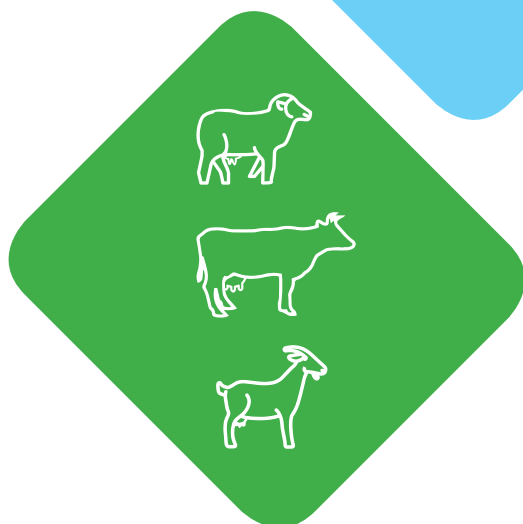


# Laits

## LES ÉTUDES



**Solutions de financement pour  
aider l'installation des jeunes  
agriculteurs en élevages  
laitiers**

FranceAgriMer





# Les solutions de financement pour aider l'installation des jeunes agriculteurs dans le secteur laitier

## *Synthèse*



*Crédit photo : Institut de l'Élevage*

### **Rédacteurs :**

Institut de l'Élevage : Emmanuel BEGUIN, Benoit RUBIN, FNO : Audrey DESORMEAUX, AS AFA Nord-Pas-de-Calais : Mélanie DEVIGNE, CA Aveyron : Françoise LIMAGNE, CerFrance Poitou-Charentes : Arnaud MOUILLET, Blézat Consulting : Mickael ETHEVE.

### **Autres contributeurs :**

Nicole BOSSIS, Alizée CHOUTEAU, Christine GUINAMARD, Emmanuel MORIN, Christophe PERROT (Idele)



# Table des matières

<b>Table des matières.....</b>	<b>3</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>5</b>
<b>Résumé .....</b>	<b>5</b>
<b>PARTIE I : Chiffres clés et enjeux de l'installation pour les trois secteurs laitiers.....</b>	<b>6</b>
1.1 Chiffres clés de l'installation-transmission en élevage d'herbivores <sup>1</sup> .....	6
Une réduction rapide du nombre d'exploitations laitières.....	6
Un renouvellement des générations insuffisant pour empêcher le vieillissement des chefs d'exploitations.....	6
Des flux d'installation qui chutent après 2009 puis se stabilisent .....	7
Une diversité des modes d'installation qui persiste .....	7
Le statut des nouveaux actifs varie d'un secteur à l'autre.....	8
1.2 La vision des acteurs sur les dynamiques de l'installation .....	9
Filière bovin lait .....	9
Le renouvellement des générations devient un enjeu majeur pour la filière.....	9
Des dynamiques d'installation très dépendantes de la filière locale.....	9
L'agrandissement est constaté partout et est « recherché » par les jeunes .....	9
Une intensité capitalistique croissante .....	10
Des installations en société ultra majoritaires... ..	10
... dans un cadre familial mais l'installation hors cadre familial pourrait prendre plus d'ampleur.....	10
Le profil des candidats qui s'installent se diversifie .....	11
Filière caprine .....	11
Des installations en filière longue pilotées par l'aval.....	11
Un développement des projets en circuits courts en dehors des zones historiques.....	11
Filière ovin lait .....	12
Des dynamiques d'installation contrastées selon les bassins de production de lait de brebis.....	12
Une dissémination des projets d'installation hors bassin historique.....	13
1.3 Enjeux pour les filières.....	13
En bovin lait.....	13
En caprin.....	13
En ovin lait.....	13
<b>PARTIE II : Identification des problématiques de financement de l'installation dans le secteur laitier</b> .....	<b>14</b>
2.1 Des refus bancaires peu nombreux mais des projets d'installation plus ou moins faciles à faire financer .....	14
2.2 Des conditions de reprise trop souvent défavorables au repreneur .....	16

## **PARTIE III : Solutions de financement et leviers pour favoriser l'installation dans le secteur laitier 17**

3.1 Forces et faiblesses des outils financiers actuels .....	17
3.2 Parangonnage des solutions de financement dans les pays étrangers.....	19
Des contextes d'installation très différents entre pays de l'UE .....	19
Quelques innovations financières extrapolables dans le contexte français .....	19
La France fourmille d'initiatives en matière d'outils financiers pour l'agriculture .....	20
Limiter le capital de la reprise .....	21
Progressivité du parcours.....	22
Outils financiers.....	22
Financement du foncier .....	23
Portage du capital .....	23
Outils de sécurisation.....	24
3.4 Analyse des solutions par problématique .....	24
Les solutions adaptées au financement d'une reprise avec modernisation .....	26
Les solutions adaptées au financement d'une reprise avec agrandissement.....	26
Les solutions de financement de la création « <i>ex nihilo</i> » d'un atelier laitier .....	26
Les solutions adaptées au manque d'apport personnel et/ou de garantie .....	26
Les solutions de financement du foncier .....	27
Les solutions potentiellement pertinentes mais à améliorer .....	27

## **PARTIE IV : Recommandations pour faciliter le financement de l'installation dans le secteur laitier .....28**

Domaine n°1 : diffuser les solutions de financement et initier une réflexion collective pour la mise en œuvre de solutions innovantes.....	28
Diffuser la banque de solutions auprès des éleveurs et des conseillers qui les accompagnent.....	28
Adapter les modalités de mise en œuvre des solutions .....	28
Créer un nouveau cadre réglementaire .....	29
Débattre des nouvelles formes d'exercice du métier d'éleveur .....	29
Mettre en place d'un plan d'action concerté à l'échelle nationale autour du renouvellement des générations. ....	29
Domaine n°2 : renforcer les compétences des jeunes éleveurs en matière de gestion d'entreprise et la synergie des organismes autour des projets d'installation.....	29
Renforcer les compétences des jeunes en matière de gestion d'entreprise .....	30
Renforcer la synergie des organismes autour des projets d'installation .....	30
Renforcer la production et la diffusion de références sur les parcours à l'installation .....	30

## **Conclusion .....31**

## **Remerciement aux experts sollicités dans le cadre de l'étude.....32**

Avec la fin des quotas laitiers (bovin) et l'application du « paquet lait » (ovin lait), la volatilité accrue des prix et des revenus, l'agrandissement des structures et le renforcement des attentes sociales et sociétales créent une rupture pour le secteur laitier et le métier d'éleveur.

Dans ce contexte, et face aux enjeux de renouvellement des générations d'éleveurs dont la pyramide des âges évolue défavorablement, FranceAgriMer a souhaité réaliser une étude visant à proposer des solutions en réponse aux difficultés d'installation au sein des filières laitières (bovin, caprin, ovin). Les freins à l'installation étant multifactoriels, FranceAgriMer a choisi de cibler la question du financement de l'installation, jugée stratégique. Un marché public portant sur « l'étude des solutions de financement pour aider l'installation des jeunes agriculteurs dans le secteur laitier » a été proposé par FranceAgriMer mi-2018. La réponse formulée par l'Institut de l'Élevage en partenariat avec l'AS AFA Nord-Pas-de-Calais, le Cerfrance Poitou-Charentes, la Chambre d'agriculture de l'Aveyron et Blézat-Consulting a été retenue. Les travaux d'investigation ont été conduits durant l'hiver et le printemps 2019. Ce document reprend les principaux éléments de diagnostic et les solutions et recommandations proposées.

Suivant les préconisations du commanditaire FranceAgriMer, l'étude s'est appuyée sur un diagnostic de la situation actuelle en France et sur une analyse des outils financiers mis en place dans des États membres de l'Union européenne. Ce diagnostic a porté sur l'identification et la caractérisation de situations « à problème » en matière de financement de l'installation pour les trois filières laitières et sur l'étude de faisabilité de pistes de financements adaptés à la diversité des situations. Ce travail s'est appuyé sur la réalisation d'enquêtes d'acteurs des filières d'élevage et sur l'expertise des partenaires de l'étude ainsi que sur celle des membres du comité de pilotage de l'étude, impliqués aux étapes clés de l'avancement de l'étude.

À l'échelle de la France, le nombre d'exploitations avec un atelier d'élevage recule. Le secteur de l'élevage des ruminants notamment laitiers est confronté à un net vieillissement de la population de ses chefs d'exploitation annonçant un choc des transmissions, alors que le nombre d'installations est insuffisant pour assurer le renouvellement des générations (notamment en bovin lait). On note toutefois des différences importantes selon les régions et les filières. Pour ces raisons, le renouvellement devient une priorité, notamment dans certaines régions où la disparition des élevages met les filières en péril.

Un travail d'identification des problématiques de financement de l'installation dans le secteur laitier a montré que les refus bancaires sont peu nombreux, mais que les projets d'installation sont plus ou moins faciles à faire financer : un recensement de cas favorables ou défavorables a été réalisé. On note aussi que les conditions de reprise sont trop souvent défavorables au repreneur, avec notamment un décalage entre le capital investi et la rentabilité de l'activité laitière.

Des solutions de financement et des leviers pour favoriser l'installation dans le secteur laitier ont ensuite été identifiés et étudiés. Ces solutions peuvent être déjà existantes en France ou bien observées dans d'autres pays de l'UE ou d'autres secteurs d'activité que l'agriculture.

Ces solutions ont été regroupées en six thèmes, qui ont été détaillés en une vingtaine de fiches. Elles ont ensuite été comparées aux cas présentant des difficultés qui avaient été identifiées en amont.

Enfin, une série de recommandations a été établie, portant sur deux axes principaux : diffuser les solutions de financement et initier une réflexion collective pour la mise en œuvre de solutions innovantes, et renforcer les compétences des jeunes éleveurs en matière de gestion d'entreprise et la synergie des organismes autour des projets d'installation.

# PARTIE I : Chiffres-clés et enjeux de l'installation pour les trois secteurs laitiers

## 1.1 Chiffres-clés de l'installation-transmission en élevage d'herbivores<sup>1</sup>

### Une réduction rapide du nombre d'exploitations laitières

Selon les derniers chiffres d'Agreste, le nombre d'exploitations ayant une activité en élevage d'herbivores laitiers a, entre 2010 et 2016, reculé respectivement de plus de 2% en ovin lait et de

l'ordre de 4% en caprin et bovin lait, ce qui est plus rapide que la moyenne générale agricole (-1,9%) et que l'ensemble des élevages herbivores (-2,3%) en ce qui concerne les caprins et les bovins lait. Sur la période récente, la baisse du nombre d'exploitations avec petits ruminants laitiers s'accélère par rapport à la période 2000-2010. En bovin lait, cette baisse poursuit la tendance moyenne pluri décennale de 4%.

Tableau 1 : Évolution du nombre d'exploitations par secteur laitier entre 2000 et 2016

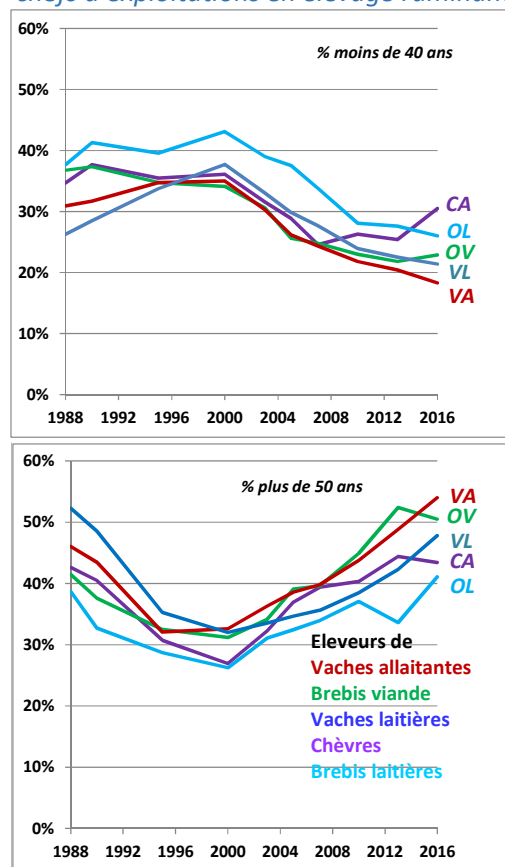
Nombre d'exploitations par type d'exploitations (tris successifs, pas de double comptes)	Recensement agricole 2000	Recensement agricole 2010	Évolution 2000/2010 (%/an)	Enquête structures 2016	Évolution 2010/2016 (%/an)
Laitières ovines (>=25 brebis)	5 639	4 879	-1,4%	4 273	-2,2%
Caprines (>=10 chèvres)	8 722	6 894	-2,3%	5 253	-4,4%
Laitières bovines (>=5 puis 10 VL)	118 607	75 636	-4,4%	59 717	-3,9%

Source : Agreste recensements agricoles et enquête structures 2016 - traitement Institut de l'Élevage

Un renouvellement des générations insuffisant pour empêcher le vieillissement des chefs d'exploitations.

