HAL
open science

Transmission des exploitations en élevage bovins allaitant : problématiques de la fin de carrière et leviers de réussite pour l'installation

Patrick Veysset, P. Sarzeaud, Julien Broutard, P. Carteron, Stéphane Ingrand

To cite this version:

Patrick Veysset, P. Sarzeaud, Julien Broutard, P. Carteron, Stéphane Ingrand. Transmission des exploitations en élevage bovins allaitant : problématiques de la fin de carrière et leviers de réussite pour l'installation. 15. Rencontres autour des Recherches sur les Ruminants, Dec 2008, Paris, France. hal-01195240

HAL Id: hal-01195240

https://hal.science/hal-01195240v1

Submitted on 4 Jun 2020

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

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

Transmission des exploitations en élevage bovin allaitant : problématiques de la fin de carrière et leviers de réussite pour l'installation

VEYSSET P. (1), SARZEAUD P. (2), BROUTARD J. (1), CARTERON P. (3) INGRAND S. (4)
(1) INRA Clermont-Theix UR506 - unité économie de l'élevage - 63122 Saint-Genès-Champanelle
(2) Institut de l'élevage - maison de l'agriculture - Rond point Le Lannou - 35042 Rennes cedex
(3) Chambre d'agriculture de Mayenne - Parc Technopole - 53061 Laval cedex 9
(3) INRA Clermont-Theix UMR1273 - UMR Métafort - 63122 Saint-Genès-Champanelle

RESUME - La production de viande bovine à partir de l'élevage bovin allaitant nécessite un capital important, qui est peu rentable. Les éleveurs en fin de carrière ont légitimement la volonté de réaliser leur capital, mais le montant correspondant peut être un frein à l'installation des jeunes et donc à la reprise des exploitations. Différentes stratégies sont mises en œuvre par les sortants, propriétaires du foncier ou fermiers, en fonction de la volonté de transmettre ou non l'exploitation. Les candidats à l'installation doivent, quant à eux, préparer techniquement et financièrement leur projet. Dans tous les cas, l'anticipation est de rigueur et de nouvelles voies sont à trouver pour la transmission du capital.

Transmission of suckler cattle farms: issues of the end of career and levers of success for the young farmer establishment

VEYSSET P. (1), SARZEAUD P. (2), BROUTARD J. (1), CARTERON P. (3), INGRAND S. (4)
(1) INRA Clermont-Theix UR506 - Unité Economie de l'Elevage - 63122 Saint-Genès-Champanelle

SUMMARY - Beef production from suckler cattle needs a high capital with a low profitability of this capital. Farmers at the end of career want legitimately to convert their asset into cash, while this capital can be a hindrance to the establishment of the young and therefore for the farms' transfer. Different strategies are implemented by the outgoing farmers, land owners or tenants, depending on their willing to transfer or not their farm. Applicants for the establishment have to prepare technically and financially their project. In all cases, the anticipation is needed and new ways have to be found concerning the transfer of the capital.

INTRODUCTION

Le nombre total d'exploitations en France n'a cessé de diminuer ces dernières années : -46 % de 1988 à 2005, soit un rythme de -3,5 % par an (Agreste, 2006). Ce phénomène s'est accéléré dernièrement avec les départs des agriculteurs nés après guerre.

Concernant les exploitations de l'OTEX 42 (bovins élevage et viande) du RICA France, leur taille moyenne (surface et troupeau) a augmenté de 50 % avec 10 % de main d'œuvre en moins (période 1987-2006). La productivité du travail s'est donc accrue de 70 % pour une augmentation du revenu par travailleur familial de seulement 20 %. En moyenne lissée sur trois ans (2004-2006), le capital total hors foncier (cheptel, matériel, bâtiment, équipement, stocks) des ces exploitations s'élève à 2 750 € / ha de SAU soit 4 000 € / vache ou 171 500 € / UTH. Le montant de ce capital à l'hectare a baissé (en euros constants) de 20 % par rapport à la moyenne des années 1987-1989 du fait de la baisse de la valeur du cheptel. Par contre, l'augmentation de la taille des exploitations a entraîné une hausse du capital détenu par travailleur de 36 %. Un jeune qui s'installe aujourd'hui a donc besoin de 36 % de capital de plus qu'il y a vingt ans pour une espérance de revenu de 20 % supérieure, rendant l'installation plus risquée et donc la transmission des exploitations plus difficile.

