des îlots PAC en propriété de l'exploitation	Variable continue (en ha)

Taille moyenne des îlots en fermage	Taille moyenne des îlots PAC en fermage de l'exploitation	Variable continue (en ha)
Foncier sous forme sociétaire	Si une partie ou l'ensemble du foncier est détenu sous forme sociétaire	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Type de société portant le foncier	Forme sociétaire détenant une partie ou l'ensemble du foncier de l'exploitation	Variable discrète à trois modalités : -GFA : 1 -SCI : 2 -Autre : 3 -Aucune : 0
Production brute	Production brute (PB) de l'exploitation agricole (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)
		Variable discrète à trois classes : 0 < PB < 300 000 : 1 300 000 <PB < 500 000 : 2 500 000 < PB : 3
EBE	EBE de l'exploitation agricole (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)
		Variable discrète à six classes : 0 <EBE < 20 000 : 1 20 000 < EBE < 40 000 : 2 40 000 < EBE < 60 000 : 3 60 000 < EBE < 80 000 : 4 80 000 < EBE < 100 000 : 5 100 000 < EBE : 6
Résultat courant	Résultat courant avant impôt (RCAI) de l'exploitation (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)
		Variable discrète à cinq classes : RCAI < 0 : 1 0 < RCAI < 20 000 : 2 20 000 < RCAI < 40 000 : 3 40 000 < RCAI < 60 000 : 4 60 000 < RCAI : 5
Marge brute	Marge brute (MB) annuelle globale de l'exploitation (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)
		Variable discrète à quatre classes : 0 < MB < 100 000 : 1 100 000 < MB < 200 000 : 2 200 000 < MB < 300 000 : 3 300 000 < MB : 4
EBE moyen 10	EBE moyen sur les dix dernières années de l'exploitation	Variable continue (en €)
Régime fiscal	Régime fiscal auquel est soumise l'exploitation agricole	Variable discrète à deux modalités : -Impôt sur le revenu : 1 -Impôt sur les sociétés : 2

Annexe VII : Variables utilisées dans les analyses sur les nouveaux installés

VARIABLES	DEFINITIONS	TYPE
Durée d'activité	Durée d'activité depuis la date à laquelle s'est installé le nouvel installé	Variable continue (en mois)
		Variable discrète à trois classes : 0 ≤ durée < 30 : 1 30 ≤ durée < 60 : 2 60 ≤ durée : 3
Cadre de l'installation	Installation faite en CF ou HCF	Variable discrète : -CF : 1 -HCF : 2
Motivations pour travailler dans le milieu agricole		Variable discrète à cinq modalités : -Style de vie : 1 -Transmission du patrimoine familial entre générations : 2 -Métier choisi : 3 -Pas d'autres alternatives : 4 -Autre : 5
Type d'exploitation envisagé	Activité de production souhaitée lors de la recherche d'une exploitation pour installation	Question ouverte
Type de recherche d'exploitation par un installé HCF : Recherche directe du cédant		Variable discrète : 1 ou 0
Type de recherche d'exploitation par un installé HCF : Recherche par le RDI de la Chambre d'agriculture		Variable discrète : 1 ou 0
Type de recherche d'exploitation par un installé HCF : Recherche à l'aide d'un autre organisme (Terres de liens, SAFER,…)		Variable discrète : 1 ou 0
Type de recherche d'exploitation par un installé HCF : Autre (bouche à oreille, offre d'un groupement,…)		Variable discrète : 1 ou 0
Valeur de la reprise	Valeur totale du coût de la reprise ou de la création de l'exploitation	Variable continue (en €)
		Variable discrète à trois classes : 50 000 ≤ valeur < 150 000 : 1 150 000 ≤ valeur < 250 000 : 2 250 000 ≤ valeur : 3
Apport personnel	Niveau d'apport personnel à la reprise ou à la création de	Variable continue (en €)

	l'exploitation	Variable discrète à deux classes : 0 ≤ valeur < 20 000 : 1 20 000 ≤ valeur : 2
Apport personnel en pourcentage	Niveau d'apport personnel à la reprise ou à la création de l'exploitation en pourcentage du financement	Variable continue (en %)
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Aspects financiers	Rentabilité de l'outil (EBE, marge brute, résultat net, endettement,…) sur les cinq dernières années avant la cession	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Aspects environnementaux	Mode de production non intensif, présence de MAE,…	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Mise aux normes	Exploitation avec mises aux normes à jour réglementairement	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : État sanitaire du cheptel	Inspections vétérinaires à jour et cheptel en bonne santé	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : État du matériel et des bâtiments	Matériels et bâtiments récents (absence de vétusté,…)	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Structuration du foncier	Majeure partie du foncier autour de l'exploitation	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Situation géographique	Situation géographique de l'exploitation (enclavement, voisinage,…)	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Temps de travail		Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Possibilité d'avoir des loisirs		Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Taille	Taille de la SAU	Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Otex		Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Valeur de l'exploitation		Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Bonne relation avec le cédant		Variable discrète : 1 ou 0
Aspect important dans la recherche de		Variable discrète : 1 ou 0