Le secteur de l'élevage des ruminants laitiers est confronté à un net vieillissement de la population de ses chefs d'exploitation depuis le début des années 2000. Selon les filières, 40% à 50% des chefs d'exploitation avaient plus de 50 ans en 2016 et les jeunes éleveurs (<40 ans) représentent moins de 30% des chefs d'exploitations. Entre 2013 et 2016, le cheptel détenu par les éleveurs de plus de 50 ans est passé de 30% à 40% en ovin lait, de 38% à 43% en bovin lait et de 42% à 37% en caprin, seule filière à bénéficier récemment d'un rajeunissement des chefs d'exploitations. Le déséquilibre de cette pyramide des âges annonce nécessairement un « choc de transmission »<sup>2</sup> dans les années à venir, créant des opportunités d'installation. Ces enjeux de transmission sont partagés par d'autres filières d'élevage (bovin et ovin viande) et de grandes cultures. Cependant la France n'est pas, en matière de pyramide des âges des éleveurs laitiers, dans la situation la plus défavorable. Beaucoup de pays de l'UE sont confrontés aux mêmes questions et enjeux en matière d'installation-transmission.

Figure 1 : Évolution de la pyramide des âges des chefs d'exploitations en élevage ruminant



Source : Agreste enquêtes structures, y compris 2016 et Recensement agricole 2010 – traitement Institut de l'Élevage

<sup>1</sup> Perrot C., 2018. Installations et main-d'œuvre en élevage de ruminants : quelles évolutions ? Séminaire sur l'emploi et l'économie dans les filières de ruminants. FNB FNEC FNO FNPL, Paris, 13 :09 :2018. Perrot C., Le Doaré C., Depeyrot J.-N., 2018. Exploitations laitières

françaises : une diversité en mouvement. Institut de l'Élevage-INRA, Renc. Rech. Ruminants, 2018, 5p.

<sup>2</sup> Livre blanc. Le renouvellement des générations en élevage bovin, ovin et caprin – CNE Février 2019



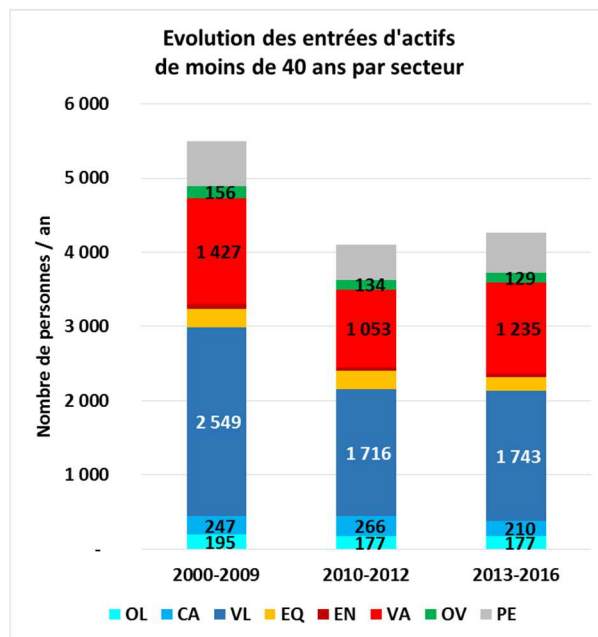
### Des flux d'installation qui chutent après 2009 puis se stabilisent

Le nombre des installations en élevage herbivore a nettement décroché à partir du début de la décennie actuelle. Cette tendance est particulièrement marquée en bovin lait avec une baisse d'un tiers des installations, les flux étant plus faibles mais plus stables en ovins et caprins.

### Une diversité des modes d'installation qui persiste

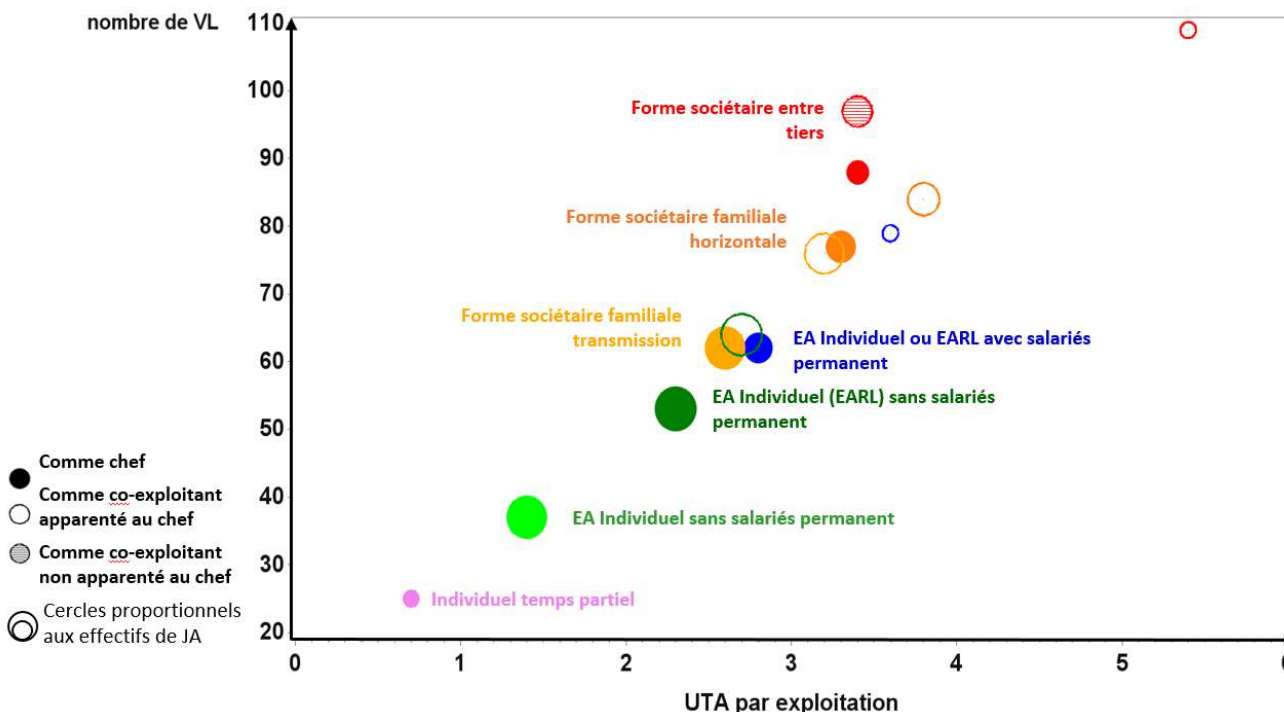
La diversité des modes d'installation : taille des troupeaux, dimension et composition des collectifs de travail (installation individuelle avec ou sans salarié, installation sous forme sociétaire avec des associés apparentés ou non...) perdure malgré le contexte d'agrandissement (voir la Figure 3).

Figure 2 : Évolution des entrées d'actifs de moins de 40 ans par secteur



Source : Agreste enquêtes structures 2013 et 2016 – traitement Institut de l'Élevage

Figure 3 : Répartition des installations de 2010 à 2013 dans le secteur laitier



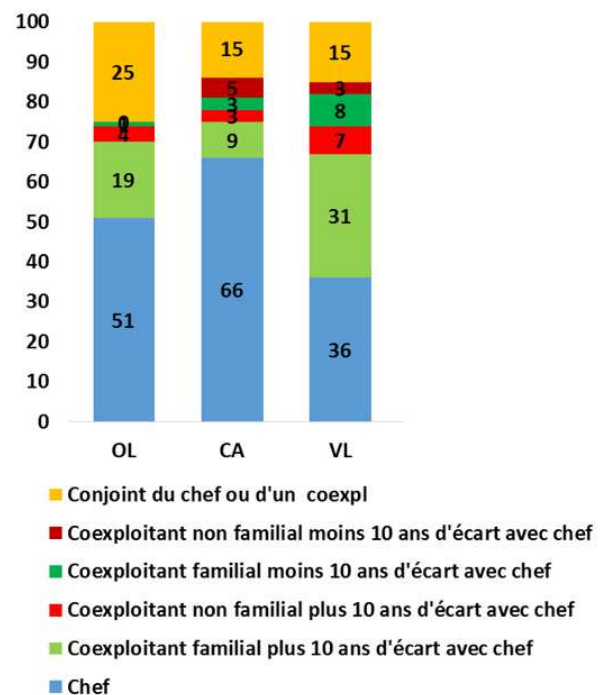
Source : Agreste, enquêtes structures – traitement Institut de l'Élevage



### Le statut des nouveaux actifs varie d'un secteur à l'autre

Contrairement aux filières de petits ruminants laitiers, l'installation de nouveaux actifs en individuel n'est pas majoritaire en bovin lait. Les deux tiers des installations se font sous statut d'associé et 10% des installations sans lien familial. À l'inverse, les jeunes entrants en caprin s'installent en individuel dans les deux tiers des cas. En ovin lait, l'installation comme chef seul ou comme associé est plus équilibrée avec un poids important des installations de conjointes (un quart des nouveaux entrants). Ceci a pu être stimulé par la modification de la réglementation GAEC permettant les GAEC entre époux, combinée à un contexte favorable pour la filière ainsi qu'à des changements de mentalité, les conjoints qui travaillent sur l'exploitation souhaitant un vrai statut.

Figure 4 : Statut des nouveaux actifs (moins de 40 ans) par secteur pour 2013-2016



Source : Agreste enquêtes structures 2013 et 2016 – traitement Institut de l'Élevage

## 1.2 La vision des acteurs sur les dynamiques de l'installation

Cette partie restitue la vision des acteurs et experts enquêtés lors de l'étude sur les dynamiques et les principaux enjeux pour les trois filières laitières.

### Filière bovin lait

#### Le renouvellement des générations devient un enjeu majeur pour la filière

Pour beaucoup d'entreprises laitières, agir sur le renouvellement des générations est devenu une priorité. L'enjeu porte sur la **sécurisation à terme de leur approvisionnement**. Des coopératives ont ainsi mis en place des dispositifs à destination des candidats à l'installation pour les accompagner dans leur projet puis durant leurs premières années d'activité. **Des inquiétudes sont exprimées vis-à-vis de l'ambiance générale de la filière laitière française**. Plusieurs facteurs ont suscité une perte de confiance dans l'avenir et du défaitisme :

- la **volatilité des prix et la baisse des revenus** avec la crise de 2015-2018 qui a fragilisé la situation économique et financière d'un grand nombre d'exploitations,
- le **manque de perspectives** de développement proposées par les laiteries aux producteurs par comparaison aux ambitions affichées par la filière laitière d'autres pays de l'UE (Pays-Bas, Irlande, Danemark...),
- l'«**Agri-bashing**»,
- une **moindre attractivité du métier**, renforcée par la question du travail (charge de travail élevée, difficultés à accéder à du temps libre).

Tout ceci se traduit par une **baisse du nombre de candidats à l'installation**. Pour les banques, ce contexte a créé le besoin d'affiner l'analyse des risques vis-à-vis des projets d'installation.

#### Des dynamiques d'installation très dépendantes de la filière locale

Les experts constatent de **forts contrastes territoriaux en matière de dynamiques d'installation** très dépendantes des dynamiques des filières. Là où il y a des appellations d'origine ou des laiteries performantes, la dynamique est plus favorable. Les difficultés existent dans les zones où les outils industriels sont vieillissants et là où le lait

est concurrencé par d'autres spéculations. Dans le Sud-Ouest par exemple, l'accélération de la migration du lait des zones de polyculture vers les zones élevages (Piémonts pyrénéens, Massif central) est constatée depuis la fin des quotas (dans les zones à bon potentiel agronomique et faiblement accidentées, abandon de l'élevage au profit des cultures moins contraignantes en termes d'astreinte). Il est fait également état de micro zones avec déprise laitière y compris dans des régions à forte densité d'élevage comme les Pays de la Loire (Ex : Sud Est Sarthe) ou la Bretagne. En zone de polyculture-élevage à fort potentiel agronomique et à coût élevé du foncier (ex : Hauts-de-France), il est noté un retour d'intérêt pour l'installation en production laitière depuis la fin du régime des quotas car les freins fonciers sont levés avec la possibilité de produire plus de lait à SAU constante. Avec toutefois une nouvelle attention à porter à la demande sociétale face à la présence d'unités laitières de gabarit important sur de petites surfaces confrontées à des contraintes alimentaires (comment nourrir les vaches ?), environnementales (où épandre les effluents ?) et sociétales (comment valoriser du lait de vaches qui ne vont plus ou quasiment plus à l'herbe ?).

#### L'agrandissement est constaté partout et est « recherché » par les jeunes

En plaine, une accélération de la restructuration est constatée avec des objectifs de production de 500 000 litres jusqu'à 2 millions de litres de lait. **Les structures à plus d'1 million de litres autrefois rares tendent à se banaliser**. Les jeunes récupèrent fréquemment à l'installation plusieurs centaines de milliers de litres de lait en plus du volume du cédant, participant ainsi à l'agrandissement des structures et à la hausse du capital à financer. **Ces évolutions importantes de dimension ont des conséquences sur les résultats** : spécialisation, changement de système de conduite des vaches (animaux qui ne sortent plus, augmentation de la part de maïs dans la ration), baisse des aides par unité produite, augmentation de la productivité physique et des coûts de mécanisation et de bâtiments. Dans certaines situations, les volumes supplémentaires ne permettent pas d'améliorer le revenu.