Le renouvellement générationnel du chef d'exploitation par un de ses enfants (cadre familial) n'est plus systématique. L'enquête annuelle 2005 sur la structure des exploitations (Agreste, 2006) montre que 65 % des chefs d'exploitations professionnelles ayant plus de cinquante ans n'ont pas de successeur déclaré.

Ces constats confortent l'idée que la pérennisation des exploitations professionnelles en viande bovine pose problème ou en posera bientôt un au moment du départ à la retraite de celui ou ceux qui les détiennent actuellement. L'agriculteur qui arrive en fin de carrière se confronte à l'incertitude du devenir de l'outil de travail qu'il a construit. Parallèlement, l'installation est une phase délicate pour le reprenant compte-tenu du poids du capital engagé.

Cette étude se propose de comprendre quelles actions les éleveurs professionnels de bovins allaitants en fin de carrière mettent en œuvre et quels sont les principaux leviers de la réussite de l'installation en viande bovine. Ce travail est la synthèse de deux études distinctes, l'une menée dans le bassin Charolais auprès des éleveurs en fin de carrière et l'autre menée en Pays de Loire auprès des jeunes installés.

1. STRATEGIES DE FIN DE CARRIERE

1.1. DISPOSITIF ET METHODE

Vingt enquêtes ont été réalisées auprès d'éleveurs de bovins allaitants du bassin charolais de plus de cinquante-cinq ans sans succession déclarée et / ou encore connue. Ces éleveurs ont été choisis parmi ceux du réseau charolais INRA et parmi ceux inscrits au répertoire départ installation (RDI) des ADASEA. Les enquêtes ont été effectuées sous forme d'entretiens semi-directifs afin de recueillir les informations concernant des caractéristiques de l'exploitation (structure, droits à produire), l'exploitant lui-même (situation de famille, âge), ses projets pour organiser sa fin de carrière, la préparation éventuelle du système d'exploitation pour la suite et l'organisation financière du départ.

Sept variables, chacune décrite par deux à trois modalités, ont été identifiées comme pouvant influer sur la transmission des exploitations (tableau 1). Une analyse factorielle des correspondances multiples a permis d'étudier les relations entre ces modalités. Le résultat obtenu a été soumis à l'avis d'un expert (conseiller de l'ADASEA 03).

Tableau 1 : éléments de structure de l'exploitation et de stratégie de l'éleveur conditionnant la préparation de la transmission. Variables, et leurs modalités, utilisées pour réaliser l'AFCM

Groupe de variables	Variables	Modalités	*Commentaires sur les modalités des variables*
Contraintes : Structure de l'exploitation	Mode de faire–valoir foncier	Surface en propriété < 15 %	*Selon le mode de faire-valoir, l'exploitant plus ou moins seul décide comment et à qui il souhaite la transmettre.*
		15 % < Surface en propriété < 85 %	
		Surface en propriété > 85 %	
	Morcellement	Parcellaire en un bloc ou deux très cohérents	*Le morcellement du parcellaire peut être un frein à la reprise.*
		Parcellaire en plusieurs blocs et / ou distants	
Actions : Stratégies de l'exploitant	Mode de recherche du repreneur	Recherche à l'aide d'un organisme	*La recherche d'un repreneur peut être active, ou non, et aidée, ou non, par un organisme (SAFER, ADASEA).*
		Recherche directe par le cédant	
		Pas de recherche	
	Valeur du capital	Maintien ou accroissement (investissement)	*Choix de continuer d'exercer dans une structure dynamique, ou de rendre le capital plus abordable pour un successeur éventuel ou d'anticiper fiscalement*
		Diminution (non renouvellement et amortissement)	
	Réalisation du capital	Pas de concession sur la valeur et le payement	*Choix en termes d'intransigeance sur la valeur du capital et sur l'étalement de la reprise (plan crédit-transmission). Choix des concessions favorisant la transmission ou l'installation d'un jeune agriculteur.*
		Etalement ou différé possible	
		Concessions possibles sur la valeur (minoration)	
	Gestion des animaux et des parcelles	Maintien de la performance technique	*Les éleveurs peuvent décider de maintenir les niveaux de production des animaux et des parcelles ou de simplifier leur conduite.*
		Diminution de l'effectif et de la gestion technique	

1.2. LES STRATEGIES IDENTIFIEES

Les vingt éleveurs enquêtés ont en moyenne cinquante huit ans. Ils exploitent 128 ha et disposent de 70 PMTVA. Cinq (25 % de l'échantillon) sont propriétaires de plus de 85 % du foncier et six (30 % de l'échantillon) sont propriétaires de moins de 15 % des surfaces qu'ils exploitent.