l'exploitation pour installation : Potentiel de débouchés		
Aspect important dans la recherche de l'exploitation pour installation : Autre		Variable discrète : 1 ou 0
Premier aspect le plus important dans la recherché de l'exploitation pour installation		Variable discrète : 1 ou 0 pour chacun des aspects listés ci-dessus
Deuxième aspect le plus important dans la recherché de l'exploitation pour installation		Variable discrète : 1 ou 0 pour chacun des aspects listés ci-dessus
Troisième aspect le plus important dans la recherché de l'exploitation pour installation		Variable discrète : 1 ou 0 pour chacun des aspects listés ci-dessus
Commentaire	Commentaires sur les aspects de l'exploitation déterminant le choix	Question ouverte
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex : Niveau des prix des biens produits	Niveau des prix des biens produits au sein de cette Otex	Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Structuration du foncier	Structuration du foncier autour des bâtiments principaux de l'exploitation	Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Temps de travail		Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Possibilité d'avoir des loisirs		Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Bon état du capital	Capital d'exploitation (matériel, cheptel,…) en bon état	Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Les aides publiques	Aides à l'installation et aides PAC sur cette Otex	Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Contrats commerciaux	Contrats commerciaux en cours (groupements, industriels,…)	Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Niveau des prix des intrants		Variable discrète : 1 ou 0
Indicateur qui a incité à reprendre cette Otex Autre	Autre indicateur qui a incité à reprendre cette Otex	Variable discrète : 1 ou 0
Premier indicateur le plus important qui a incité à reprendre cette Otex		Variable discrète : 1 ou 0 pour chacun des indicateurs ci-dessus
Deuxième indicateur le plus important qui a incité à reprendre cette Otex		Variable discrète : 1 ou 0 pour chacun des indicateurs ci-dessus
Troisième indicateur le plus important qui a incité à reprendre cette Otex		Variable discrète : 1 ou 0 pour chacun des indicateurs ci-dessus
Stratégie du cédant changé en cadre familial	Le repreneur a-t-il fait changer la stratégie d'investissement du cédant (en CF)	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Stratégie d'investissement	Stratégie d'investissement du cédant avant la	Variable discrète à quatre modalités : -Investissement : 1 -Désinvestissement : 2

	transmission si le repreneur l'a influencé (en CF)	-Maintien de l'outil : 3 -Si non précédemment : 0
Raisons d'investissement dans l'outil de travail	Raisons du choix d'investir dans le capital d'exploitation	Variable discrète à cinq modalités : -Conserver un revenu complémentaire en retraite par détention de parts sociales ou fermage perçu sur des terres en propriété : 1 -Génération de revenu continu pour le successeur : 2 -Préparer le développement futur de l'exploitation : 3 -Autre : 4 -Si pas de changement de stratégie : 0
Raisons de désinvestissement dans l'outil de travail	Raisons du choix de désinvestir dans le capital d'exploitation	Variable discrète à cinq modalités : -Rendre accessible financièrement l'exploitation à un repreneur : 1 -Raisons fiscales (taxes et impôts sur les biens à transmettre) : 2 -Contexte économique non favorable (prix des produits, prix des intrants,…) : 3 -Autre : 4 - Si pas de changement de stratégie : 0
Raisons du maintien de l'outil de travail	Raisons de la stratégie de maintien des dépenses dans le capital d'exploitation	Variable discrète à cinq modalités : -Manque de motivation pour investir : 1 -Respect des investissements contraints (mise aux normes, matériel à renouveler,…) : 2 -Contraintes de financement ne permettant pas de développer l'exploitation : 3 -Autre (maintien des performances techniques du cheptel,…) : 4 - Si pas de changement de stratégie : 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans du matériel		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans le cheptel		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans l'immatériel (signe de qualité)		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans le foncier		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans les cultures		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans les bâtiments		Variable discrète : 1 ou 0
Investissement/maintien/désinvestissement dans d'autres actifs		Variable discrète : 1 ou 0
Montant total des investissements	Montant total des dépenses	Variable continue (en €)

	d'investissement dans le capital d'exploitation	
Montant total du désinvestissement	Montant total de désinvestissement dans le capital d'exploitation	Variable continue (en €)
Montant total du maintien de l'outil	Montant total des dépenses contraintes et d'entretien ou de renouvellement du matériel, du cheptel pour maintenir leur performance	Variable continue (en €)
Montage financier et juridique imposé	Le montage juridique et financier de l'achat de l'exploitation a-t-il été imposé au repreneur	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Type de financement pour le foncier		Question ouverte
Type de financement pour le capital d'exploitation		Question ouverte
Capitaux extérieurs	Le nouvel installé a-t-il fait appel à des capitaux extérieurs pour financer son installation	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Financeur extérieur	Type de financeur extérieur (capital porté par un tiers hors prêts familiaux et bancaires)	Variable discrète à cinq modalités : -Fonds d'investissement : 1 -Crédit vendeur : 2 -Groupement : 3 -Autre : 4 -Aucun : 0
Type de financement qui aurait pu être envisagé pour le foncier et les capitaux d'exploitation		Question ouverte
Difficulté importante lors de l'installation : La mise en concurrence avec plusieurs repreneurs		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Le morcellement du foncier		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : L'accord des multiples propriétaires fonciers		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Le financement du foncier		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Le financement des capitaux d'exploitation		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : La durée de la transmission		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : La négociation avec le cédant		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Les contrôles administratifs (CDOA, DDTM,…)		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Manque de suivi et de conseil de la Chambre		Variable discrète : 1 ou 0