Dans le Sud-Ouest, la course au volume à l'installation semble plutôt « passée de mode »

avec des jeunes candidats souvent plus sensibles à l'équilibre du système et/ou à la recherche de valeur ajoutée (lait biologique, lait à l'herbe) même s'il existe aussi comme partout ailleurs des projets d'installation basés sur plus de volume de lait pour permettre l'installation d'un jeune en société.

**Partout, les projets en agriculture biologique se développent** y compris en filière longue, permettant à des structures un peu justes en dimension d'améliorer la valeur ajoutée grâce au prix du lait.

### Une intensité capitalistique croissante

L'agrandissement des troupeaux (et des surfaces) se traduit par une **hausse de la productivité apparente du travail** (volume de lait/UTA). Les gains de productivité **reposent fréquemment sur des investissements** (mécanisation, bâtiment, robot de traite...) d'où la hausse unitaire des coûts d'installation. En bovin lait, la fourchette de capital à reprendre hors foncier varie de 0,8 à 1,2 €/litre de lait selon l'âge des investissements. Avec une modernisation d'outil réalisée par un jeune installé, **l'actif à financer est de l'ordre de 1,2 €/litre, niveau considéré comme la limite haute pour la viabilité du projet**. Il est important de noter que ces actifs repris sont bien supérieurs à la valeur des actifs détenus par les éleveurs en régime de croisière (0,50 à 0,70 €/litre). **La phase d'installation est donc particulièrement délicate car le capital investi est élevé et le niveau d'autofinancement généralement faible.**

**Dans les exploitations individuelles, l'intégralité du capital d'exploitation est généralement transmise.** Le rachat du capital souvent combiné à des investissements de développement ou d'amélioration est porté par une seule personne physique.

**Dans les GAEC avec des associés d'une même génération, la problématique est souvent identique à celle des exploitations individuelles** (rachat de l'ensemble des parts avec bien souvent une réévaluation de la valeur des parts). La méthode de réévaluation de la part est la même que ce soit une cession totale ou partielle. La méthode peut être néanmoins différente : méthode patrimoniale (évaluation basée sur l'outil de production) ou méthode de rentabilité (évaluation basée sur les résultats économiques de l'exploitation). **Dans les GAEC familiaux avec des**

**associés d'âges différents, la transmission est généralement facilitée** (reprise d'une partie des parts avec une moindre réévaluation des actifs).

L'accroissement de la productivité du travail combinée avec la hausse du capital par unité produite se traduit par **plus de capital à reprendre par unité de main-d'œuvre (capital/UTA)**. Cette hausse de l'intensité capitalistique des projets (actifs de 500 000 à 1 million d'euros à reprendre) invite aux **besoins de garanties et de partage du risque entre acteurs** (banques, laiteries, cédant). S'ajoute à cela la question du financement du foncier, coûteux, mais pouvant servir de garantie.

### Des installations en société ultra majoritaires...

Tous les experts constatent **que l'installation se fait très majoritairement sous forme sociétaire, principalement en GAEC**, même si d'autres statuts (EARL, SCEA...) pourraient avoir plus d'intérêt car permettant la présence d'associés non exploitants apporteurs de capitaux ainsi qu'un rachat plus progressif du capital. L'installation individuelle, encore présente, se raréfie en raison d'une reprise plus difficile liée au niveau élevé de capitaux à reprendre par unité de main-d'œuvre ainsi qu'à des conditions de travail jugées moins favorables, notamment en matière de capacité à se dégager du temps libre, week-ends et congés (difficulté à combiner reprise et embauche d'un salarié).

### ... dans un cadre familial mais l'installation hors cadre familial pourrait prendre plus d'ampleur

L'installation hors cadre familial (HCF) est jugée très difficile dans des zones où il n'y a pas de déprise agricole comme dans les secteurs à forts potentiels agronomique de la région Hauts-de-France (les terres ne sont quasi jamais disponibles, la cession est faite avant que cela ne se sache, « entre agriculteurs »). Ailleurs, comme dans le Grand Ouest, plusieurs experts pensent que l'installation HCF déjà bien présente pourrait prendre une place croissante, principalement dans un cadre sociétaire. **Les associations entre tiers pourraient ainsi se multiplier**, favorisant un partage de l'astreinte du travail et des capitaux avec comme point faible le risque de « divorce entre associés », lié à une insuffisance de prise en compte du « facteur humain ». Une enquête d'une coopérative auprès de ses adhérents du Sud Pays de Loire

évalue que d'ici 5 ans, un tiers des GAEC doivent renouveler leurs associés. **La pérennisation de la production laitière dans ces régions passe aussi par la capacité de la filière à développer le salariat en remplacement d'associés.**

### Le profil des candidats qui s'installent se diversifie

Le profil des repreneurs tend à se diversifier avec **des installations à un âge plus tardif (30-40 ans) de candidats bénéficiant d'une expérience professionnelle différente** avant de s'installer. Le niveau de compétence des candidats est globalement en hausse, avec de plus en plus de candidats de niveau BTS mais il subsiste des écarts importants. **Dans certains cas, les compétences des jeunes qui s'installent sont jugées insuffisantes pour exercer un métier qui se complexifie.**

Le nombre de projets porté par des candidats non issus du milieu agricole (NIMA) reste pour l'heure *a priori* confidentiel (mais il manque des données statistiques à ce sujet). Il est fait état d'un « frémissement » avec quelques projets souvent basés sur de la transformation et de la commercialisation en circuits courts valorisant du lait biologique issu d'un petit troupeau.

### Filière caprine

#### Des installations en filière longue pilotées par l'aval

Depuis la sortie de la crise en 2014, **la filière caprine se porte plutôt bien avec une valorisation attractive du litre de lait, des marchés qui se développent et une dynamique d'installation jugée favorable.** Selon les périodes d'équilibre entre offre et demande, **les installations sont « ouvertes » ou « fermées » par les opérateurs de l'aval qui pilotent largement les dynamiques d'installation dans les territoires.** Avec le déficit de lait actuel, les laiteries encouragent l'agrandissement des troupeaux notamment là où les conditions le permettent comme dans le bassin historique de Poitou-Charentes et de Pays-de-la-Loire (ex : passage de 300 à 600 chèvres) ainsi qu'à la création d'ateliers *ex nihilo*. Il s'agit alors de projets d'installation et/ou de diversification. Dans le Sud-Est (Rhône-Alpes, PACA, Languedoc-Roussillon) où la taille des troupeaux est plus modeste (production de 50 000 à 120 000 litres

contre 250 000 à plus de 300 000 litres dans l'ouest), la dynamique de développement s'appuie très majoritairement sur la création d'ateliers sur des structures limitées en foncier. **Dans le bassin historique du Centre-Ouest, il existe un enjeu de renouvellement des générations face au vieillissement de la population d'éleveurs.** L'installation concerne alors aussi bien des reprises individuelles (y compris de troupeaux de taille importante avec un collectif de travail basé sur du salariat) que de l'intégration d'associés dans une société. Face à cet enjeu régional, des plans d'actions portés par les OPA (recensement des éleveurs de plus de 50 ans pour accompagner l'installation-transmission) et par des laiteries (programme d'accompagnement des projets d'installation) sont mis en place. **Face au risque de perte de dynamisme du bassin historique, les laiteries cherchent à développer la production dans d'autres régions** allant du Grand Ouest (Nord-Loire, Bretagne) au bassin Aveyronnais en passant par le Nord (Hauts-de-France) et l'Est (Lorraine...). D'après les experts, les projets semblent principalement portés par des femmes ou des couples avec des **montants moyens d'investissement très variables** (de 80 000 à 1 million d'euros).

### Un développement des projets en circuits courts en dehors des zones historiques

**Des projets avec transformation et vente en circuits courts se développent en dehors des bassins historiques** (Rhône-Alpes, PACA...). Ils ont l'avantage de mobiliser peu de foncier et sont souvent portés par des femmes, en tant qu'atelier complémentaire sur l'exploitation de leur mari, de leurs parents ou par des candidats non issus du milieu agricole, particulièrement fréquents dans la filière caprine. Les motivations à l'installation sont très variées : projet économique avec un objectif de production, projet de vie avec un micro troupeau. Dans les régions à forte contrainte foncière (Hauts-de-France, PACA), ces projets se heurtent à des **difficultés d'accès au foncier**, voire à la problématique d'accès au logement (PACA). Le **déficit de références** (rentabilité, charge de travail) adaptées aux contextes locaux, en circuits longs et plus encore en circuits courts, est une difficulté pour les acteurs qui accompagnent les

candidats et pour les financeurs<sup>3</sup>. Un des points très sensibles de ces projets est **l'acquisition d'un bon niveau de technicité par les éleveurs**, la conduite d'un élevage caprin nécessite un haut niveau de maîtrise. Certains candidats s'avèrent totalement inexpérimentés au moment du montage de leur projet.

### Filière ovin lait

La filière ovin lait comprend trois bassins historiques de production de fromages AOP : le bassin de Roquefort, dans la partie sud du Massif central, les Pyrénées-Atlantiques (AOP Ossau-Iraty) et la Corse (AOP Brocciu). En dehors de ces trois zones, on trouve également des élevages de brebis laitières, en particulier en PACA et Rhône-Alpes avec des élevages en transformation fromagère fermière. Le marché des produits frais au lait de brebis entraîne aussi le développement d'une production dans et en marge de la zone Roquefort mais également dans de nouvelles régions (Vendée, Ile-et-Vilaine, Nord, Aquitaine...) par de nouveaux opérateurs coopératifs ou privés.

**Le développement de la demande en produits bio entraîne une augmentation des conversions.** La meilleure valorisation du lait bio s'accompagne parfois d'investissements importants non forcément nécessaires qui auront un impact sur les reprises à venir ou en cas de baisse du prix du lait.

L'évolution des aides PAC, avec en particulier la revalorisation de l'ICHN et la convergence des aides découplées, a permis à partir de la campagne 2015 d'améliorer le revenu des éleveurs qui était jusqu'alors limité : 0,7 SMIC/UMO pour les éleveurs livreurs des Pyrénées-Atlantiques et 1,2 SMIC/UMO pour la zone Roquefort (Source Inosys-Réseaux d'élevage). Mais la situation reste fragile du fait notamment d'une **grande dépendance aux aides PAC avec de forts contrastes selon les bassins de production.**

### **Des dynamiques d'installation contrastées selon les bassins de production de lait de brebis**

**Dans le bassin de Roquefort, la filière ovin lait en AOP a dû faire face à de nombreuses mutations avec notamment la mise en place du « paquet**

**lait » en 2016.** Jusque-là, les volumes et les prix étaient gérés dans le cadre de l'interprofession ce qui a permis durant de nombreuses années d'installer sur des structures de dimension moyenne. Dans ce bassin, une forte proportion des exploitations sont en société, en particuliers GAEC familiaux, mais aussi GAEC non familiaux, avec des installations HCF qui se font dans ce cadre parfois après une phase de salariat.

**Les exploitations sont majoritairement spécialisées, avec des collectifs de main-d'œuvre et une SAU généralement plus importante que dans les deux autres bassins** (et accès à des surfaces de parcours importantes en zone de Causses). La suppression récente des références laitières des éleveurs livrant aux fabricants de Roquefort et l'arrivée de nouveaux opérateurs dans la zone permet d'accroître les volumes et apporte **une certaine dynamique au niveau des exploitations et des installations.**

**En Pyrénées-Atlantiques, les exploitations sont généralement mixtes** (ovine lait-bovine viande), **avec une SAU réduite et un accès à des surfaces pastorales, en particulier d'estive collective.** Le plus souvent en exploitation individuelle, avec une main-d'œuvre limitée, on assiste ces dernières années à un **développement des GAEC entre époux.** Les installations se font essentiellement dans le cadre familial (conserver « l'etxe », la maison en basque). **Si par le passé on avait une forte solidarité entre générations** (reprise sans paiement de soulte, ou avec soulte réduite), ce qui explique un endettement réduit des exploitations, **ce mode de transmission des exploitations est aujourd'hui remis en question ce qui explique des difficultés de reprise.**

**En Corse, les exploitations sont également de taille limitée, majoritairement spécialisées, avec peu de structures sociétaires.** Les installations sont **peu nombreuses**, avec des difficultés au niveau du foncier : régime d'indivision, concurrence avec les activités non agricoles... Beaucoup d'exploitations sont peu modernisées (pas d'installation de traite, bâtiments précaires, voire pas de bâtiments) ce qui explique un faible endettement des exploitations

<sup>3</sup> Le guide à l'installation publié par l'ANICAP est une source d'informations très appréciée par les éleveurs et les conseillers.

mais se traduit par des conditions de travail difficiles.