Chaque éleveur appréhende la transmission de son exploitation de façon spécifique. Ainsi, l'AFCM nous a permis d'identifier cinq comportements distincts (ou stratégies) pour la gestion de la fin de carrière et l'éventuelle transmission de l'exploitation :

1) Des propriétaires d'une exploitation bien structurée ayant une volonté de transmission. Les actions de ces éleveurs sont dirigées vers le maintien ou l'accroissement de la valeur de leur exploitation (renouvellement de matériel, aménagements des bâtiments, performances des animaux, etc.) Ils ont conscience de l'importance du capital à reprendre mais seraient prêts à consentir des arrangements pour en étaler le paiement. De cette manière, ils sont prêts à faciliter la transmission et la continuation de leur exploitation.

2) Des fermiers locataires d'une exploitation mal structurée, voulant réaliser leur capital (cheptel et matériel) mais envisageant tout de même une transmission. Il s'agit également pour eux de faire valoir les améliorations qu'ils ont apportées aux bâtiments et / ou au foncier auprès du propriétaire ou du repreneur. Néanmoins, ils sont prêts à minorer certaines parties du capital pour permettre cette transmission et n'investissent plus (ou peu), la valeur du capital d'exploitation diminue. De plus, ils sont titulaires des droits à paiement unique (DPU) et savent qu'ils pourront les utiliser dans les négociations si cela s'avère nécessaire.

3) Des éleveurs majoritairement propriétaires du foncier et souhaitant avant tout réaliser leur capital. Ils anticipent leur départ en limitant, voire en arrêtant, les investissements. Ils préfèreraient une transmission, mais sont conscients que le capital peut être dissuasif. Ne croyant guère au candidat à la réinstallation avec un apport important, ils s'attendent donc plus ou moins au démantèlement de leur structure.

4) Des fermiers locataires d'une exploitation mal structurée et qui savent qu'une transmission n'est pas réalisable. Ils envisagent un arrêt progressif d'activité. Ils réaliseront leur capital par la vente du cheptel et du matériel ; ils recherchent les mesures fiscales les plus avantageuses.

5) Le dernier comportement observé ne peut pas être considéré comme une stratégie. Majoritairement fermiers, ces éleveurs font valoir ce qu'ils exploitent dans un but personnel et n'envisagent pas de projets d'avenir pour l'exploitation. Selon eux, ces décisions sont du ressort du propriétaire et les concernent peu.

1.3. L'AVIS DE L'EXPERT

L'analyse des enquêtes met en avant l'importance du mode de faire-valoir dans le choix des stratégies des éleveurs sortants. Ce point, selon l'expert, est effectivement primordial, la mise en location du foncier, voire des bâtiments, est le premier facteur favorisant la transmission. Les droits à produire constituent le second facteur dans le cadre des dotations à l'installation de jeunes agriculteurs hors d'une structure existante, mais pas lors des transmissions d'au moins 85 % d'une exploitation, ce qui explique que ce sujet n'a pas été évoqué par les propriétaires sortants. L'ensemble des droits présente un revenu garanti, et par conséquent, l'avantage d'une sécurité de remboursement pour les banques. Plusieurs cas de figure peuvent être rencontrés selon l'état d'esprit du cédant :

1) Le cédant a un objectif financier. Il souhaite vendre entièrement son exploitation, y compris le foncier, et il s'est fixé un prix plancher. Il prend souvent conscience que le capital rend l'exploitation complète presque inaccessible. La solution qui s'offre à lui est alors le démantèlement pour agrandir les exploitations voisines, parfois à des prix moins élevés que ceux espérés au départ.

2) Le cédant a un objectif de transmission qu'il souhaite voir se réaliser. Il consent alors à louer le foncier au lieu de le vendre et est prêt à accorder des délais de paiement sans intérêts et à accompagner le repreneur. Cet accompagnement et ces facilités sont d'autant plus fréquents que l'exploitant est propriétaire. De cette manière, il met en place les meilleuresconditions pour l'arrivée du repreneur qui sera son futur fermier.