d'agriculture		
Difficulté importante lors de l'installation : Recherche du foncier		Variable discrète 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Lourdeur administrative		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Acceptation du projet par le voisinage		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Choix contraint de l'exploitation		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Durée de création de l'activité		Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté importante lors de l'installation : Autre	Autre difficulté rencontrée lors de l'installation	Variable discrète : 1 ou 0
Difficulté majeure	Difficulté la plus importante rencontrée lors de l'installation	Variable discrète : 1 ou 0 pour chacune des difficultés listées ci-dessus
Commentaires sur les difficultés		Question ouverte
Aides à l'installation	Le nouvel installé a-t-il reçu des aides à son installation	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Aide reçue à l'installation : DJA		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Conseils de la Chambre d'agriculture		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Prêts moyen terme spéciaux bonifiés		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Aide SIJA	Aide de la Région Bretagne (soutien à l'installation des JA en diversification et/ou HCF)	Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Aide attribuée aux plus de 40 ans (HCF) de la Région Bretagne : 5		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Aide du PIDIL (Programme pour l'installation et le développement des initiatives locales)		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Aide du Conseil général		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Aide d'une intercommunalité		Variable discrète : 1 ou 0
Aide reçue à l'installation : Autre		Variable discrète : 1 ou 0
Dispositifs d'accompagnement suffisants	Le nouvel installé considère-t-il que les dispositifs d'aides et d'accompagnement à l'installation sont suffisants	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Raisons de l'insuffisance des dispositifs d'accompagnement		Question ouverte

Dispositifs d'aides et d'accompagnement supplémentaires pertinents		Question ouverte
Sexe		Variable nominale à deux modalités : -Homme : 1 -Femme : 2
Relation avec le cédant	Type de relation entretenu par rapport au cédant qui a transmis	Variable discrète à sept modalités : -Membre de la famille jusqu'au 3e degré : 6 -Associé de l'exploitation : 5 -Salarié de l'exploitation : 4 -Stagiaire de l'exploitation : 3 -Voisin : 2 -Autre relation : 1 -Aucune relation : 0
Âge	Âge du nouvel installé	Variable continue (en années)
		Variable discrète à deux classes : 18 ≤ âge < 30 : 1 30 ≤ âge : 2
Niveau de formation	Plus haut niveau d'étude atteint par le nouvel installé	Variable discrète à six modalités : -Aucun ou niveau primaire : 1 -Brevet des collèges ou BEP ou BPA : 2 -Baccalauréat ou professionnel : 3 -BTS ou IUT : 4 -Diplôme universitaire (hors doctorat), ou grandes écoles : 5 -Doctorat : 6
Temps de travail	Temps de travail hebdomadaire sur l'exploitation	Variable continue (en h/semaine)
		Variable discrète à deux classes : 40 ≤ temps < 60 : 1 60 ≤ temps : 2
Activité salariée hors exploitation	Savoir si le nouvel installé a une activité salariée hors de son exploitation	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Temps consacré à l'activité salariée hors exploitation	Temps du nouvel installé dévolu à une activité salariée extérieure	Variable continue (en h/semaine)
		Variable discrète à deux classes : 0 ≤ temps < 1 : 1 1 ≤ temps : 2
Statut marital	Statut marital du nouvel installé	Variable discrète : -En couple : 1 -Pas en couple : 0
Activité sur l'exploitation conjoint(e)	Le ou la conjoint(e) du nouvel installé travaille-	Variable discrète : -Oui : 1

	t-il (elle) sur l'exploitation	-Non : 0
Activité extérieure conjoint(e)	Le ou la conjoint(e) du nouvel installé a-t-il (elle) une activité extérieure à l'exploitation	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Revenu conjoint(e)	Le ou la conjoint(e) du e nouvel installé perçoit-il (elle) un revenu d'une activité extérieure	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Bassin de production	Commune où se situe l'exploitation	Variable nominale
Statut juridique	Statut juridique de l'exploitation	Variable discrète à quatre modalités : -Entreprise individuelle : 1 -GAEC : 2 -EARL : 3 -SCEA : 4 -Autre (SA, SARL, autre) : 5
Mode de production	Mode de production principal de l'exploitation	Variable discrète à six modalités : -Agriculture conventionnelle : 1 -Agriculture biologique : 2 -Agriculture raisonnée : 3 -Label Rouge : 4 -Bleu Blanc Cœur : 5 -Autre (agroécologie, autre) : 6
Otex principale	Orientation technico-économique principale de l'exploitation	Variable discrète à seize modalités : -Céréales, oléagineux, protéagineux : 1 -Autres grandes cultures : 2 -Horticulture : 3 -Maraîchage : 4 -Fruits ou autres cultures permanentes : 5 -Bovins lait : 6 -Bovins viande : 7 -Bovins lait et viande : 8 -Ovins, caprins ou autres herbivores : 9 -Granivores : 10 -Polyculture : 11 -Poly-élevage à orientation herbivores : 12 -Poly-élevage à orientation granivores : 13 -Grandes cultures et herbivores : 14 -Autres combinaisons culture(s) élevage(s) : 15 -Autre : 16
Vaches laitières	Nombre de vaches laitières au sein de l'exploitation	Variable continue
Vaches de réforme	Nombre de vaches de	Variable continue