### Une dissémination des projets d'installation hors bassin historique

En dehors des trois bassins historiques, on observe aujourd'hui des créations d'ateliers, à l'occasion ou non d'une installation, avec un projet de transformation fromagère ou en lien avec une entreprise de transformation qui développe des produits à base de lait de brebis, en particulier des produits frais qui sont en plein développement.

**Globalement, le besoin en capital pour cette filière est plus limité qu'en bovin lait.** Comme en caprin, la gestion des volumes des éleveurs livreurs est pilotée par les opérateurs d'aval.

## 1.3 Enjeux pour les filières

### En bovin lait

Les exploitations individuelles et les GAEC sont aujourd'hui largement majoritaires. Pour ces deux formes d'exploitations, les départs en retraite seront très importants dans les dix prochaines années.

**Le renouvellement des générations est donc un enjeu majeur pour la pérennité du lait dans les territoires.** Ce constat est aujourd'hui partagé par beaucoup d'acteurs des filières et des territoires. C'est le cas notamment des coopératives qui souhaitent s'impliquer pour le maintien d'une dynamique laitière dans leurs zones de collecte et assurer ainsi le maintien de leur approvisionnement.

**Renforcer l'attractivité du métier**, ce qui passe par une amélioration des revenus et de la qualité de vie au travail des éleveurs, et **développer des outils financiers innovants** pour permettre l'installation HCF de jeunes sur des structures qui mobilisent de plus en plus de capital/UTA sont les principaux défis pour répondre à cet enjeu.

### En caprin

La filière est aujourd'hui dans une **dynamique de développement et d'installation positive**, avec un

**rajeunissement récent de la pyramide des âges** des éleveurs. Pour les opérateurs, il s'agit à court terme de favoriser le développement des éleveurs en place et d'encourager la création *ex nihilo* de nouveaux ateliers. **À moyen terme, l'enjeu de renouvellement des générations rejoint celui de la filière bovin lait, notamment dans les bassins historiques**, tout en veillant à maintenir l'équilibre entre production et marchés. Pour ce secteur, il s'agit aussi parallèlement **d'assurer l'accompagnement d'une diversité de projets et de candidats**, s'appuyant sur la transformation et la vente directe pour rendre viable des installations sur des structures modestes. Dans ce cas, **l'enjeu majeur est d'assurer l'acquisition des compétences** nécessaires par les candidats, en priorité sur le plan technique.

### En ovin lait

**Les entreprises de collecte et de transformation de lait de brebis ne semblent pas encore particulièrement préoccupées par l'enjeu du renouvellement des générations** : la diminution du nombre d'élevages est jusqu'à présent compensée par une augmentation de la production des exploitations restantes. Avec une pyramide des âges certes plus favorable qu'en production de lait de vache mais qui ces dernières années devient préoccupante, la prise de conscience de l'impératif du renouvellement des générations ne semble pas partagée par les acteurs de la filière. L'amélioration du contexte économique depuis quelques années a, *a contrario*, repoussé les problématiques de financement des installations. Mais cette situation reste fragile avec un revenu devenu fortement dépendant des aides, des exploitations qui s'agrandissent et qui investissent (des capitaux qui seront à reprendre de plus en plus importants) et une production qui peine à attirer des jeunes en dehors du cadre familial.

## PARTIE II : Identification des problématiques de financement de l'installation dans le secteur laitier

### 2.1 Des refus bancaires peu nombreux mais des projets d'installation plus ou moins faciles à faire financer

Selon les experts, les refus bancaires restent *a priori* rares et **il n'existe pas de réelles difficultés de financement pour les « bons dossiers » d'installation**. Certains considèrent que le secteur laitier n'est pas différent des autres secteurs agricoles ni des autres secteurs de l'économie et qu'il n'existe pas plus de problèmes à installer en production laitière qu'en grandes cultures par exemple.

À y regarder de plus près, il existe néanmoins **des situations d'installation plus ou moins favorables sur le plan financier**, liées au profil du candidat, au type de projet ou à ses conditions de mise en œuvre.

**Les difficultés énoncées sont liées :**

- **aux profils de porteurs de projets** : candidats non issus du milieu agricole (peu fréquents) et/ou qui s'installent hors cadre familial avec peu/pas d'apport personnel et/ou de garanties,
- **à la situation de départ** : outil nécessitant une modernisation importante,
- **à des projets avec un agrandissement** nécessitant des nouveaux investissements et le financement du croît de cheptel et du besoin en fonds de roulement,
- **à des valeurs de reprise trop élevées** (valeur économique nettement inférieure),
- **à des projets « alternatifs » innovants** avec un manque de référence (ex : projet caprin hors zone historique).

### « Controverse » autour de la frilosité des banques

La frilosité des banques à accompagner les projets d'installation dans le secteur laitier est questionnée par une partie des experts interviewés qui constatent des difficultés de financement pour certains projets d'installation. **Les freins à financer les installations leur semblent renforcés dans les régions où la filière est peu présente**. C'est le cas de la production caprine hors bassins historiques (d'autant plus que la crise récente a laissé des traces) ou de la production bovin lait de zones intermédiaires à faible densité laitière (Poitou-Charentes, Sud-Ouest...). Ceci a amené des coopératives et des OPA à organiser des rencontres avec les banquiers pour échanger sur l'actualité de la filière caprine (état des marchés) et diffuser des références sur la rentabilité des projets d'installation.

**Pour les banquiers interviewés, l'écrasante majorité des projets sont financés**. Par contre, **le contexte de forte instabilité des marchés et des prix les a amenés à développer leur capacité d'analyse des risques** grâce à une spécialisation des experts par filière. Pour l'élevage laitier ceci concerne *a priori* plus spécifiquement les banques des régions à forte orientation laitière (Bretagne, Normandie, Pays-de-la-Loire...). Cette spécialisation permet des analyses plus poussées des projets (« approche à 360 degrés ») qui, outre les dimensions économique et financière, porte sur la sécurisation face aux aléas (assurances...), l'environnement (respect de la réglementation...), l'humain (capacité à travailler en équipe, assurance / risque de maladie...) et l'accès au marché (contrats). Cette analyse intègre ainsi de nouvelles dimensions comme l'évolution des marchés des entreprises laitières auxquelles les éleveurs livrent leur lait.



**Il existe de nombreux leviers pour financer l'installation dans un cadre sociétaire.** La situation est d'autant plus favorable que l'installation a lieu dans un cadre familial. Ce type d'installation permet une reprise progressive et donne accès à des prêts familiaux et à des donations de capitaux et de parts sociales appuyés sur des avantages fiscaux (Pacte Dutreil). Le cadre familial limite aussi les difficultés liées à la reprise du foncier. **Les installations familiales ne présentent des questions qu'avec des projets prévoyant des investissements lourds** liés à de l'agrandissement, de la modernisation ou de la création d'un atelier *ex nihilo* (projet caprin) mais tout dépend de la situation initiale (endettement) et des possibilités de garanties.

**Les installations HCF posent a priori plus de difficultés.** L'intégration d'associés non apparentés au sein d'une société reste néanmoins favorable car la reprise porte sur l'achat de parts sociales et une

reprise progressive est facilitée. Le point de vigilance porte alors essentiellement sur la gestion du facteur humain. **L'installation HCF en individuel pose plus de difficultés pour des questions de garanties et d'apports personnels.** L'accès et le financement du foncier sont des difficultés supplémentaires. Pour le banquier, la capacité du candidat à gérer l'exploitation (compétences, expérience) et la cohérence du projet sont des éléments de réassurance essentiels.

**D'autres difficultés de financement liées à l'obligation d'achat du foncier ou de la maison d'habitation** existent au cas par cas selon les projets et leur localisation. Dans le nord de la France, la présence de « **pas de portes** » accroît l'écart entre valeur de reprise et valeur économique de l'exploitation pénalisant le repreneur. Dans ce contexte, l'installation individuelle HCF s'avère quasiment impossible à envisager.

*Tableau 2 : Récapitulatif des conditions d'installation favorables ou défavorables sur le plan du financement*

Conditions favorables	Facteurs explicatifs
<b>Installations sociétaires dans un cadre familial</b>	Garanties, prêts et donations familiaux, progressivité de reprise des parts sociales.
<b>Installations sociétaires de candidats HCF</b>	Garanties, possibilité de progressivité de reprise des parts sociales
Conditions défavorables	Facteurs explicatifs
<b>Installations individuelles de candidats HCF</b>	Manque de garanties et d'apports personnels.
<b>Investissements importants de modernisation et/ou d'agrandissement du cheptel</b>	Besoin de financement important : reprise et nouveaux investissements, croit de cheptel et besoin en fond de roulement (BFR). Prise de risque variable selon la situation initiale et la possibilité ou non de garanties.
<b>Création d'un atelier <i>ex nihilo</i> (ex : projet caprin)</b>	Besoin de financement important : construction de bâtiments et achat de la totalité des équipements et du cheptel. L'atelier ne sera pas productif de suite. Motivation et acquisition ou démonstration des compétences du chef d'entreprise. Prise de risque variable selon la situation initiale et la possibilité ou non de garanties.
<b>Projets avec obligation d'achats de foncier et /ou de la maison d'habitation</b>	Besoin de financement important : reprise et foncier et/ou maison d'habitation qui s'ajoute au capital d'exploitation. Prise de risque variable selon la situation initiale et la possibilité ou non de garanties.
<b>Cession avec présence de « pas de porte » (Nord de la France)</b>	Le coût de la reprise s'éloigne fortement de la valeur économique de l'entreprise sans aucune garantie sur le devenir de sa valeur (pas de valeur légale). Le pas de porte est un actif virtuel ;
<b>Valeur des actifs trop importante<sup>4</sup></b>	Réévaluation des actifs lors du départ en retraite, investissements réalisés par le cédant qui n'apportent pas de revenu supplémentaire.

<sup>4</sup> La surévaluation des valeurs d'actifs n'est pas à résoudre par des solutions de financement. Dans cette situation, il convient de revoir les valeurs avant de rechercher de nouvelles formes de financement. Nous n'avons donc pas retenu cette problématique dans le cadre de notre étude. Une étude sur ce sujet commanditée par le CNIEL et réalisée par CERFRANCE et l'Institut de l'Élevage sera finalisée à l'automne 2019.

Tableau 3 : Synthèse des situations difficiles en matière de financement du projet d'installation

Reprise avec modernisation	Reprise avec agrandissement	Création <i>ex nihilo</i> d'un atelier laitier	Manque d'apport personnel et/ou de garanties	Financement du foncier
----------------------------	-----------------------------	--	--	------------------------

## 2.2 Des conditions de reprise trop souvent défavorables au repreneur

Une des questions très importante liée au financement de l'installation porte sur la cohérence du projet et sur le coût de la reprise. Les orientations stratégiques prises au moment-clé de

l'installation : coût de la reprise, orientation productive, choix d'investissement, choix des outils financiers... auront par ailleurs des répercussions à long terme sur la performance économique de l'exploitation, sa capacité de résilience et le niveau de rémunération des producteurs.

### Une question centrale en matière d'installation-transmission : Le décalage entre capital investi et rentabilité de l'activité laitière

Le décalage entre valeur économique des exploitations et coût de la reprise du capital à l'installation est cité globalement comme l'une des faiblesses majeures des projets d'installation.

Ce décalage **accroît l'endettement des repreneurs** et **génère des niveaux de remboursement d'annuités (trop) élevés** fragilisant la situation économique et financière des exploitations soumises aujourd'hui à plus d'aléas économiques et climatiques. Cette situation limite la capacité d'adaptation et de développement de la structure notamment quand la durée des prêts a été allongée pour permettre l'installation : « **le jeune qui reprend trop cher ne peut pas développer son entreprise** ».

Cette déconnexion entre valeur de reprise et valeur économique est favorisée par :

- **un contexte « socio-technique »** qui tend à privilégier l'estimation de la reprise sur une base patrimoniale : « la **valeur patrimoniale** est encore trop dans les têtes ». Cette logique de la transmission est favorisée par la faiblesse des retraites agricoles et par la volonté des cédants de valoriser au mieux leur exploitation. La **concurrence entre plusieurs repreneurs potentiels** y compris des voisins souhaitant s'agrandir met le cédant en position de force pour négocier la cession, notamment sur le foncier. Cette situation pourrait toutefois s'inverser à moyen terme avec la tendance à la baisse des candidats à l'installation : « avant il y avait 4-5 repreneurs par fermes cédées, aujourd'hui des cédants s'interrogent sur la possibilité de trouver un repreneur » ;
- **des prix de cession liés à des références du passé** : « avant il y avait un prix car le secteur était rentable ». Aujourd'hui, ce prix perdure y compris dans le cadre familial avec le principe d'équité si présence de frères et sœurs ;
- des reprises qui permettent **d'éponger les dettes du cédant** ;
- **des projets d'agrandissement ou de modernisation** à l'installation intégrant des investissements de plus en plus lourds (robotisation, équipements, bâtiments...) motivés par la recherche de gain de productivité de la main-d'œuvre et de qualité de vie au travail et/ou par des obligations réglementaires (mise aux normes).