D'autres comportements de cédants, moins caricaturaux, sont souvent relevés. L'investissement dans l'équipement semble tenir un rôle prépondérant : les uns vont cesser d'y investir cinq à dix ans avant la fin d'activité, dans le but de limiter le poids du matériel dans le capital d'exploitation lors de la transmission ; d'autres vont maintenir un investissement continu pour ne pas dévaluer l'outil et optimiser leurs possibilités de transmission.

2. LES LEVIERS DE REUSSITE DES PARCOURS D'INSTALLATION

2.1. DISPOSITIF ET METHODE

La seconde étude a été menée par les réseaux d'élevage des Pays de la Loire et des Deux Sèvres (chambres d'agriculture et l'institut de l'élevage). Elle visait à dresser un bilan des conditions d'installation et à réfléchir aux principales recommandations à faire aux jeunes. Elle a bénéficié d'un financement du conseil régional des Pays de la Loire. Encadrée par les ADASEA de la région et les JA, elle a permis de faire un état des lieux des installations sur la zone à partir d'une première enquête auprès de quinze prescripteurs en charge de l'installation des jeunes, d'une seconde menée auprès de vingt-quatre jeunes éleveurs installés en viande bovine. Une démarche de modélisation des parcours d'installation sur système type (naisseur-engraisseur) a visé à mettre en évidence le poids et l'influence des principaux facteurs de réussite. Ce travail a permis de mettre en évidence les leviers essentiels à la réussite des installations.

2.2. LES CLES DES PARCOURS

Comme dans le Charolais, les experts ont souligné le manque fréquent de préparation de la transmission de la part des cédants qui pénalise la reprise par le jeune. Par ailleurs, les projets établis « au cas par cas » visent souvent à pallier les difficultés de transmission en faisant appel aux apports personnels en capital du jeune et à la réduction des prélèvements privés les premières années d'installation, mais aussi à la sous-évaluation de l'actif repris. C'est ce qui a été observé dans l'analyse technico-économique des parcours d'installation de vingt quatre jeunes. Ici, le contexte familial ou sociétaire est apparu comme un facteur essentiel de réussite de la transmission. Dans la moitié des cas, l'anticipation de l'installation du jeune par le cédant ou de son intégration dans la société (GAEC ou EARL) s'est traduit par : 1) le maintien du rythme de production de l'atelier avant et après l'installation, la continuité d'un revenu et donc des entrées régulières de trésorerie ; 2) l'implication progressive du jeune dans le capital d'exploitation induisant un endettement inférieur et lui donnant aussi plus de souplesse et de répondant en cas de coups durs techniques.

2.3. LES LEVIERS DE REUSSITE

Les simulations des parcours d'installations sur un système naisseur-engraisseur charolais de soixante quatre vaches allaitantes sur 73 ha (chargement de 1,6 UGB / ha) a permis de hiérarchiser les principaux leviers de réussite que sont le type de trajectoire de production (progressive ou instantanée), les apports personnels et les choix de financement.

Concernant les trajectoires de production, l'étude a révélé l'intérêt d'une production rapide et la plus instantanée possible car c'est bien la capitalisation progressive du cheptel qui est source de retard de trésorerie et par là même de manque de revenu disponible les premières années d'installation. A cela s'ajoute, l'accès aux primes vaches allaitantes couplées à la production et déterminantes dans l'acquisition du revenu. Mais d'une manière générale, quelle que soit la voie choisie, la trésorerie est souvent tendue, voire négative. Sans le différé d'un an du remboursement du capital des prêts et sans le refinancement du cheptel de souche et du bâtiment par des prêts complémentaires, on atteindrait des seuils critiques en terme de trésorerie que ne cautionneraient pas les établissements bancaires. Enfin les difficultés observées et pointées par cette étude montrent combien les installations sans aides sont périlleuses pour le futur de l'exploitation.

Les niveaux d'apports personnels sont un levier évident de réussite de l'installation. Nos enquêtes montrent des niveaux faibles et dépassant rarement 10 % du capital à reprendre (hors cadre sociétaire). Mais il apparait que pour un système NE de 64 VA, il y a un seuil critique d'environ 20 000 €, en dessous duquel la courbe de trésorerie s'infléchit et le seuil des 12 000 € de revenu disponible (fixé par les responsables professionnels et malgré tout inférieur au niveau à atteindre pour bénéficier des aides à l'installation) n'est pas atteint. Pour les jeunes qui ne disposeraient pas de cette somme, il convient soit de viser des prélèvements privés inférieurs, soit de trouver d'autres solutions de financement comme des prêts ou donations familiaux ou un allongement de la durée des prêts. Le tableau 2 illustre ce fait avec les repères de valeur économique en fonction des apports personnels du jeune et du niveau de revenu disponible ou de trésorerie fixé comme objectif. Il ne faudrait pas dépasser 3 200 à 3 700 € par vache allaitante (VA) reprise afin de ne pas pénaliser l'installation du jeune.