	réforme au sein de l'exploitation	
Autres bovins	Nombre d'autres bovins (dont veaux) au sein de l'exploitation	Variable continue
Truies	Nombre de truies au sein de l'exploitation	Variable continue
Porcs d'engraissement	Nombre de porcs d'engraissement au sein de l'exploitation	Variable continue
Brebis	Nombre de brebis au sein de l'exploitation	Variable continue
Moutons et chèvres	Nombre de moutons et de chèvres au sein de l'exploitation	Variable continue
Volaille	Nombre de têtes de volaille au sein de l'exploitation	Variable continue
Activités hors agricoles	Activités tierces à la production agricole sur l'exploitation	Variable discrète : 1 ou 0
Agro-tourisme	Visite à la ferme, gîtes…	Variable discrète : 1 ou 0
Vente directe		Variable discrète: 1 ou 0
Transformation		Variable discrète: 1 ou 0
Artisanat		Variable discrète: 1 ou 0
Travaux agricoles pour tiers		Variable discrète: 1 ou 0
Autre (ferme pédagogique, autre)		Variable discrète: 1 ou 0
Développement de nouvelles activités	Le nouvel installé a-t-il l'intention de développer d'autres activités sur son exploitation	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Activités développées	Activités que le nouvel installé souhaite développer	Variable discrète à vingt-deux modalités : Céréales, oléagineux, protéagineux : 1 Autres grandes cultures : 2 Horticulture : 3 Maraîchage : 4 Fruits ou autres cultures permanentes : 5 Bovins lait : 6 Bovins viande : 7 Bovins lait et viande : 8 Ovins, caprins ou autres herbivores : 9 Granivores : 10 Polyculture : 11 Poly-élevage à orientation herbivores : 12 Poly-élevage à orientation granivores :

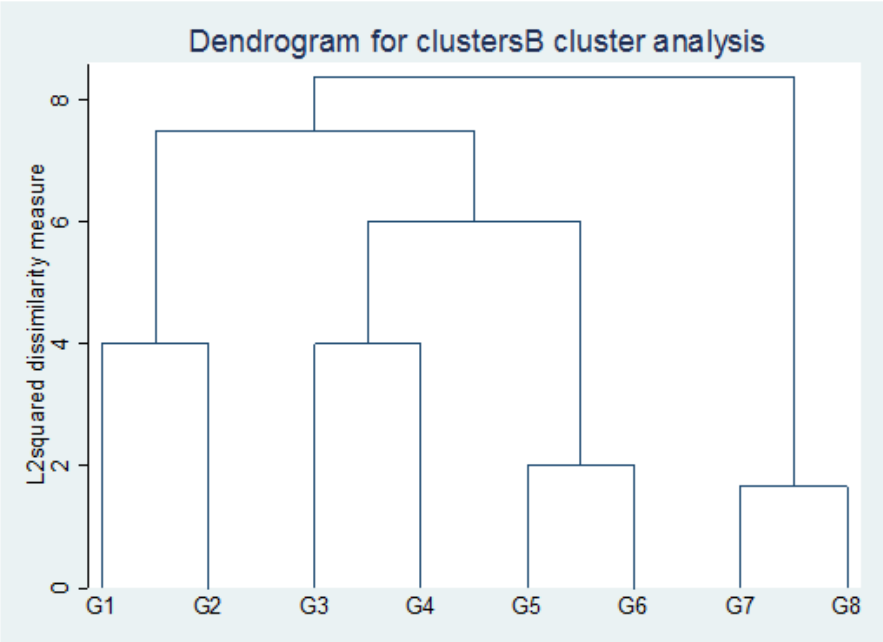
		13 Grandes cultures et herbivores : 14 Autres combinaisons culture(s) élevage(s) : 15 Agro-tourisme : 16 Vente directe : 17 Transformation : 18 Artisanat : 19 Travaux agricoles pour tiers : 20 Autre (ferme pédagogique, autre) : 21 Aucune : 0
SAU	SAU de l'exploitation	Variable continue (en ha)
		Variable discrète à trois classes : 0 ≤ SAU < 50 : 1 50 ≤ SAU < 100 : 2 100 ≤ SAU : 3
SAU en propriété	SAU en propriété de l'exploitation	Variable continue (en ha)
		Variable à deux classes : 0 ≤ SAU < 10 : 1 10 ≤ SAU : 2
SAU en fermage	SAU en fermage de l'exploitation	Variable continue (en ha)
		Variable discrète à trois classes : 0 ≤ SAU < 50 : 1 50 ≤ SAU < 100 : 2 100 ≤ SAU : 3
Taille moyenne des îlots en propriété	Taille moyenne des îlots PAC en propriété de l'exploitation	Variable continue (en ha)
Taille moyenne des îlots en fermage	Taille moyenne des îlots PAC en fermage de l'exploitation	Variable continue (en ha)
Foncier sous forme sociétaire	Si une partie ou l'ensemble du foncier est détenu sous forme sociétaire	Variable discrète : -Oui : 1 -Non : 0
Type de société portant le foncier	Forme sociétaire détenant une partie ou l'ensemble du foncier de l'exploitation	Variable discrète à quatre modalités : -GFA : 1 -SCI : 2 -Autre : 3 -Aucune : 0