## PARTIE III : Solutions de financement et leviers pour favoriser l'installation dans le secteur laitier

### 3.1 Forces et faiblesses des outils financiers actuels

Différents outils financiers répondent aux besoins de financement des installations. Il s'agit avant tout du recours à **l'endettement avec un financement bancaire classique**. Ce type de financement proposé majoritairement par trois réseaux de banques mutualistes **couvre encore 95% du financement des projets**. Ces types de crédits bénéficient d'un **taux d'emprunt historiquement bas**.

En complément, et pour répondre à la diversité des projets et des situations, **de nouvelles offres de financement complètent le financement d'origine bancaire**. Ces nouveaux outils sont souvent utilisés pour financer des **projets innovants pour lesquels il existe une prise de risque jugée plus importante**. Il s'agit notamment des prêts d'honneur à taux zéro octroyés par les régions ainsi que le financement participatif. À l'inverse, **d'autres outils financiers comme les garanties proposées par des fonds de garanties ou les fonds d'investissement s'avèrent encore peu utilisés lors des projets d'installation**.



Tableau 4 : Évaluation des outils financiers pour l'installation

Outils financiers	Atouts	Limites
<b>Financements bancaires classiques</b>	Couvrir la quasi-totalité du financement des projets Taux d'emprunt historiquement bas	Hétérogénéité des taux selon la situation du candidat Questionnement sur l'adéquation entre durée des prêts et objet financé Niveau de garantie demandé en fonction du risque potentiel
<b>Prêts flexibles</b>	Offre généralisée	Offre assez récente, modalités de flexibilité à adapter
<b>Prêts familiaux</b>	Utilisation fréquente Coût limité	Prévoir le recours à une assurance et une garantie
<b>Crédit vendeur</b>	Permet un achat progressif	Insuffisamment connu et utilisé
<b>Prêts d'honneur à taux zéro</b>	Absence de frais financiers Absence de frais de garanties Ne contribue pas à la hausse des prix des investissements et de la reprise	Durée d'emprunt limitée Conditions d'accès restrictives Entre dans la règle des minimis Absence d'harmonisation entre régions
<b>Financement participatif : don ou prêt</b>	Effet levier pour accès aux prêts bancaires Permet de tester la capacité entrepreneuriale du porteur de projet	Volumes financiers limités et frais de collecte S'adresse à des projets alternatifs Les frais des emprunts restent importants par rapport aux taux bancaires actuels (ex : 3,5 à 6%)
<b>Garanties (Sogal-Socamuel-Siagi, Régions)</b>	Offre disponible Coût attractif	Outils peu connus et peu utilisés Réticence des banques (parfois) Coût plus élevé qu'une caution familiale Tendance des banques à demander des cautions réelles (hypothèque sur maison ou terres en propriété) plutôt qu'à recourir à une société de caution
<b>Financements non bancaires mobilisant des fonds d'investissement (Labelliance Agri, Soléo développement...)</b>	Offre disponible	Très faible utilisation Niveaux de rémunération des fonds et frais de gestion élevés Durées d'intervention des fonds trop courtes Freins des agriculteurs à accepter des investisseurs non familiaux dans leur société
<b>Dotations Jeune agriculteur</b>	Finance le BFR Modulation souvent favorable à l'élevage (modulation selon les orientations politiques des régions)	Certaines banques ne tiennent pas compte de la DJA dans le financement
<b>Subventions à l'installation (État, collectivités locales)</b>	Peuvent permettre de réduire le besoin de financement des investissements (pas systématique, certaines banques n'en tiennent pas compte)	Effet induit à la hausse sur le prix des investissements Délais d'accord de subvention et de versement trop long
<b>Dispositif de portage du foncier</b>	Limite ou diffère le besoin de financement de l'achat de foncier Effet levier sur des projets d'installation (sécurisation de l'accès au foncier)	Porte sur des surfaces limitées Dispositifs inégalement présents sur le territoire français
<b>Dispositifs ARE et ARCE</b>	Permet d'avoir un complément de revenu pendant la phase de mise en place du projet	Être demandeur d'emploi indemnisé

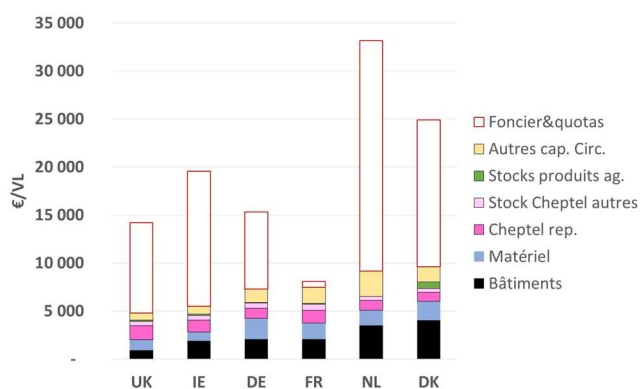
### 3.2 Parangonnage des solutions de financement dans les pays étrangers

Le parangonnage des solutions de financement dans les pays étrangers a porté prioritairement sur les pays du nord de l'UE, principaux pays concurrents de la France pour le secteur laitier de vache.

#### Des contextes d'installation très différents entre pays de l'UE

Les contextes d'installation présentent des particularités fortes entre les pays de l'UE. L'une d'elle est la **différence de poids des postes de l'actif, notamment pour le foncier**. Les niveaux de capitaux par vache sont variables selon les pays avec un coût du foncier beaucoup plus importants dans la plupart des pays qu'en France.

Figure 5 : Actif par vache laitière dans différents pays de l'UE



Source : DG AGRI, RICA 2013 - OTEX lait, traitement ABCIS

Les modes de transmission des exploitations agricoles sont également très différents d'un pays à l'autre : de caractères familiaux quasi exclusifs partout, ils privilégient ou non le repreneur vis-à-vis de ses collatéraux. Le principe d'égalité prévaut ainsi au Danemark et en France mais pas en Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Irlande. **Compte tenu du prix très élevé des terres agricoles, la valeur du foncier est très souvent sous appréciée lors des transmissions (cadre familial)**, de 15% au Danemark, 30 à 75% en Allemagne et jusqu'à 100% en Irlande et au Royaume-Uni. Fruit de l'histoire et de la culture de chaque pays, les conditions de transmissions très favorables pour le repreneur dans certains pays comme l'Irlande et l'Allemagne (transfert gratuit de la propriété de

l'exploitation du cédant au repreneur, sous-évaluation de la valeur du foncier) ne sont pas transposables à la France dès lors que le principe d'égalité prévaut en France.

#### Quelques innovations financières extrapolables dans le contexte français

**Le financement de l'installation dans les pays de l'UE repose très majoritairement sur des prêts bancaires.** Le poids du foncier dans le coût de la reprise facilite l'accès aux prêts bancaires. Ceux-ci présentent selon les pays une diversité de modalités : taux fixe ou variable, possibilités de remboursement accéléré ou de différé de remboursement sur le capital, etc.

Des durées de prêts très longues sont observées notamment aux Pays-Bas et au Royaume-Uni (jusqu'à 40 ans maximum pour du foncier et des bâtiments).

Au Danemark, où il existe une pratique culturellement ancrée de recours massif à l'emprunt, les éleveurs font appel à des prêts hypothécaires rechargeables basés sur la hausse du foncier. Cette pratique à risque a montré ses limites depuis la crise financière de 2008 qui a vu le marché foncier et immobilier lourdement chuter et les agriculteurs danois subir de lourdes pertes financières dues à la flambée des taux d'intérêt.

**L'hypothèque est la forme de garantie dominante pour l'accès aux prêts bancaires.** Sa présence réduit l'importance de l'autofinancement dans les plans de financement.

**Les prêts familiaux sont une aide fréquente en début de carrière**, notamment aux Pays-Bas où les coûts de reprise sont les plus élevés. Ce financement peut être un prêt simple ou une acquisition de parts au sein de la famille accompagnée d'un pouvoir de décision sur l'exploitation.

Les outils financiers utilisés dans l'UE et extrapolables en France sont le **recours au leasing pour l'acquisition d'équipements** largement utilisé dans plusieurs pays : Royaume-Uni, Pays-Bas, Allemagne..., la mise en place d'un **dispositif de prêts flexibles** spécifiquement adapté au secteur laitier en Irlande (Milkflex, AgriFlex), le développement du **Share farming** en Irlande et au

Royaume-Uni ainsi qu'une **offre de prêts verts à taux réduits** proposés aux exploitations et PME adhérentes à des labels écologiques aux Pays-Bas (« Rabo Impactlending » qui s'appuie sur un emprunt direct auprès de la Banque européenne d'investissement (BEI)).

### La France fourmille d'initiatives en matière d'outils financiers pour l'agriculture

Pour répondre aux besoins de financement des exploitations agricoles de plus en plus lourds, **l'action par prêts classiques et subventions ne suffit plus**. Le déploiement **d'instruments financiers complémentaires** s'effectue en Europe par quatre types d'outils : **fonds de portage foncier, fonds de prêts** (flexibles, participatifs, d'honneur), **fonds de garanties, fonds de capital investissement** (avec des limites liées à leur coût trop élevé et à leur durée trop courte). Les offres proposent des produits pour financer les cycles d'exploitations et les investissements. Elles visent à mieux tenir compte des réalités agricoles (saisonnalité, aléas) et des types de publics « porteurs de projets » et leurs capacités financières. Ces dispositifs sont soit privés, soit publics, soit mixtes publics-privés. **En Europe, deux principaux types d'instruments financiers sont déployés : les fonds de prêts flexibles** pour mieux intégrer les aléas dans les échéances de remboursement et **les fonds de garantie** qui facilitent l'accès aux produits bancaires et qui peuvent participer à la construction de produits bancaires plus flexibles.

**En France, il existe un fourmillement d'initiatives dont le déploiement s'accélère depuis 2014** et les quatre types d'outils sont présents. Ils associent un écosystème d'acteurs partenaires du monde agricole, y compris les acteurs de l'économie sociale et solidaire ou la banque des territoires, caisse des dépôts. **Leur déploiement reste encore marginal mais en progression**. D'expérience récente en raison d'une faible culture des puissances publiques sur le sujet et de la lourdeur des procédures de mise en place (notamment avec cofinancement FEADER), **les régions ont développé de nouveaux outils financiers à destination de l'agriculture et de l'élevage pour favoriser l'installation** (garanties, prêt d'honneur).

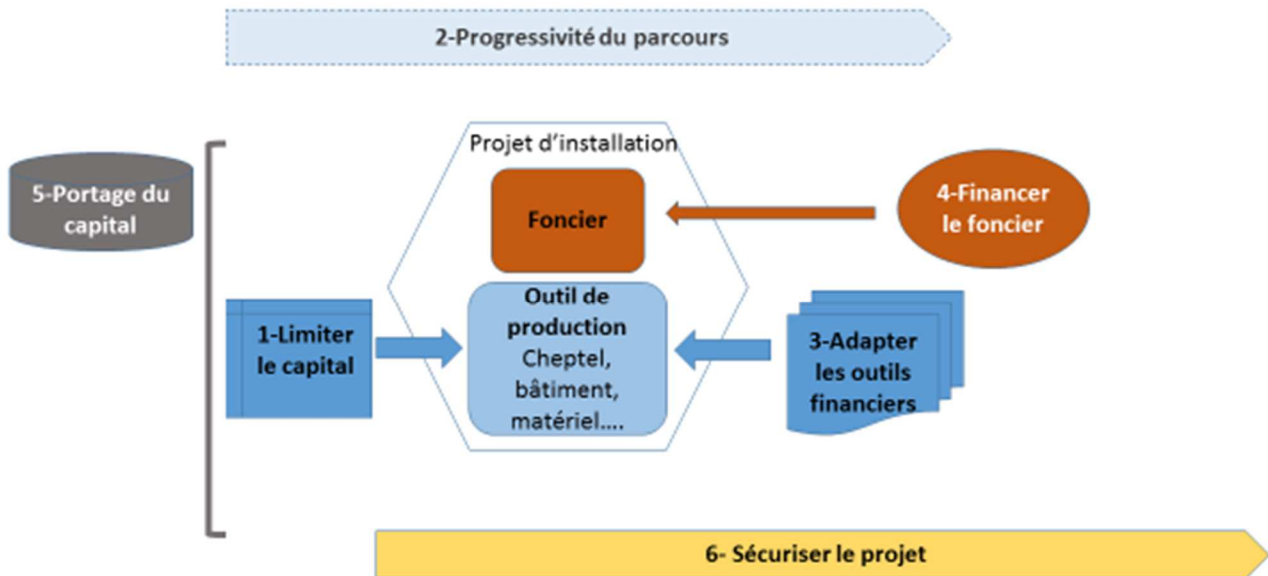
### 3.3 Solutions de financement et leviers pour aider au financement de l'installation

**La réussite d'une installation sur le plan économique et financier repose sur la capacité du candidat à constituer un outil de production en cohérence avec la main-d'œuvre, le projet technique et le potentiel économique du système et à mobiliser les outils financiers les mieux adaptés à son projet**. Les solutions financières pour aider à l'installation des jeunes dans le secteur laitier ont été sélectionnées dans un large périmètre, allant de la question du capital à l'installation. Les propositions de financement comprennent des solutions strictement financières mais aussi des solutions ayant un impact financier indirect comme la limitation du capital à l'installation ou la progressivité de la reprise de l'outil de production. Les solutions proposées sont issues des enquêtes d'experts en France et du parangonnage de solutions des pays étrangers.

