

PROJET DE FIN D'ETUDE

Formation Ingénieur

AgroSupDijon

Formation par apprentissage

Dominante AGIR sur les Territoires

Mise en lumière des freins et leviers pour aider à la transmission des exploitations de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté :

Alexane BERNARD

Yannick SENCEBE

Référent pédagogique

Mathilde AILI

Tuteur professionnel

Chambre d'Agriculture de Bourgogne-Franche-Comté

1 rue des Coulots

Maison de l'agriculture 21110 BRETENIERE

2022

Nombre de pages : 59

Année de soutenance : 2022

Résumé :

En 2022, le Conseil du Cheval de Bourgogne-Franche-Comté, la Chambre d'agriculture régionale, et la Chambre d'agriculture de Saône-et-Loire ont commandité une étude sur la transmission en filière équine de la région. Leur objectif est de mettre en lumière les freins et les leviers existant afin de développer leur expertise sur ce sujet et de proposer un accompagnement adéquat aux professionnels de la filière et aux acteurs publics du territoire.

L'étude présentée dans ce mémoire est le résultat de cette commande. Pour répondre à celle-ci, des hypothèses concernant les leviers facilitant la transmission dans cette filière ont été formulées sur la base de constats de terrain de la part des professionnels de la transmission et des références bibliographiques à ce sujet. L'objectif étant de les valider ou de les invalider à l'aide d'une étude qualitative basée sur des entretiens semi-directifs. 19 entretiens ont ainsi été réalisés sur le territoire régional, dont 16 entretiens de cédants et 3 entretiens avec des repreneurs.

L'analyse de ces entretiens, confrontés aux données bibliographiques, a permis de répondre aux hypothèses et d'élaborer une typologie descriptive des profils de cédants. Des enseignements et des perspectives pour contribuer à lever les freins à la transmission identifiés pour les exploitations équines du territoire ont également été proposés.

Mots clés : transmission agricole, filière équine, renouvellement générationnel, élevage équin, centre équestre.

Abstract :

In 2022, the Conseil du Cheval de Bourgogne-Franche-Comté, the regional Chamber of Agriculture, and the Chamber of Agriculture of Saône-et-Loire commissioned a study on the transmission of the equine sector in the region. Their objective is to shed light on the existing obstacles and lifts in order to develop their expertise on this subject and to offer appropriate support to professionals in the sector and to public actors in the region.

The study presented in this report is the result of this commission. In order to respond to this order, hypotheses concerning the levers facilitating the transmission in this sector have been formulated from field observations done by transmission professionals. The objective was to validate or invalidate these hypotheses through a qualitative study based on semi-directive interviews. 19 interviews were conducted in the region, including 16 interviews with sellers and 3 interviews with successors.

The analysis of these interviews, compared to literature, allows us to answer the hypotheses for our panel of sellers and to develop a descriptive typology of seller profiles. Information and perspectives to help remove the obstacles to the transfer of equine farms in the region were also proposed.

Keys words : agricultural transmission, equine activity, generational renewal, equine breeding, riding center.

Remerciements :

Tout comme le processus de transmission des exploitations agricoles, qui intègrent celui du transfert de savoirs – faire, j’ai eu la chance au cours de ma scolarité et de mon apprentissage de rencontrés des personnes formidables. C’est parce qu’ils m’ont transmis leurs savoirs, leurs compétences, leurs expériences que ce travail a pu être réalisés.

*

Merci avant tout à Laurent pour m’avoir permis de travailler ces trois dernières années à la Chambre d’agriculture, à Valérie, Maryline et Mathilde de m’avoir accueillie et accompagnée tout ce temps. Je vous remercie pour votre bienveillance, vos conseils et votre accessibilité. Merci pour tous ces moments de qualités partagés à vos côtés ainsi qu’à ceux d’Alyssa qui nous a rejoints, fait d’échanges enrichissants autour d’un café, et de moments plus ludiques. Merci à tous les collègues de m’avoir accueillie, soutenue et pour les moments de joie partagés : Sylvie, Murielle, Mickaël, Sophie, Agathe (qui m’avait déjà soutenue pour intégrer ce cursus et bien plus) et beaucoup d’autres...

*

Merci à Yannick SENCEBE, enseignante à AgroSupDijon, pour ses nombreuses corrections et relectures tout au long de la rédaction de ce mémoire. Ainsi qu’à Emmanuelle BOURGEAT, enseignante à AgroParisTech qui m’a suivie et conseillée lors de mes deux premières années dans ce cursus d’ingénieur.

*

Je souhaiterais également remercier tous les professionnels qui ont accepté de répondre à mes questions et de m’accorder du temps pour ce projet, qui je l’espère, pourra leur être utile. Merci également à Claire et Bernard de m’avoir permis de réaliser ce travail qui m’a beaucoup appris.

