

Une étude de la chambre d'agriculture de Bretagne et de l'Ifip démontre qu'une transmission d'exploitation d'élevage réussie se construit dans le temps et par la qualité de la relation entre cédant et repreneur.

Les clés d'une transmission réussie



Un bon relationnel entre le cédant et son repreneur est le pilier de la réussite d'une transmission. ©Chambre d'agriculture de Bretagne

Les freins à la reprise sont moins liés aux caractéristiques techniques des élevages qu'à des facteurs humains, économiques et organisationnels. C'est ce que démontre une étude menée par la chambre d'agriculture de Bretagne en partenariat avec l'Ifip qui a analysé 31 cas de transmission d'exploitations d'élevage. L'anticipation, la qualité de la relation entre cédant et repreneur, l'accompagnement et la cohérence économique du projet, apparaissent comme des déterminants majeurs. Autrement dit, une transmission réussie se construit dans le temps,

au-delà des seules questions de bâtiments ou de performances.

ANTICIPER POUR SÉCURISER LA TRANSMISSION

Tous les éleveurs interrogés convergent sur un point : la transmission ne s'improvise pas. Une période de préparation de cinq à six ans est jugée nécessaire pour, du côté du cédant, organiser la cession et identifier un repreneur et, du côté du repreneur, optimiser les aspects fiscaux et trouver une exploitation. Pourtant, malgré les messages répétés des structures d'accompagnement, beaucoup de démarches s'engagent trop tardivement. Les difficultés

pour le cédant à envisager son départ en retraite et pour le jeune à se projeter sur un projet d'installation suffisamment tôt peuvent expliquer ce manque d'anticipation.

Lors de la transmission, le levier central est la relation entre cédant et repreneur. La confiance, la transparence et la compatibilité des personnes apparaissent déterminantes, y compris en situation hors cadre familial. Dans la majorité des transmissions réussies, une période de parrainage a été mise en place. En production porcine, cette phase est généralement plus courte que dans les filières bovines, en lien avec les



À RETENIR

- **La réussite d'une transmission en élevage** repose sur l'anticipation, une relation de confiance entre cédant et repreneur, un accompagnement solide, et un projet économiquement viable.
- **Une période de parrainage**, un prix juste et des soutiens financiers adaptés sécurisent l'installation et limitent les risques.

cycles de production. Elle permet au repreneur de se familiariser avec l'élevage et au cédant de transmettre son expérience tout en amorçant son détachement. Cette transition progressive

sécurise les premiers mois d'installation et limite les tensions liées à la prise de décision.

ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE ET HUMAIN

L'installation en élevage représente une phase de forte charge émotionnelle et décisionnelle. Pour sécuriser le projet, l'accompagnement humain et technique proposé par les structures spécialisées, comme les chambres d'agriculture ou les groupements de producteurs, s'avère central. En filière porcine, ces organismes jouent un rôle clé dans la mise en relation et la présélection des candidats, rassurant ainsi les cédants et les porteurs de projet. Bien que parfois critiqués, les dispositifs comme le stage de 21 heures ou le suivi post-installation des chambres d'agriculture, visent à limiter l'isolement du repreneur et à consolider la viabilité économique de l'outil transmis.

L'IMPORTANCE DE TROUVER LE PRIX JUSTE

Le coût de l'installation constitue un frein important en élevage porcin. Les montants élevés, parfois supérieurs au million d'euros, résultent de l'agrandissement ou de la rénovation des structures, de la valeur du foncier et parfois, du rachat de la maison d'habitation. Les repreneurs soulignent l'importance d'un prix en adéquation avec l'état réel de l'outil et leurs capacités de remboursement. Certains cédants choisissent de limiter les investissements en fin de carrière afin de contenir le prix de vente, tandis que d'autres modernisent pour faciliter la reprise. En cadre familial, la marge de

manœuvre sur la baisse du prix est souvent conditionnée à la préservation de l'équité au sein de la fratrie.