**Une trentaine de moyens de financement ont été répertoriés durant l'étude**. Il s'agit de solutions déjà opérationnelles ou de solutions plus innovantes, peu ou pas encore utilisées dans le secteur laitier français. Elles sont classées selon les problématiques d'installation auxquelles elles répondent et regroupées selon six thèmes :

- 1- **limitation du capital,**
- 2- **progressivité du parcours,**
- 3- **adaptation des outils financiers,**
- 4- **financement du foncier,**
- 5- **portage du capital,**
- 6- **sécurisation du projet.**

Figure 6 : Schéma des 6 thèmes regroupant les solutions de financement de l'installation dans le secteur laitier



Parmi les trente solutions, une vingtaine ont fait l'objet de fiches détaillées. Elles présentent la solution ainsi qu'une vision critique sur ses intérêts et ses limites ainsi que des recommandations pour son application dans le secteur laitier (cf. les fiches solutions).

### Limitation du capital de la reprise

Les solutions	
✓	Reprise « gagnant-gagnant »
✓	Location des bâtiments
✓	Mise en commun de matériel
✓	Crédit-bail ou leasing
✓	Délégation de l'élevage des génisses
✓	Location de cheptel

Ces solutions, combinables entre elles, visent à limiter le capital à reprendre et à financer :

- **Reprise « gagnant-gagnant ».** Cédant et repreneur s'impliquent dans une évaluation de la valeur de la reprise à partir des résultats économiques pluriannuels dégagés par l'exploitation. Il s'agit ainsi de prioriser la valeur économique de l'exploitation (valeur de « repreneabilité ») dans la négociation du coût de la reprise. Une valeur de cession excessive, déconnectée de la valeur économique va pénaliser à long terme le projet d'installation et une juste évaluation de la reprise est un préalable à toute réflexion sur le choix des

modes de financement du projet d'installation. Le recours à l'ensemble des solutions proposées ne doit en aucun cas être un moyen pour permettre de financer une installation basée sur une surévaluation de la valeur du capital repris.

- **Location de bâtiments.** L'objectif est de limiter l'apport de fonds par la **location-vente, la location ou la mise à disposition de bâtiments** (supports de panneaux photovoltaïques) ou encore la **location-viager**.
- **Mise en commun de matériel.** Ces solutions visent à baisser la valeur de reprise de matériel par une **mise en commun de matériel** (CUMA, copropriété, entraide), une **externalisation des travaux** (ETA) ou par **du leasing** (fiche 1).
- **Limitation du capital cheptel.** La limitation du capital cheptel repose sur deux solutions : la **délégation de l'élevage des génisses** (fiche 2) ou la **location des vaches** (fiche 3).

## Progressivité du parcours

Les solutions	
✓	Reprise progressive des parts sociales
✓	Reprise progressive du capital <i>via</i> une phase de salariat

**Ces deux solutions ont pour objectif une reprise progressive du capital :**

- **Reprise progressive des parts sociales.** Cette solution permet à un jeune s'installant en société de limiter le coût de la reprise des parts sociales à l'installation. Un minimum de 10% des parts sociales de la société peut être repris par l'associé entrant (la reprise d'un pourcentage inférieur de parts est possible mais 10% est le seuil pour accéder aux aides à l'installation) avec l'accord des autres associés. Le reste des parts sociales est ensuite racheté par le nouvel entrant pour arriver progressivement à une parité avec les autres associés.
- **Reprise progressive du capital *via* une phase de salariat.** Selon un dispositif qui n'existe pas actuellement en agriculture, cette solution s'adresse à un salarié qui souhaite s'installer après une phase transitoire. Une partie de sa rémunération serait capitalisée dans l'entreprise et le montant capitalisé contribuerait au financement de l'installation (fiche 4).

D'autres solutions présentées ci-après peuvent aussi favoriser une progressivité de la reprise du capital : location-vente, Share farming, portage temporaire du foncier...



## Adaptation des outils financiers

Les solutions	
✓	Prêt familial
✓	Subventions et aides diverses
✓	Prêt <i>in fine</i>
✓	Financement participatif
✓	Prêts d'honneur à taux zéro
✓	Solutions mises en œuvre par le cédant
✓	Allongement de la durée des prêts
✓	Prêts de carrière
✓	Dotation Unique Épargne et Transmission (DUET)

**Neuf solutions couvrent une gamme d'outils qui répondent à différentes problématiques financières de l'installation.** Il s'agit d'outils proposés par des intervenants non bancaires (cédants, collectivités régionales, plateformes internet), d'adaptations techniques de prêts bancaires classiques ou encore d'un dispositif fiscal.

- **Prêt familial.** Cette solution très répandue présente un effet levier vis-à-vis de l'accès aux prêts bancaires. Pour sécuriser la démarche, il est fortement conseillé de réaliser un contrat de prêt, de souscrire une assurance et de prendre une garantie. Ce prêt est à déclarer auprès des impôts. Une réunion de famille est conseillée pour informer la fratrie sur le prêt et ses modalités de remboursement.
- **Subventions et aides diverses.** L'accès à des subventions et à des aides peut limiter *a priori* le besoin de financement à la reprise. Les subventions d'équipements présentent toutefois des limites car elles génèrent fréquemment des effets induits à la hausse du prix des équipements et les délais de versement parfois longs peuvent nécessiter le recours à des prêts relais.
- **Prêt *in fine*.** Il s'agit d'un prêt dont le capital est remboursé en totalité à la fin du prêt. L'intérêt de ce prêt plus coûteux qu'un prêt classique est de permettre de dégager du disponible pour les paiements plus urgents (charges d'approvisionnement), pour faire tourner le cycle de production et de se focaliser sur l'atteinte des objectifs techniques. Le remboursement a lieu quand le rythme de croisière est atteint ce qui nécessite d'avoir la garantie de pouvoir financer la totalité du capital en fin de prêt (fiche 5).



- **Financement participatif.** Il s'agit d'apports de fonds réalisés entre individus en dehors des circuits financiers traditionnels. Cet outil financier qui porte actuellement sur des volumes financiers limités et s'adresse à des projets susceptibles d'attirer un nombre important de contributeurs présente un effet levier vis-à-vis de l'accès à des prêts bancaires (fiche 6).
- **Prêts d'honneur à taux zéro.** Ils sont proposés par les collectivités régionales avec des conditions d'accès et des modalités différentes entre régions. Utilisés en complément de prêts bancaires, ils présentent un effet levier, notamment sur des projets « à risque » ou pour des porteurs de projet détenant peu d'apports personnels (fiche 7).
- **Solutions mise en œuvre par le cédant.** Ce type de solutions favorise un achat progressif du capital par le repreneur auprès du cédant par location-vente ou prêt vendeur ou encore par la location des moyens de production (bail) acquis par le cédant au repreneur (fiche 8).
- **Allongement de la durée des prêts.** Cette solution permet de réduire le montant des annuités et ainsi d'augmenter la capacité d'emprunt de l'exploitation ou de garder des marges de sécurité en cas de coup dur. Cette solution applicable par exemple pour financer un bâtiment neuf ou du foncier est controversée car elle peut favoriser un coût de reprise et/ou des investissements déraisonnables (fiche 9).
- **Prêt de carrière.** C'est un prêt patient dont la durée de remboursement du capital est basée sur la durée de la carrière restant à effectuer. Ce type de dispositif n'existe pas en agriculture. On le retrouve dans d'autres secteurs d'activité (ex : prêts à long terme, de 25 à 40 ans, et jusqu'à 60 ans de la Banque des territoires aux collectivités public) (fiche 10).
- **Dotation Unique Épargne et Transmission (DUET).** Il s'agit d'une proposition de dispositif fiscal visant à inciter les cédants à épargner durant leurs cinq dernières années d'activité en vue d'utiliser cette épargne défiscalisée sous forme de prêt à taux zéro au bénéfice du repreneur (fiche 11).

## Financement du foncier

Les solutions	
✓	Portage temporaire du foncier
✓	Achat du foncier par un/des tiers

**Deux solutions sont proposées pour permettre de limiter le coût d'achat du foncier à la reprise :**

- **Le portage temporaire du foncier** par différents acteurs : SAFER, collectivités locales, banques, coopératives... Il permet au candidat à l'installation d'avoir accès au foncier tout en différant son achat. Le foncier acquis par un fonds est loué provisoirement au jeune installé puis acheté par lui au terme du portage (fiche 12).
- **L'achat du foncier par un collectif (GFA) ou par un particulier** pour une mise en fermage au profit du jeune installé (fiche 13).

## Portage du capital

Les solutions	
✓	Formes sociétaires coopératives
✓	Share farming
✓	Société de fait avec statut de copropriété
✓	Fonds d'investissement

**Quatre solutions visent à limiter le coût d'achat du capital à l'installation par le jeune installé grâce à un portage de capitaux par des investisseurs ou par la mise en œuvre de formes sociétaires organisant la dissociation entre capital et travail :**

- **Les formes sociétaires coopératives.** Ces types de sociétés innovantes pour le secteur agricole rendent l'installation-transmission beaucoup plus facile en limitant l'obligation de rachat du capital à chaque génération. Trois formes coopératives sont possibles : SCOP, SCAEC et SCIC (fiche 14).
- **Le Share farming,** présent dans plusieurs pays anglo-saxons (Nouvelle-Zélande, Australie, Grande-Bretagne, Irlande) est un contrat entre deux personnes physiques ou morales dont l'un conduit l'exploitation et l'autre apporte une partie importante des moyens de production (dont le foncier) avec un partage du résultat entre eux (fiche 15). Les moyens de production peuvent être transmis progressivement entre le porteur des capitaux et l'éleveur en charge de la conduite du troupeau.

- **La société de fait avec statut de copropriété.** Cette solution issue du secteur de la pêche permet sur une durée limitée de 10 ans de partager l'apport de capital pour l'achat de bateau de pêche entre le pêcheur et l'armement coopératif (fiche 16).
- **Les fonds d'investissement.** Ils apportent sur une durée limitée des capitaux propres aux côtés de ceux de l'exploitant. Les motivations de ces fonds sont déterminantes dans le coût et par conséquent dans l'intérêt de la solution : recherche de rentabilité de l'investissement, sécurisation de l'approvisionnement pour des opérateurs de la filière ou intérêt territorial (fiche 17).
- **Les prêts flexibles.** Ils permettent d'ajuster de manière plus ou moins conséquente les mensualités d'un prêt en fonction de la situation personnelle de l'exploitant (fiche 19).
- **Les dispositifs de sécurisation du prix du lait.** Ils sont mis en place par des entreprises laitières pour « sécuriser » le prix de vente du lait des nouveaux installés. Il existe plusieurs types de dispositifs, comme la garantie d'un prix minimum ou la compensation d'une recette manquante (fiche 20).

### Sécurisation du projet

Les solutions	
✓	Fonds de garanties
✓	Prêts flexibles
✓	Dispositifs de sécurisation du prix du lait

L'objectif de ces trois solutions est de permettre aux banques de limiter les risques liés au non remboursement des emprunts qu'elles accordent ou de permettre aux jeunes installés d'atténuer les impacts financiers en cas de forte baisse du prix du lait.

- **Les fonds de garanties.** Ils apportent aux banques une prise en charge d'une quote-part du risque de non remboursement des prêts, ce qui permet de diminuer, voire de remplacer, la garantie personnelle (fiche 18).

### 3.4 Analyse des solutions par problématique

En première partie de ce document, nous avons identifié les principales problématiques de financement de l'installation.

Cinq problématiques majeures ont été repérées: le financement d'une reprise avec modernisation, le financement d'une reprise avec agrandissement, la création *ex nihilo* d'un atelier laitier, le manque d'apport personnel et/ou de garantie et le financement du foncier. **Une notation de 0 à 10 de l'intérêt des vingt principales solutions pour répondre aux cinq problématiques a été réalisée à partir de l'expérience des personnes impliquées dans l'étude.** Cependant devant l'hétérogénéité des projets d'installation, certaines solutions jugées peu ou pas pertinentes peuvent en fait s'avérer très utiles voire essentielles à la concrétisation de ceux-ci. Les principaux résultats et enseignements de cette expertise sont repris dans le tableau 5.