Tableau 2 : valeur de l'actif maxi à reprendre, ramené par VA, en fonction des apports et des objectifs de revenu ou de trésorerie

Apports personnels	Object. revenu an 8 : 12 000 €	Object. revenu an 8 : 15 000 €	Object. trésorerie équilibrée an 8
35 000 €	4 055 €	3 745 €	3 727 €
20 000 €	3 780 €	3 470 €	3 455 €
5 000 €	3 510 €	3 200 €	3 180 €

Source réseaux d'élevage Pays de la Loire-Deux Sèvres

Le mode de financement est un facteur essentiel. Dans notre étude, plusieurs formules de financement ont été analysées de type classique prêt JA sur douze ou quinze ans, de prêt complémentaire sur dix, quinze ou vingt-cinq ans, éventuellement à taux zéro et de prêt de carrière longue durée sur vingt-cinq ans (hypothèse de taux : 3,5 %). L'allongement de la durée des prêts permet de faciliter les installations et notamment dans les cas où les durées « classiques » ne permettent pas l'installation ou la rendent difficile en terme de trésorerie et de prélèvements (apports personnels faibles, performances techniques limitées, conjoncture de prix défavorable). Ils ne sont pas plus coûteux pour l'éleveur car l'écart de disponible dégagé compense l'écart d'annuités (à inflation faible). Ils réduisent toutefois la souplesse d'évolution de l'exploitation.

Enfin, les performances techniques jouent beaucoup : un écart récurrent de trois points par exemple sur le taux de mortalité des veaux se traduit par une baisse de 2 700 € de revenu disponible et de 14 500 € de trésorerie au terme de huit années d'installation.

Tous ces leviers ont des impacts cumulatifs sur la réussite des installations en viande bovine. Compte-tenu de la fragilité des exploitations dans cette phase, il est clair que la réflexion du projet, l'octroi d'aides à l'installation, la préparation de la transmission, le suivi du projet et l'accompagnement technique du jeune sont indispensables.

3. DISCUSSION

Conduites dans des contextes et avec des objectifs différents, ces deux études s'avèrent complémentaires et apportent un éclairage sur les difficultés de transmission des systèmes de production de type allaitant.

3.1. PREPARATION, ANTICIPATION

Pour les cédants sans successeur désigné, deux stratégies s'affrontent : rechercher un repreneur et lui transmettre l'outil en acceptant les difficultés du parrainage ou réaliser directement le capital en vendant et en acceptant le démantèlement de l'exploitation. L'installation hors cadre familial représente 25 % des installations aidées en 2000 (CNASEA, 2000) et c'est dans ces situations que les parcours d'installations sont les plus difficiles du fait de la méconnaissance de l'exploitation, des niveaux d'apports personnels souvent faibles des jeunes et du besoin de reconstruire un outil et un cheptel. Le départ du cédant ainsi que l'installation du repreneur doivent donc être préparés, anticipés et accompagnés pour que la technique ne vienne pas pénaliser la viabilité du projet d'installation. L'analyse des stratégies des sortants met en évidence le rôle prépondérant du mode de faire-valoir des surfaces exploitées dans la possibilité d'organiser des projets d'avenir et un jeune ne pourra s'installer que s'il n'a pas à reprendre le foncier, et, pourquoi pas, les bâtiments qui pourraient lui être également loués. Par ailleurs, les contacts et les échanges entre cédants et repreneurs sont à favoriser. Enfin, et pour assurer la réussite du jeune, car c'est finalement son intérêt, le cédant a tout intérêt à maintenir le niveau et l'entretien de sa structure.