SOUTIENS FINANCIERS INDISPENSABLES

Aucune installation étudiée n'a été réalisée sans un appui financier combinant aides publiques et financements bancaires. La dotation jeune agriculteur (DJA) reçue par l'ensemble des repreneurs enquêtés, conditionne l'accès à d'autres dispositifs (ex : prêt Bretagne reprise initiative transmission), au-delà de l'aide qu'elle représente en tant que telle. Les prêts bancaires permettent quant à eux de sécuriser le projet mais aussi de rassurer les repreneurs sur sa faisabilité. En élevage porcin, les organisations de producteurs occupent une place déterminante, tant pour la mise en relation entre cédant et repreneur, que pour l'accompagnement technique et financier.

L'ADMINISTRATIF TOUJOURS COMPLEXE

La lourdeur et la complexité des démarches administratives sont largement citées

comme l'un des aspects les plus pénalisants de la transmission. Les délais, la multiplicité des interlocuteurs et le manque de lisibilité génèrent stress et découragement, aussi bien chez les cédants que chez les repreneurs. Même les jeunes disposant d'une expérience préalable en élevage se sentent parfois démunis face à ces exigences. Ce constat renforce la nécessité d'un accompagnement adapté, en particulier après l'installation, phase durant laquelle certains repreneurs expriment un sentiment d'isolement.

UNE FILIÈRE PORCINE ATTRACTIVE

Malgré les contraintes sanitaires et le travail en bâtiment, la filière porcine conserve de solides atouts pour la reprise. Les cycles courts, la régularité des revenus et la forte maîtrise technico-économique sont perçus comme des avantages majeurs par les repreneurs. La moindre dépendance au foncier offre également une flexibilité appréciable dans le montage des projets. Toutefois, les éleveurs pointent



REPÈRES

Le stage 21 heures est une formation collective obligatoire pour tout porteur de projet souhaitant obtenir les aides à l'installation de l'État (comme la DJA). Il permet d'acquérir les bases du métier de chef d'entreprise agricole en abordant les aspects juridiques, sociaux, fiscaux et la gestion des risques. C'est également un moment clé pour rencontrer les acteurs du monde agricole (MSA, banques, syndicats) et échanger avec d'autres futurs installés de la région.

un déficit de communication sur ces atouts, notamment dans les régions à faible densité porcine, telles que l'Occitanie. Mieux valoriser la réalité économique et technique du métier apparaît comme un levier essentiel pour attirer de nouveaux candidats et sécuriser l'avenir de la filière. 

Marie Couasnon

marie.couasnon@bretagne.chambagri.fr

Une étude d'envergure sur deux régions

Cette étude s'appuie sur un travail conduit en 2025 dans le cadre du projet Casdar Travel

(pour transmission et reprise actives des exploitations d'élevage), visant à identifier les freins et les leviers à la transmission des exploitations d'élevage. Au total, 31 cas de transmission réalisés depuis moins de cinq ans ont été étudiés en Bretagne et en Occitanie, dans quatre filières : bovin lait, bovin viande, aviculture et porc.

Des entretiens individuels semi-directifs ont été menés auprès de binômes cédant-repreneur, afin de croiser les points de vue des deux parties prenantes d'une même transmission.

ENQUÊTE AUPRÈS DES CÉDANTS ET REPRENEURS

Ce choix méthodologique constitue une originalité de l'étude, permettant de mieux appréhender les attentes, contraintes, motivations et difficultés rencontrées

par chacun au cours du processus de cession et d'installation.

Les guides d'entretien abordaient notamment le parcours des éleveurs, leur vécu de la transmission, les modalités de cession ou d'installation, l'accompagnement mobilisé, ainsi que les leviers et les freins rencontrés. Les repreneurs avaient un âge moyen de 30 ans et se sont installés entre 2017 et 2025, tandis que les cédants avaient 61 ans en moyenne.  **M. C.**