Tableau 5 : Pertinence des solutions par type de problématique

	1-Reprise avec modernisation	2-Reprise avec agrandissement	3-Création <i>ex nihilo</i> d'un atelier laitier	4-Manque d'apport personnel et/ou de garanties	5-Financement du foncier
INTÉRÊT FAIBLE 0 à 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leasing</li> <li>• Délégation des génisses</li> <li>• Prêt <i>in fine</i></li> <li>• Formes sociétaires coop.</li> <li>• Fonds d'investissement</li> <li>• Financement participatif</li> <li>• Location de cheptel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formes sociétaires coop.</li> <li>• Leasing</li> <li>• Prêt <i>in fine</i></li> <li>• Fonds d'investissement (Labéliance)</li> <li>• Financement participatif</li> <li>• Location de cheptel</li> <li>• Solution vendeur (location bâtiment ou prêt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solution vendeur</li> <li>• Leasing</li> <li>• Location de cheptel</li> <li>• Fonds d'investissement (Labéliance)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formes sociétaires coop.</li> <li>• Leasing</li> <li>• Délégation des génisses</li> <li>• Prêt de carrière</li> <li>• Prêt flexible</li> <li>• Prêt <i>in fine</i></li> <li>• Allongement durée de prêt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formes sociétaires coop.</li> <li>• Leasing</li> <li>• Délégation des génisses</li> <li>• Fonds d'investissement</li> <li>• DUET</li> <li>• Installation progressive</li> <li>• Société de fait copropriété</li> <li>• Fonds de garantie</li> <li>• Prêt d'honneur</li> <li>• Location de cheptel</li> </ul>
INTÉRÊT MOYEN 4 à 7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Share farming</li> <li>• Installation progressive</li> <li>• Prêt d'honneur</li> <li>• Prêt de carrière</li> <li>• Solution vendeur (location bâtiments ou prêt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Share farming</li> <li>• Installation progressive</li> <li>• Prêt d'honneur</li> <li>• Prêt de carrière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prêt <i>in fine</i></li> <li>• Prêt d'honneur</li> <li>• Prêt de carrière</li> <li>• Financement participatif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Location de cheptel</li> <li>• Prêt d'honneur</li> <li>• Fonds d'investissement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financement participatif</li> <li>• Solution vendeur</li> <li>• Prêt flexible</li> </ul>
INTÉRÊT FORT 8 à 10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Société de fait copropriété</li> <li>• Allongement durée de prêt</li> <li>• Dispositif de sécurisation du prix du lait</li> <li>• Prêt flexible</li> <li>• Fonds de garantie</li> <li>• DUET</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Société de fait copropriété</li> <li>• Dispositif de sécurisation du prix du lait</li> <li>• Prêt flexible</li> <li>• Fonds d'investissement (Soléo)</li> <li>• Allongement durée de prêt</li> <li>• Fonds de garantie</li> <li>• Délégation des génisses</li> <li>• DUET</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Société de fait copropriété</li> <li>• Fonds d'investissement (Soléo)</li> <li>• Dispositif de sécurisation du prix du lait</li> <li>• Prêt flexible</li> <li>• Allongement durée de prêt</li> <li>• Fonds de garantie</li> <li>• Délégation des génisses</li> <li>• Formes sociétaires coop.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Société de fait copropriété</li> <li>• Dispositif de sécurisation du prix du lait</li> <li>• Formes sociétaires coop.</li> <li>• Fonds de garantie</li> <li>• Financement participatif</li> <li>• DUET</li> <li>• Solutions vendeur</li> <li>• Installation progressive</li> <li>• Share farming</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositif de sécurisation du prix du lait</li> <li>• Prêt <i>in fine</i></li> <li>• Allongement durée de prêt</li> <li>• Prêt de carrière</li> <li>• Portage du foncier</li> <li>• Share farming</li> <li>• Achat de foncier par un tiers</li> </ul>

## Les solutions adaptées au financement d'une reprise avec modernisation

Six solutions sont considérées comme très pertinentes pour financer la reprise avec modernisation : la société de fait avec copropriété, l'allongement de la durée des prêts, le dispositif de sécurisation du prix du lait, le prêt flexible, les fonds de garanties et la dotation unique épargne et transmission.

Les experts ont toutefois identifiés des limites et des conditions de mise en œuvre de certaines solutions.

- Dans le cas d'une copropriété, il est nécessaire de préciser les modalités de financement des investissements de modernisation (qui paie quoi ?). En outre, un état des lieux au début et à la fin de la copropriété est primordial.
- Le dispositif de sécurisation du prix du lait et le prêt flexible doivent être adaptés pour mieux répondre au besoin de sécurisation du revenu des jeunes durant les premières années d'installation. Le dispositif de sécurisation du prix du lait est sur le principe très pertinent. À ce jour, les modalités (seuil de prix) ne le rendent pas suffisamment attractif. Les groupes laitiers, qui subissent des baisses de collecte, pourraient être amenés à ajuster ces seuils.
- L'allongement des prêts ne doit pas contribuer à augmenter la valeur de reprise.
- La Dotation Unique Épargne et Transmission n'a pas d'existence réglementaire à ce jour.

## Les solutions adaptées au financement d'une reprise avec agrandissement

Aux six solutions considérées comme très pertinentes pour financer la reprise avec modernisation s'ajoutent la délégation de l'élevage des génisses et les fonds d'investissement issus de la filière dont la motivation est la sécurisation de leur approvisionnement (type Soléo Développement).

La délégation de l'élevage des génisses est particulièrement adaptée quand les capacités productives de l'exploitation sont limitées (foncier, bâtiments, réglementations environnementales). Cette solution suppose de confier les génisses à un éleveur confirmé et rigoureux.

## Les solutions de financement de la création ex nihilo d'un atelier laitier

Huit solutions sont pertinentes pour financer une création d'atelier laitier : la société de fait avec statut de copropriété, les fonds d'investissement issus de la filière, les dispositifs de sécurisation du prix du lait et prêt flexible, l'adaptation/allongement de la durée des prêts, les fonds de garanties, la délégation de l'élevage de génisses et les formes sociétaires coopératives.

Les formes sociétaires coopératives (très peu connues en agriculture, il y en a moins de 10 à ce jour en France) sont théoriquement séduisantes (création de réserves impartageables et non transmises). Dans la situation de création d'un atelier, les actifs ne sont pas transférés par un cédant. La question de l'absence de valorisation du capital est donc moins cruciale pour le cédant.

Les formes coopératives présentent toutefois une limite majeure. Ce statut (les actifs sont salariés) ne permet pas d'accéder aux aides (installation, second pilier de la PAC). Pour rendre cette solution envisageable, des évolutions réglementaires sont nécessaires.

La location de vaches pourrait être potentiellement une solution pertinente en cas de création d'atelier mais elle implique une bonne qualité génétique, des garanties sanitaires et des charges locatives modérées (les dispositifs de location actuels sont très coûteux).

## Les solutions adaptées au manque d'apport personnel et/ou de garantie

Les solutions pertinentes pour financer une reprise avec modernisation sont mobilisables pour faciliter l'installation avec un jeune qui dispose de peu d'apport personnel ou de garantie. En outre, quatre solutions sont plus particulièrement adaptées à cette situation :

- le Share farming (ou Share milking),
- l'installation progressive,
- les solutions vendeur,
- les prêts participatifs.

Le Share farming (très fréquent en Nouvelle Zélande) n'est pas adapté en l'état à la situation française. Une adaptation des règles de paiement des charges et des produits serait nécessaire. Aussi, cette forme d'exploitation nécessiterait une évolution du regard des porteurs de projets sur les métiers et compétences d'un éleveur (trayeurs, pilote de troupeau de surface, gestionnaire au quotidien, stratège, apporteur de capitaux...).

L'installation progressive est très certainement plus proche de « nos standards » franco-français. Toutefois, pour rendre cette solution réalisable, il conviendrait de faciliter la constitution d'épargne salariale (fiscalité, cotisation sociale, nature et disponibilité de l'épargne).

Les prêts participatifs qui ont un effet levier sur l'accès aux prêts bancaires portent aujourd'hui sur des montants limités et financent des projets atypiques ce qui en limite l'impact.

### Les solutions de financement du foncier

Les solutions de portage du foncier sont nombreuses et spécifiques aux régions et aux acteurs. Les deux grands types de solutions identifiées (portage temporaire et achat par des tiers) sont par définition adaptés à cette problématique. Il convient toutefois de bien examiner les modalités de leur mise en œuvre :

- l'absence de solution à l'issue de la phase temporaire est une limite,
- avec un GFA, la mobilité des parts sociales peut être un frein,
- la déconnexion entre les tarifs de fermage et la valeur des terres sont parfois problématique.

Au-delà de ces solutions spécifiques au financement du foncier, d'autres solutions sont pertinentes :

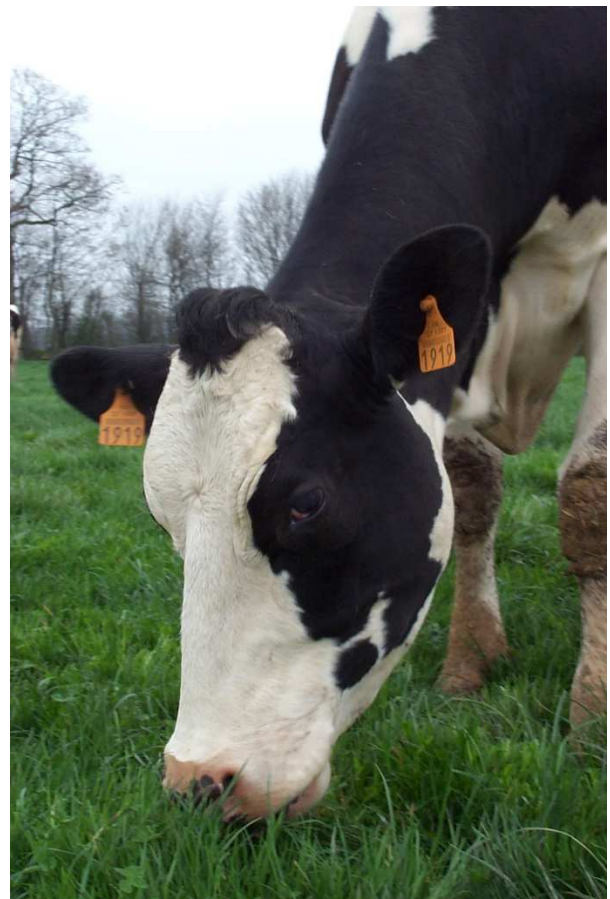
- l'allongement de la durée des prêts,
- le prêt de carrière,
- le Share farming (sous réserve de faisabilité réglementaire en France).

### Les solutions potentiellement pertinentes mais à améliorer

Parmi les solutions décrites, deux n'ont pas été identifiées comme pertinentes par les experts : le prêt d'honneur et les fonds d'investissement de type Labelliance.

Concernant les prêts d'honneur, le faible montant emprunté limite la pertinence de cette solution. Cette forme de prêt peut toutefois apporter un complément de financement intéressant dans certaines situations, comme le manque d'apport personnel. Il est important de noter que cette forme d'appui des collectivités locales, à la différence des subventions d'équipement, ne contribue pas à l'augmentation des prix des investissements. Un ajustement des montants et des conditions d'accès permettrait d'améliorer sensiblement l'efficacité des politiques publiques.

Concernant le dispositif Labelliance, les frais de gestion sont actuellement du même niveau que les taux des emprunts. Cette situation rend cette solution peu pertinente. Pour rendre ce dispositif attractif il conviendrait de revoir ces frais.



## PARTIE IV : Recommandations pour faciliter le financement de l'installation dans le secteur laitier

L'enjeu du renouvellement des générations dans les trois secteurs laitiers a été réaffirmé lors de l'étude par les acteurs et experts interrogés, d'où l'opportunité de les mobiliser autour de cet enjeu. Après avoir identifié les principales problématiques de financement de l'installation et expertiser une liste importante de solutions, **des recommandations sont portées pour poursuivre la réflexion sur les outils financiers et pour mobiliser les acteurs autour de la question du financement de l'installation.** Les fortes évolutions du contexte laitier « bougent les lignes » en matière de projets et de profils des candidats. **Les formes de financement doivent donc impérativement évoluer et l'appropriation d'innovations d'outils financiers (au sens large) par les acteurs est nécessaire** pour répondre aux nouveaux besoins identifiés. La question de la surévaluation des valeurs d'actifs à la reprise, qui n'est pas à résoudre par des solutions de financement, doit aussi être réaffirmée et traitée en parallèle. Il faut en effet d'abord revoir ces valeurs avant de rechercher de nouvelles formes de financement.

### Domaine n°1 : diffuser les solutions de financement et initier une réflexion collective pour la mise en œuvre de solutions innovantes

L'identification des solutions de financement a permis un recensement large. Il comprend des solutions plus ou moins classiques ou innovantes dont les fréquences d'utilisations sur le terrain et leurs intérêts sont variables. Les freins à leurs utilisations appartiennent à plusieurs catégories : **une simple méconnaissance, une inadéquation de la solution aux besoins des éleveurs, un cadre réglementaire inadapté ou des freins culturels et sociologiques** liés à la vision du métier d'éleveur. Plusieurs types d'actions sont donc proposés pour lever ces freins.