*

Enfin, je souhaiterais remercier mes proches pour m’avoir permis cette poursuite d’étude de par leur soutien et leurs encouragements. Mes parents pour m’avoir transmis cet attrait pour la ruralité et l’agriculture. Merci à mes amis pour m’avoir relue, accompagné et soutenu dans les moments de doutes.

Table des matières

Résumé

Abstract

Remerciements

Glossaire

Introduction :	1
I) Contexte, enjeux et commande de l'étude :	2
1.1) Contexte institutionnel :	2
1.1.1) Les Chambres d'Agriculture :	2
1.1.2) Les Conseils des chevaux :	3
1.1.3) Un comité de pilotage dédié à la transmission des exploitations équinnes de BFC :	4
1.2) Enjeux de la transmission en Bourgogne-Franche-Comté :	4
1.2.1) La filière équine sur le territoire :	4
1.2.2) Les chiffres de la transmission sur le territoire :	5
1.2.3) La pyramide des âges de la filière équine du territoire :	6
1.3) Retour sur la commande : des préoccupations communes entre le Conseil du Cheval et les Chambres d'Agriculture de BFC :	7
II) Problématisation et mise en œuvre méthodologique :	8
2.1) La transmission : historique et approches pluridisciplinaires d'une étape clé de la vie des exploitations agricoles :	8
2.2) De multiples dimensions liées à la transmission, de l'Etat à l'individu :	9
2.2.1) Des transmissions influencées par les politiques publiques aux conséquences territoriales :	9
2.2.2) La transmission familiale, entre obligation et désir de perpétuer l'héritage familial :	10
2.2.3) La transmission à un pair ou à un tiers, une alternative à la transmission familiale pour le maintien de l'exploitation :	11
2.2.4) La relation « cédant – repreneur », dimension clé de la transmission des exploitations :	12
2.2) Problématique et hypothèses :	12
2.3) Matériel et Méthodes :	17
2.3.1) Échantillonnage :	17
2.3.2) Limites géographiques de l'étude :	20
2.3.3) Détermination de la taille de l'échantillon enquêté :	20
2.3.4) Méthodes de contacts de la cible de l'étude :	22
2.4) Méthode d'enquête et conception du guide d'entretien :	23
2.5) Analyse des entretiens :	23
2.6) Limites liées aux choix méthodologiques :	25
III) ANALYSE DE LA TRANSMISSION DE LA FILIERE EQUINE DE BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE :	27

3.1) Le profil des cédants :	27
3.1.1) Profil 1 : Proactif :	28
3.1.2) Profil 2 : La transmission, évidence d'une socialisation précoce :	29
3.1.3) Profil 3 : Posture « pessimiste », transmission non-anticipée :	30
3.1.4) Profil 4 : L'entrave de la passion, un déni de transmission :	31
3.2) Mise en perspective des entretiens avec les hypothèses formulées :	32
3.2.1) Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation :	33
3.2.2) L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe :	35
3.2.3) La transmission accompagnée est un levier pour transmettre :	36
3.2.4) Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis :	37
3.3) Analyse des freins à la transmission :	38
3.3.1) Préparation, formation et anticipation : des manques partagés entre cédants et repreneurs :	39
3.3.2) Le processus de transmission, un parcours semé d'embûches :	41
3.3.3) Exploitations équine et transmission, des freins liés à la filière et sa représentation :	44
3.4) Enseignements et perspectives :	47
3.4.1) Enseignements :	47
3.4.2) Perspectives pour lever les freins à la transmission des exploitations de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté :	51
Conclusion :	58
Bibliographie :	60
Webographie :	61

Annexes

Liste des figures

<i>Figure 1: âge moyen du chef d'exploitation de la filière équine par territoire</i>	6
<i>Figure 2: Pyramide des âges des exploitants de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté d'après les données MSA 2022</i>	7
<i>Figure 3: Représentation des élevages de plus de 5 naissances en BFC (Source : Conseil du Cheval)</i>	18
<i>Figure 4: Répartition du nombre d'établissement équestre par départements (Source : CRE BFC d'après les données FFE)</i>	19
<i>Figure 5: Répartition des établissements équestres dans les départements (Source : Conseil du Cheval)</i>	20
<i>Figure 6: Schéma de représentation des profils typologiques de cédants</i>	27
<i>Figure 7: Prix des terres et des prés libres non bâtis en 2020 (source : DRAAF BFC, d'après SSP-SAFER)</i>	44

Liste des tableaux

<i>Tableau 1: Critères générique de l'échantillon</i>	21
<i>Tableau 2: Echantillonnage de l'enquête réalisée :</i>	22
<i>Tableau 3: Comparatif du panel de cédants prévus et réellement interrogés</i>	26
<i>Tableau 4: Bilan des entretiens par rapport aux hypothèses formulées</i>	33

Glossaire :

CA : Chambre d'Agriculture

APCA : Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture

CFE : Centre de Formalité des Entreprises

EDE : Etablissement de l'Élevage

COREAMR : Commissions Régionales de l'Économie Agricole et du Rural

AQPS : Autre Que Pur-Sang

EA : Exploitations Agricoles

HCF : Hors Cadre Familial

NIMA : Non issu du Milieu Agricole

OTEX : Orientation Technico-Economique

FCC : Fédération Nationale des Conseils des Chevaux

GAEC : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun

OMEFFE : Observatoire Métiers, Emploi et Formations de la Filière Equine

Introduction :

Pendant longtemps mise de côté, relevant du domaine familial, la transmission représente aujourd'hui un enjeu à part entière du monde agricole. C'est dans le cadre de la préparation de la Loi d'Orientation Agricole (LOA) de 2014, que des assises régionales de l'installation se sont tenues de novembre 2012 à juillet 2013 mettant ainsi en lumière ces problématiques liées à la transmission.