3.2. IMPORTANCE DU CAPITAL

L'importance du capital à reprendre en production de viande bovine, couplé à la faible rentabilité de ce capital, est la pierre angulaire de la transmission. D'autant que la gestion du capital d'exploitation principalement constitué par le cheptel alterne entre administration du patrimoine familial et personnel et mise à profit d'un facteur de production de l'entreprise. Dans le bassin Charolais comme en Pays de la Loire, les exploitations se sont agrandies, les exploitants en place sont à la tête d'un capital construit sur l'ensemble d'une carrière. Les repreneurs potentiels, devant acquérir au moins 85 % de l'exploitation s'ils ne veulent pas perdre de droits à produire, n'ont pas les moyens de faire face en une seule fois à ce capital. L'intégration d'un jeune dans le capital d'exploitation et donc dans l'activité économique viande bovine doit donc être progressive soit par une capitalisation précoce ou soit par une reprise étalée dans le temps de l'exploitation et du cheptel. Le statut social de l'exploitation a son importance. Si les installations sociétaires EARL et GAEC offrent la capacité à favoriser cette progressivité, il ne faut pas sous-estimer les contraintes inhérentes à ces installations et qui se traduisent souvent par un agrandissement important des structures et par la gestion des départs d'associés.

3.3. FINANCEMENT DU CAPITAL

Le mode de financement de la reprise est un enjeu pour la pérennité de l'exploitation allaitante. L'acquisition du capital, est un lourd obstacle et le revenu peut être très faible pendant quelques années. Il faudrait développer l'idée de prêts relais à taux zéro pour les jeunes, permettant de lisser l'effort de capitalisation jusqu'à une période où le troupeau est en pleine production.

Le revenu extérieur du conjoint peut alors être un atout pour la pérennité des exploitations (Granger *et al*., 2006) mais cela nécessite une bonne compréhension de la part du (de la) conjoint(e) pour accepter que l'importance du capital investi dans l'exploitation ne puisse pas faire vivre la famille dans l'immédiat. D'ailleurs, les jeunes installés rencontrés dans l'Ouest affichent clairement leur souhait d'obtenir le plus rapidement possible de leur travail, un revenu décent. Face aux enjeux de reprise de capital, les banques hésitent à soutenir l'installation dans le cas d'un faible apport personnel (< 20 000 €) et le manque de visibilité sur l'avenir des politiques et marchés agricoles n'encouragent pas à l'octroi de prêts de carrière sur vingt-cinq ans qui sont toutefois intéressants pour répondre aux manques d'autofinancement.

CONCLUSION

Afin de faciliter les transmissions d'exploitations, la dernière loi d'orientation agricole de 2006 a créé le « fonds agricole » qui marque le passage d'une agriculture de type familial à une agriculture de type entrepreneurial. Les systèmes bovins viande sont-ils prêts à cette révolution, eux pour qui le troupeau, facteur essentiel de production, est aussi un moyen de capitalisation familiale ? Selon les deux études, il semble que les jeunes installés soient plus enclins à ce changement d'attitude que les cédants. C'est donc au couple cédant-repreneur qu'il faut s'adresser pour faciliter les transmissions et les rendre progressives et économes.

Dans le bassin charolais, vu la dynamique d'agrandissement des structures, le manque de terre pourrait à l'avenir constituer un facteur limitant du nombre d'installations (Lefebvre, 2003). L'installation sur de plus petites structures pourrait être possible à condition d'obtenir une plus grande valeur ajoutée des activités agricoles et d'inciter à réaffecter au profit de l'installation une partie des terres allant à l'agrandissement. Si la reprise des « super-structures » devient impossible, ne va-t-on pas de fait vers une explosion de ces structures pour revenir à des fermes de plus petite taille prenables et gérables par un seul travailleur ? Ne faut-il pas s'attendre à l'inverse à une implication de la filière ou d'autres sources de capitaux dans le financement des cheptels et des outils de production comme cela s'est engagé par exemple dans l'Ouest avec des systèmes de consolidation des nouveaux investisseurs en viande bovine ? En tout état de cause, la disponibilité et le coût du foncier détermineront dans l'avenir la capacité des jeunes à s'installer en viande bovine.

Agreste. RICA France, Tableaux standard
Agreste, 2006. Chiffres et données, MAP, n°183, 108p
CNASEA, 2000. Les cahiers du CNASEA, n°1, 23p
Granger S., Leseigneur A., Gaillard C., 2006. Cahiers Agricultures vol. 15, n°6, 549-554
Lefebvre F., 2003. Demeter 2003, 144-161
Réseaux d'Elevage Pays de la Loire et Deux Sèvres, 2008, Transmission et condition d'installation en viande bovine, 32 p.