### Diffuser la banque de solutions auprès des éleveurs et des conseillers qui les accompagnent

Plusieurs solutions pertinentes et déjà opérationnelles : fonds de garanties, prêts vendeurs, portage du foncier... sont encore peu mobilisées faute d'une connaissance suffisante par les conseillers et par les porteurs de projets. Ceci traduit en partie un déficit de « culture » et de réflexion autour des choix possibles d'outils financiers. **Une large diffusion des fiches est à envisager avec l'appui des réseaux des acteurs sollicités lors de l'étude** (Centres de gestion, Chambres d'agriculture, Banques, Interprofessions et entreprises laitières, Institut technique, DGER, collectivités régionales...). Cette diffusion pourrait être réalisée par FranceAgriMer et les organismes partenaires impliqués dans l'étude.

### Adapter les modalités de mise en œuvre des solutions

Plusieurs solutions sont intéressantes et répondent à des problématiques de financement spécifiques (limitation du risque, apport de quasi fonds propres, garanties, portage de capitaux) : les prêts d'honneur, les prêts flexibles, les fonds de garanties, les dispositifs de sécurisation du prix du lait et les fonds d'investissement. **Elles nécessitent toutefois des adaptations en vue d'une plus large utilisation et/ou d'une amélioration.** Ces solutions présentent des freins liés en partie à des inadéquations « techniques » entre solutions et besoins des éleveurs laitiers. Des échanges entre experts et structures porteuses de ces solutions (régions, banques, fonds de garanties, fonds d'investissement...) sur les modalités techniques à faire évoluer seraient à promouvoir.

## Créer un nouveau cadre réglementaire

Une partie des solutions innovantes répondant à des problématiques majeures (limiter le capital à l'installation, installation progressive, anticiper la transmission) : Dotation Unique Épargne et Transmission, Share farming, société de fait avec copropriété, formes sociétaires coopératives, reprise progressive du capital *via* une phase de salariat... **nécessitent la création d'un nouveau cadre réglementaire pour permettre leur utilisation dans le secteur laitier.** Une volonté des pouvoirs publics et de la profession d'aboutir à des solutions opérationnelles avec la **mise en place de groupes de travail composés d'experts dans les domaines juridiques, fiscaux et réglementaires** (réglementation PAC) serait nécessaire pour aboutir.

## Débattre des nouvelles formes d'exercice du métier d'éleveur

Au-delà des freins techniques et des freins réglementaires, l'adoption de solutions innovantes répondant aux nouveaux enjeux d'installation dans le secteur laitier passe par une **acceptabilité sociale**. Des solutions comme les formes sociétaires coopératives, le Share farming et les fonds d'investissement portent une nouvelle conception du métier d'éleveur. Des formes sociétaires et des modes de financement qui dissocient nettement le portage du capital du travail sont sous-tendus par une vision résolument entrepreneuriale de l'exploitation agricole, ce qui diverge d'une vision patrimoniale de l'exploitation d'élevage très ancrée dans le contexte français. L'adoption de solutions innovantes, déjà mise en œuvre dans d'autres secteurs d'activité (artisanat, industrie...) et dans le secteur laitier d'autres pays, notamment anglo-saxons, nécessite leur mise en débat associant l'ensemble des acteurs des filières et avant tout les représentants des éleveurs.

## Mettre en place d'un plan d'action concerté à l'échelle nationale autour du renouvellement des générations.

Le renouvellement des générations en élevage est un enjeu national. Pour cette raison, la CNE (Confédération Nationale de l'Élevage) a rédigé un livre blanc qui dresse un état des lieux ainsi qu'une liste de propositions à développer ou à soutenir au

niveau des pouvoirs publics (État, régions, collectivités locales...).

Par ailleurs, il faudrait également disposer d'une meilleure connaissance de chiffres de l'installation : on note des différences d'accès selon la région ou le département, ainsi que des difficultés pour accéder au nombre d'installations hors parcours DJA. L'idéal serait aussi de pouvoir disposer d'informations selon les types d'installations : reprise, association, individuelle, création d'atelier *ex nihilo* etc. Avoir accès à ces données permettrait de suivre de façon plus fine les dynamiques d'installation dans les régions.

Il serait également souhaitable d'aller vers une harmonisation des actions proposées par les régions, voire la mise en place de dispositifs communs (fonds de garantie associant plusieurs régions).

Pouvoir proposer une méthode harmonisée du calcul de la valeur de reprise d'une exploitation serait aussi nécessaire pour lever cette difficulté, déjà citée dans cette étude. Il faudrait associer cette démarche à une communication et une sensibilisation collective à l'évaluation économique.

## Domaine n°2 : renforcer les compétences des jeunes éleveurs en matière de gestion d'entreprise et la synergie des organismes autour des projets d'installation.

La réussite du montage financier d'un projet d'installation passe par la capacité du candidat à l'installation à bien calibrer le coût de la reprise et du projet en cohérence avec le potentiel économique de l'exploitation puis à choisir et à négocier les financements adaptés à sa situation. Ceci nécessite de détenir des compétences en gestion d'entreprise et de pouvoir bénéficier d'un appui de qualité de la part des différents intervenants qui l'accompagnent dans le montage et la mise en œuvre de son projet : cédant, conseiller PAI, banquier, comptable/conseiller de gestion, conseiller d'entreprise laitière... Si l'accompagnement de l'installation-transmission est aujourd'hui bien structuré avec le dispositif des Points Accueil Installation (PAI), les centres d'élaboration des Plans de Professionnalisation Personnalisés (PPP) et la réalisation d'un Plan d'Entreprise (PE), plusieurs experts ont mis en évidence quelques pistes d'amélioration en matière

de démarche autour du montage financier des projets d'installation.

### Renforcer les compétences des jeunes en matière de gestion d'entreprise

**Plusieurs experts ont fait part d'un déficit de compétences des jeunes candidats à l'installation en matière d'outils financiers et de capacité à élaborer un plan de financement puis à le négocier avec leur(s) banquier(s).** Cette difficulté semble renforcée avec des candidats qui s'installent hors cadre familial. La relation avec les banques est souvent ressentie comme complexe et difficile par les jeunes installés. La présentation d'un plan de financement solide favorise la confiance avec le banquier. Plusieurs propositions existent pour pallier à cette difficulté : **parrainage du jeune par un éleveur expérimenté ou accompagnement du jeune par un conseiller de la laiterie** lors de la présentation du projet d'installation au banquier. L'acquisition de nouvelles compétences en matière de gestion d'entreprise nécessite par ailleurs de **continuer l'adaptation et la modernisation des programmes de formation en lycées et enseignements supérieurs agricoles.** Des certificats de spécialisation pourraient aussi opportunément être développés pour approfondir ce domaine.

### Renforcer la synergie des organismes autour des projets d'installation

**Un renforcement des synergies des acteurs (banquier, agent relation lait de la laiterie, conseiller de gestion, conseiller PAI...) lors du montage du projet en impliquant le/les banquier(s) très en amont du projet est souhaitable.** Pour les projets les plus sensibles (ex : création d'un atelier caprin *ex nihilo*) l'accompagnement des jeunes installés durant les

cinq ans après l'installation est à renforcer en favorisant des interventions conjointes des différents partenaires de l'éleveur. L'expérience des audits d'exploitations réalisés en région Hauts-de-France au moment de la crise laitière de 2015-2016 démontre tout l'intérêt de mettre en synergie les partenaires des éleveurs (banquier, technicien, conseiller de gestion...) pour favoriser un accompagnement de qualité et la cohérence en matière de conseil apporté aux éleveurs.

Des initiatives d'accompagnement de projets d'installation aux différentes étapes (projet, installation, 1<sup>ère</sup> année d'installation) coordonnées par des acteurs économiques (coopératives) et impliquant dès le montage du projet les différents partenaires de l'éleveur (banquier, conseiller de gestion, technicien) ont également démontré leur intérêt notamment pour des projets sensibles, comme l'installation hors cadre familial avec un manque de garantie. L'implication de la coopérative peut alors aller jusqu'à un apport temporaire d'une partie des capitaux durant la phase d'installation, ce qui permet de « rassurer » la banque.

### Renforcer la production et la diffusion de références sur les parcours à l'installation

Le développement de projets d'installation « atypiques » dans leurs territoires (transformation, commercialisation en circuits courts, création d'ateliers petits ruminants *ex nihilo*...) renforce **les besoins de références pour mieux accompagner les porteurs de projets.** La production et la diffusion de guides à l'installation avec des témoignages insistant aussi sur les difficultés du parcours (petits ruminants) est à développer, ainsi que des études sur l'analyse des causes d'arrêts de production après moins de 10 ans d'installation pour mieux identifier les facteurs de réussite et d'échec des projets d'installation.



## Conclusion

Assurer le renouvellement des générations en élevage est devenu un enjeu majeur pour les filières en France. La filière laitière est certainement une de celle pour laquelle cet enjeu est le plus crucial. En effet, les installations en élevage laitier supposent des investissements plus importants, avec une rentabilité souvent réduite. La filière souffre également d'un manque d'attractivité liée au travail important demandé (astreinte de la traite, etc.) et à des niveaux de revenus limités.

Cette étude a montré que des installations sociétaires posaient moins de problèmes de financement que d'autres types de projets. En revanche, le problème récurrent rencontré par les associations d'éleveurs est plutôt lié à l'humain : une mauvaise gestion des relations humaines et de la communication entraîne souvent des ruptures d'associations. Peut-être donc qu'un autre levier indirect pour lever les freins financiers serait de travailler sur les relations humaines afin d'encourager l'installation en association.

Cette étude a montré également que, pour les autres types d'installations qui posent plus problème, il existe de nombreuses solutions financières pour accompagner les porteurs de projet. Mais il a également été mis en évidence qu'une partie de ces solutions n'étaient pas suffisamment utilisées, faute d'être bien connues des éleveurs. Mieux faire connaître les solutions existantes est une façon simple de lever les freins financiers et valoriser le travail déjà réalisé/ existant.

Le métier d'éleveur évolue, tant par les nouveaux publics qui rejoignent les rangs, les nouveaux projets parfois atypiques ou par l'agrandissement des fermes qui suppose des évolutions du travail. De façon à assurer que le montage du projet sera solide, et donc à rassurer les banques, il faudra également prévoir de faire évoluer l'accompagnement des porteurs de projet. Ce travail devrait idéalement se faire de façon collective, avec un renforcement de la synergie des organismes autour des projets d'installation.



## Remerciement aux experts sollicités dans le cadre de l'étude

Prénom-Nom	Organisme
Aurélien Bou	Crédit agricole(12)
Girot Gérard Lizy Yann	Crédit agricole (50)
André Le Bihan	Crédit agricole (22)
Sébastien Prin	Crédit mutuel
Cyrille Brousse	Banque Populaire Val de France
Albéric De Benoits	Labeliance Agri
Marc Pagot	Crédit Maritime
Marion Lemonier	Miimosa
Nadine Salmon Brigitte Martinelli	SIAGI
Christian Froment	SOGAL-SOCAMUEL
Solenne Fraise	Plateforme INITIATIVE, Bretagne
André Genelle	Plateforme INITIATIVE, Hauts-de-France
Jean-Marie Jacq Rachel Brunie	Région Bretagne (Prêt d'honneur)
Thierry Mazet Fanny Richard	Région Nouvelle Aquitaine (fonds de garantie)
Johann Chassaing	Région Sud (prêt d'honneur, Fonds de garantie)
Stéphanie Balzan	Région Occitanie (fonds Foncier)
Linda Reboux	Caisse des dépôts et consignation Banque des territoires
Christophe Menger	Banque publique d'investissement (BPI)
David Yormesor	Fonds européen d'investissement (FEI)
Eric Fleury	CNJA
Christine Roguet	IFIP
Marc Varchavsky	Réseau CERFRANCE
Sébastien Daguinet	CERFRANCE (80)
Jean Yves Morice	CERFRANCE (53,72)
Alain Randon	Réseau AS AS AGC 60
Romain Fontaine	APCA-Réseau CA
Dominique Bouvier	APCA-Réseau CA
Jean-Marc Morel	Chambre d'agriculture (62-59)
Isabelle Aslahé	Chambre d'agriculture (80)
Guillaume Bahier André Corlay	Chambre d'agriculture (Bretagne)
Jean Marc Chayrigues	Lactalis (filiale brebis)
Olivier Bergeret	Sodiaal-Sud
Jean-Bernard Pruvot	Sodiaal-Nord
Gilles Sanzey	Agrial (filiale caprine)
François Brescia	Agrial (filiale bovin lait)
Michel Poupon	Triskalia
Frédéric Cordier	Coop de France, Alpes Méditerranée
Bruno Liquière	Confédération du Roquefort
Frédéric Pichereau	Confédération du Roquefort
Aline Mauger Cyril Vincent	SAFER Pays de la Loire
Lionnel Sanran	FNSAFER



## LES ÉTUDES

  
**FranceAgriMer**  
ÉTABLISSEMENT NATIONAL  
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER



Solutions de financement pour aider l'installation des jeunes agriculteurs en élevages laitiers  
**Édition octobre 2019**

Directrice de la publication : Christine Avelin / Rédaction : Institut de l'Élevage  
Conception et réalisation : service Communication / Impression : Service Arborial

12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil cedex  
**Tél. : +33 1 73 30 30 00** — **www.franceagrimer.fr**

 FranceAgriMer  
 @FranceAgriMerFR