Associés	Nombre d'associés au sein de l'exploitation si elle est sous forme sociétaire (cas des EARL, SCEA…)	Variable continue
Chef(s) d'exploitation	Nombre de chefs d'exploitation travaillant avec le nouvel installé enquêté (cas des GAEC)	Variable continue
Conjoint-e collaborateur-rice	Nombre de conjoint-e collaborateur-rice travaillant avec le nouvel installé	Variable continue
Salariés temps plein	Nombre de salariés à temps plein travaillant avec le nouvel installé	Variable continue
Salariés temps partiel	Nombre de salariés à temps partiel travaillant avec le nouvel installé	Variable continue
Aide familial	Nombre d'aide familial travaillant avec le nouvel installé	Variable continue
Autre main d'oeuvre	Autre main d'œuvre travaillant sur l'exploitation du nouvel installé	Variable continue
Aides PAC	Montant total d'aides de la PAC (DPU + autres primes) reçu en 2013	Variable continue (en €)
		Variable discrète à trois classes : 0 ≤ aides PAC < 15 000 : 1 15 000 ≤ aides PAC ≤ 30 000 : 2 30 000 ≤ aides PAC : 3
Revenu annuel net	Revenu net que s'est octroyé le nouvel installé lors du dernier exercice comptable	Variable continue (en €)
		Variable discrète à deux classes : 5 000 ≤ revenu < 25 000 : 1 25 000 ≤ revenu : 2
EBE	EBE EBE de l'exploitation agricole (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)

		Variable discrète à quatre classes : -1000 ≤ EBE < 0 : 1 0 ≤ EBE < 50 000 : 2 50 000 ≤ EBE < 100 000 : 3 100 000 ≤ EBE : 4
Résultat courant	Résultat courant avant impôt (RCAI) de l'exploitation (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)
		Variable discrète à trois classes : -7 000 ≤ RCAI < 0 : 1 0 ≤ RCAI < 20 000 : 2 20 000 ≤ RCAI : 3
Marge brute	Marge brute (MB) annuelle globale de l'exploitation (au dernier exercice comptable)	Variable continue (en €)
		Variable discrète à deux classes : 30 000 ≤ MB < 300 000 : 1 300 000 ≤ MB : 2
Régime fiscal	Régime fiscal auquel est soumise l'exploitation agricole	Variable discrète à deux modalités : -Impôt sur le revenu : 1 -Impôt sur les sociétés : 2

Annexe VIII : Dendrogramme et indices de Duda-Hart de la classification hiérarchique des nouveaux installés selon les difficultés rencontrées à l'installation

Dendrogramme à huit groupes

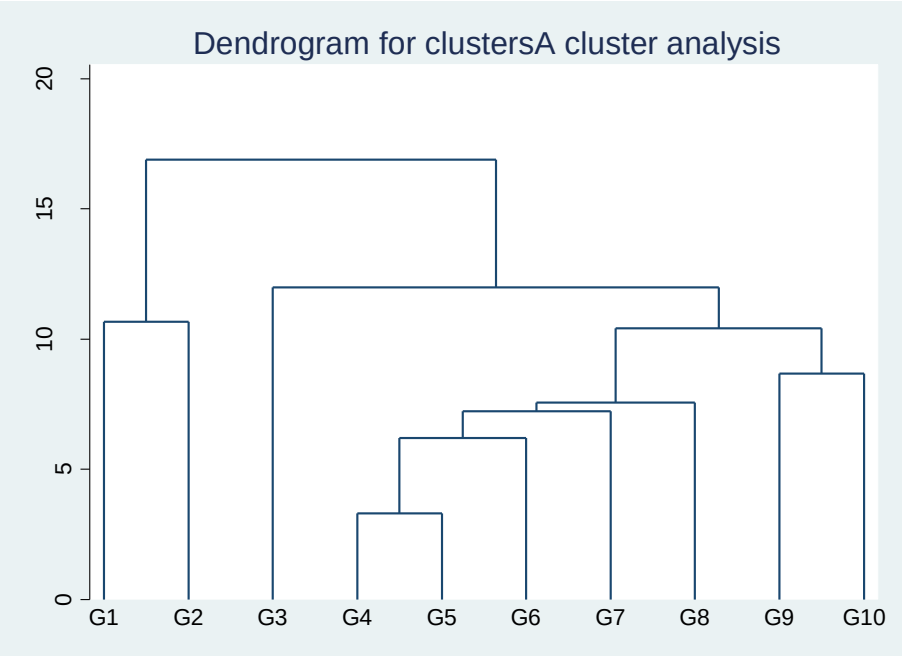


Indices de Duda-Hart

Number of clusters	Duda/Hart Je(2)/Je(1)	Duda/Hart pseudo T-squared
1	0.7575	2.88
2	0.6809	2.81
3	0.5000	3.00
6	0.0000	.
7	0.3750	1.67
8	0.0000	.

Annexe IX : Dendrogramme et indices de Duda-Hart de la classification hiérarchique des futurs cédants selon les difficultés rencontrées lors de leur démarche de transmission

Dendrogramme à dix groupes



Indice de Duda-Hart

Number of clusters	Duda/Hart Je(2)/Je(1)	Duda/Hart pseudo T-squared
1	0.8278	4.78
2	0.8199	3.74
3	0.2727	10.67
4	0.7991	3.52
5	0.2778	7.80
6	0.7431	3.11
7	0.6543	3.70
8	0.4364	5.17
9	0.3125	6.60
10	0.3333	6.00
11	0.0000	.
14	0.0000	.

Annexe X : Comparaison par paire des groupes des futurs cédants identifiés par classification hiérarchique, pour plusieurs variables

Les chiffres correspondent à des fréquences (en %) d'agriculteurs dans chaque groupe par modalité, sauf pour les chiffres qui correspondent à « Moyenne » et qui sont la moyenne de la variable et pour les chiffres qui correspondent à « NO » et qui sont les nombres d'observations. « Na » est utilisée pour les données manquantes.

La comparaison statistique se fait par un t-test pour les comparaisons de moyenne, et par un test exact de Fisher pour les comparaisons de fréquences. Les astérisques correspondent aux significativités : *probabilité<0,10 ; **probabilité<0,05 ; ***probabilité<0,01. Seules les variables du Thème 1 sont présentées.

THÈME 1 : Volonté de transmettre				
VARIABLE		Groupe 1 (%)	Groupe 2 (%)	Comparaison par paire de groupes (T-test et test exact de Fisher)
Âge	**Moyenne :** **NO :**	56 6	57 19	
Intention de transmettre	**Oui :** **Non :** **NO :**	100 0 6	100 0 19	
Durée avant la transmission	**Moyenne :** **NO :**	62 6	44 18	
Choix d'une date de transmission	**Oui :** **Non :** **NO :**	100 0 6	94.7 5.3 19	
Préférence de transmission	En totalité : En plusieurs étapes : **NO :**	100 0 6	73.5 26.3 19	
Successeur	**Oui :** **Non :** **NO :**	0 100 6	68.4 31.6 19	***
Recherche du repreneur	Recherche par lui-même : Recherche à l'aide d'un organisme : Pas de recherche : Autre : En recherche : **NO :**	Na Na Na Na Na Na 0	23.1 0 69.2 7.7 0 13	
Le repreneur	Membre de la famille jusqu'au 3e degré : Associé de l'exploitation : Salarié de l'exploitation : Stagiaire de l'exploitation : Voisin : Autre relation : Aucune relation : **NO :**	Na Na Na Na Na Na Na 0	76.9 0 0 0 7.7 15.4 0 13	
Probabilité de	Certain :	Na	84.6	

reprise	Probable : Ne sait pas : Peu probable : Improbable : **NO :**	Na Na Na Na 0	15.4 0 0 0 13	
Repreneur familier du secteur agricole	**Oui :** **Non :** **NO :**	Na Na 0	100 0 13	
Méthode de calcul de la valeur de l'exploitation	Valeur patrimoniale : Valeur de remboursement : Valeur de rendement : Pondération entre ces valeurs : Valeur comptable : Autre : Ne sait pas : **NO :**	16.7 0 0 15.8 0 33.3 16.7 6	0 0 0 33.3 0 33.3 16.7 19	
Valeur calculée de l'exploitation	Moyenne : **NO :**	363000 5	264333 6	
Si successeur CF, valeur de vente si successeur avait été HCF	Plus faible : Même valeur : Plus élevée : **NO :**	Na Na Na 0	0 20 80 10	
Si successeur HCF, valeur de vente si successeur avait été CF	Plus faible : Même valeur : Plus élevée : **NO :**	Na Na Na 0	0 100 0 3	

Annexe XI : Comparaison des futurs cédants investisseurs et des futurs cédants non-investisseurs

Les chiffres correspondent à des fréquences (en %) d'agriculteurs dans chaque groupe par modalité, sauf pour les chiffres qui correspondent à « Moyenne » et qui sont la moyenne de la variable et pour les chiffres qui correspondent à « NO » et qui sont les nombres d'observations.

La comparaison statistique se fait par un t-test pour les comparaisons de moyenne, et par un test exact de Fisher pour les comparaisons de fréquences. Les astérisques correspondent aux significativités : *probabilité<0,10 ; **probabilité<0,05 ; ***probabilité<0,01. Seules les variables pour lesquelles la comparaison statistique était significative sont présentées.

CARACTÉRISTIQUES DE L'EXPLOITATION				
VARIABLES		**Groupe des futurs cédants investisseurs**	**Groupe des futurs cédants non investisseurs**	**Comparaison Statistique (t-test ou test exact de Fisher)**
Statut juridique	Entreprise individuelle : GAEC : EARL : SCEA : Autre : **NO :**	14.3 42.9 21.4 21.4 0 14	27.3 9.1 63.6 0 0 11	*
Chef(s) d'exploitation	**Moyenne :** **NO :**	0.5 14	0.1 11	*

Foncier

VARIABLES		**Groupe des futurs cédants investisseurs**	**Groupe des futurs cédants non investisseurs**	**Comparaison Statistique (t-test ou test exact de Fisher)**
SAU	**Moyenne :** **NO :**	103.2 14	64.1 11	**
SAU (classes)	20 ≤ SAU < 60 : 60 ≤ SAU < 100 : 100 ≤ SAU : **NO :**	28.6 21.4 50.0 14	36.4 54.5 9.1 11	*
SAU en fermage (classes)	0 ≤ SAU < 30 : 30 ≤ SAU < 60 : 60 ≤ SAU : **NO :**	42.9 14.3 42.9 14	36.4 54.5 9.1 11	*

Résultats économiques

VARIABLES	**Groupe des futurs cédants**	**Groupe des futurs cédants**	**Comparaison Statistique (t-test**

		investisseurs	non investisseurs	ou test exact de Fisher)
Production brute	**Moyenne :** **NO :**	535239.5 14	235498.7 11	**
EBE	**Moyenne :** **NO :**	111341.7 14	54030.4 11	**
EBE (classes)	0 <EBE < 20 000 : 20 000 < EBE < 40 000 : 40 000 < EBE < 60 000 : 60 000 < EBE < 80 000 : 80 000 < EBE < 100 000 : 100 000 < EBE : NO:	7.1 0 14.3 28.6 0 35.7 14	18.2 9.1 9.1 18.2 27.3 0 11	*
Marge brute	**Moyenne :** **NO :**	195467.2 14	114946.5 11	**

THÈME 1 : LA VOLONTÉ DE TRANSMETTRE				
VARIABLES		**Groupe des futurs cédants investisseurs**	**Groupe des futurs cédants non investisseurs**	**Comparaison Statistique (t-test ou test exact de Fisher)**
Méthode de calcul de la valeur de l'exploitation	Valeur patrimonial : Valeur de remboursement : Valeur de rendement : Pondération entre ces valeurs : Valeur comptable : Autre : Ne sait pas : **NO :**	0 0 0 28.6 14.3 7.1 50 14	9.1 0 0 9.1 0 54.5 27.3 11	**

THÈME 3 : ORGANISATION FINANCIÈRE ET JURIDIQUE DU DÉPART				
VARIABLES		**Groupe des futurs cédants investisseurs**	**Groupe des futurs cédants non investisseurs**	**Comparaison Statistique (t-test ou test exact de Fisher)**
Indice d'information sur la préparation à la transmission	Très informé : Informé suffisamment : Pas du tout informé : **NO :**	14.3 35.7 50 14	9.1 81.8 9.1 11	**

Diplôme : Ingénieur

Spécialité : POMAR (Politiques et Marchés de l'Agriculture et des Ressources)

Spécialisation / option : PER

Enseignant référent : Aude RIDIER

Auteur(s) : Romain GATÉ
Date de naissance* : 15/01/1991

Nb pages : 59 Annexe(s) : 38 p.

Année de soutenance : **2014**

Organisme d'accueil : **INRA – UMR 1302 SMART**
Adresse : 4 allée Adolphe Bobierre - CS 61103
35011 Rennes Cedex - FRANCE
Maître de stage : Laure Latruffe

Titre français : **La transmission des exploitations agricoles : Stratégies des cédants et freins à l'installation-transmission** (***Étude de cas en Bretagne)***

Titre anglais : **Transfering a farm: Transferors' strategies and difficulties during the transfer process** (***A case study in Brittany)***

Résumé :

Le recensement agricole français de 2010 révèle qu'un exploitant agricole sur deux partira à la retraite sur les quinze prochaines années. Ce mémoire a pour objectif d'étudier le processus de transmission des exploitations agricoles et d'identifier les difficultés que rencontrent les futurs cédants dans leur démarche de transmission ainsi que celles rencontrées par les nouveaux installés lors d'une reprise. Les problématiques identifiées grâce à une revue bibliographique ont été confrontées aux points de vue de divers acteurs professionnels accompagnant les transmissions des exploitations en Bretagne. L'impréparation, le manque de sensibilisation des futurs cédants, le risque de désinvestissement dans l'outil de travail, le morcellement du foncier de l'exploitation, la survalorisation des exploitations à la vente sans lien avec leur rentabilité économique et les coûts d'installation par conséquent élevés, sont les principales difficultés qui sont partagées par la littérature et les acteurs rencontrés. Nous avons complété ce travail en enquêtant quarante agriculteurs par des entretiens semi-directifs sur les quatre départements bretons : des nouveaux installés et des futurs cédants. Notre objectif était principalement de déterminer les difficultés rencontrées par les nouveaux installés et les futurs cédants, et de comprendre les stratégies d'investissement des futurs cédants. Pour cela, nous avons réalisé une classification hiérarchique des futurs cédants d'une part, et des nouveaux installés d'autre part, selon les difficultés qu'ils rencontraient dans leur démarche. Afin de comprendre les stratégies d'investissement, nous avons comparé et caractérisé les comportements des futurs cédants investisseurs et des futurs cédants non investisseurs. Nous avons émis l'hypothèse que les futurs cédants investisseurs connaissaient leur successeur et préparaient le développement futur de l'exploitation contrairement aux non investisseurs.

Nos résultats principaux indiquent qu'il y existe deux groupes distincts dans notre échantillon de futurs cédants : un dont la difficulté majeure consiste à trouver le repreneur « idéal » ; ce groupe n'est pas autrement caractérisable par les informations récoltées lors de l'enquête. Pour l'autre groupe obtenu, aucune difficulté dans la démarche de transmission ne ressort particulièrement ; ce résultat est potentiellement lié au fait que les futurs cédants de ce groupe connaissent en majorité leur successeur. Pour les nouveaux installés, deux groupes ont été obtenus par classification hiérarchique. Ces groupes comprennent peu d'individus et sont faiblement caractérisables. On note néanmoins que le groupe des nouveaux installés qui indique la lourdeur et la complexité administratives comme difficulté principale de l'installation, considère que les dispositifs d'aides et d'accompagnement ne sont pas suffisants. L'autre groupe les considère en revanche comme suffisant, et rencontrent des difficultés variées telles que le manque de maîtrise du montage juridique et financier, le manque de conseils et le manque de souplesse dans la réalisation du plan de développement économique (PDE) de leur exploitation, ainsi que la lourdeur administrative et l'acceptation du projet par le voisinage dans une moindre mesure. Les futurs cédants qui continuent à investir dans leur outil de production le font afin de favoriser la reprise et la continuité de l'activité après transmission. Ils ont de bons résultats économiques et sont majoritairement en GAEC, contrairement aux non investisseurs. En revanche, les non investisseurs connaissent la valeur de leur exploitation et se sentent bien informés sur les démarches à réaliser, contrairement aux investisseurs. Notre étude de cas reste limitée quant au nombre d'individus enquêtés et disponibles pour les analyses statistiques. Néanmoins, ce travail permet de dégager quelques pistes de recherches futures et quelques recommandations pour faciliter les démarches de transmission.

Abstract :

The 2010 French agricultural census reveals that one out of two farmers will retire over the next fifteen years. This Master thesis aims at studying farm transfer process and identifying the main constraints which occur for a farmer passing the holding on to the next generation, and for a newly settled farmer. Constraints identified by a literature review were compared with the opinions of private professional experts accompanying farm transfers in the French region Brittany. The lack of preparation, the lack of actions to make farmers aware of their future farm transfer, the risk of farm disinvestment, farm land fragmentation, overestimation of the value of on-sale farm disregarding the farm economic profitability and resulting settling costs, are the main difficulties which are shared by the literature and the surveyed experts. We completed this work with a survey of forty farmers and semi-structured interviews in the four Breton sub-regions ("départements"): newly settled farmers and future transferors. Our objective was mainly to identify the difficulties encountered by newly settled farmers and future giving-up farmers and to understand future transferors' investment strategies. For this, we carried out a cluster analysis of the future transferors on the one hand, and of the newly settled farmers, on the other hand, according to the difficulties which they encountered. We compared and characterized the behavior between investors and non-investors within the future transferors. We hypothesized that investing future transferors would be more likely to know their successor and would prepare the future farm growth, unlike the non-investing ones.

Our main results indicate that there are two groups in our sample of future transferors: one group for which the major difficulty is to find the person that will take over the farm; this group cannot be further characterized by the information collected during the survey. No major difficulties in farm transfer were revealed for the other group; this finding may be linked to the fact that future transferors of this group knew their successor for most of them. Two groups were obtained by cluster analysis for the newly settled farmers. These groups include few respondents and are weakly characterizable. It can nevertheless be noted that the group indicating administrative complexity as the main issue of difficulty to settling down, found that help and support actions from the State are not sufficient. By contrast the other group finds them as sufficient and encounters various difficulties such as lack of autonomy in legal and financial arrangements, lack of advice and lack of flexibility in managing their farm business plan, as well as administrative complexity and neighborhood reluctance for their settling project to a lesser extent. The future transferors who continue to invest in their farm do so to favor farm transfer and to ensure the continued existence of the farm after succession. They have high financial farm returns and the farm legal status is a partnership for most of them, unlike the non-investors. On the other hand, the non-investors know their farm value and feel well informed about the farm transfer procedures unlike the investors. Our case study remains limited as to the number of individuals who were surveyed and who could be included in the statistical analyses. Nevertheless, this work allows suggesting a few ideas for future research and some recommendations to help farmers during the transfer process.

Mots-clés : Transmission ; exploitation agricole ; entretien semi-directif ; futur cédant ; nouvel installé ; stratégies d'investissement

Key Words : Farm transfer ; semi-structured interview survey ; transferor ; newly settled farmer ; investment strategies

* *Élément qui permet d'enregistrer les notices auteurs dans le catalogue des bibliothèques universitaires*

Document à déposer sur moodle en format .txt