Le terme de transmission renvoie à l'idée de passage, elle met en jeu un passé, un présent et un avenir. La transmission et le mot « transmettre » que l'on entendra ici comme le fait de « faire passer quelque chose à quelqu'un » (Trepas, 2000, p. 362), contribuent à une certaine persistance, pouvant être transformée, de pratiques ou d'institutions dans le présent. Cette transmission peut-être celle de savoir-faire, d'héritage culturel et moral ou encore d'outil de travail comme c'est le cas pour les exploitations agricoles. La transmission met en évidence de nombreux enjeux sociaux, économiques, territoriaux et politiques.

Depuis le 23 février 2005 et la loi (n°2005-157) relative au développement des territoires ruraux, la filière équine a été intégrée en majeure partie au monde agricole. La France compte environ 1 million d'équidés répartis en 4 grandes familles : les chevaux de sang (dans le sport et les courses), les poneys, les chevaux de trait, les ânes et les mulets. En 2019, ce secteur génère un flux financier global d'environ 11 milliards d'euros par an, pour les trois filières le composant : les courses ; le sport, les loisirs ; le travail et la viande. Comme pour les autres filières agricoles, la problématique de la transmission des exploitations et du renouvellement générationnel est à prendre en compte.

À l'heure actuelle, aucune étude n'a été menée sur la question de la transmission des exploitations au sein de la filière équine. C'est dans cette optique et afin de combler ce vide que les élus du Conseil du Cheval, de la Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire et de Bourgogne-Franche-Comté ont décidé de financer ce mémoire. Celui-ci s'attache à répondre à la problématique des freins et des leviers existant lors de la transmission d'exploitations de la filière équine.

Ce mémoire présente dans un premier temps le contexte, la commande de l'étude et les enjeux de la transmission en filière équine de Bourgogne-Franche-Comté puis les dimensions liées à la transmission agricole et la méthodologie mise en œuvre dans le cadre de l'étude. Enfin, une analyse des entretiens menés avec les cédants de la filière équine sera présentée avec une typologie des cédants, et une mise en regard des hypothèses formulées. Finalement les enseignements et perspectives pouvant être développés dans le cadre la transmission seront décrits.

I) Contexte, enjeux et commande de l'étude :

1.1) Contexte institutionnel :

1.1.1) Les Chambres d'Agriculture :

Le réseau national des Chambres d'Agriculture a été créé en 1924 à la suite de la promulgation de la Loi sur les Chambres d'Agriculture, puis en 1927 avec l'adoption de la première loi créant des ressources pour ces dernières. Les Chambres d'Agriculture sont sous statut d'organismes consulaires au même titre que les chambres des commerces ou des métiers. 89 Chambres départementales, 13 régionales et une structure nationale (APCA : assemblée permanente des chambres d'agriculture) constituent le réseau, au sein duquel œuvrent environ 8 000 salariés dont 6 000 ingénieurs et techniciens pour un budget total de 750 millions d'euros. Le financement des CA est d'une part assurée par le produit de la taxe additionnelle sur le foncier non bâti, et, d'autre part, par des subventions et des services payants.

Les Chambres d'Agriculture sont des établissements publics dirigés par des élus. Elles ont pour mission de représenter l'ensemble des acteurs du monde agricole, rural et forestier auprès des diverses instances nationales, régionales, départementales et plus localement. Différents collèges représentant les exploitants, propriétaires, salariés et groupements professionnels siègent en leur sein. Les missions des CA sont fixées par le code rural et amendées par la loi d'avenir de l'agriculture. Leurs missions sont de 4 ordres :

- Contribuer à la performance économique, sociale et environnementale des exploitations agricoles et leurs filières.

- Accompagner dans les territoires la démarche entrepreneuriale et responsable des agriculteurs ainsi que la création d'entreprise et le développement de l'emploi.

- Assurer une fonction de représentation auprès des pouvoirs publics et des collectivités territoriales. (Chambre d'Agriculture France).

- Assurer des missions de service public (CFE¹, installation, réglementaire, info PAC, apprentissage, EDE).

Les élus, qui siègent pour 6 ans, fixent des objectifs déclinés ensuite en région puis au plan départemental en fonction du territoire, des besoins et des enjeux. Les 13 Chambres régionales ou de région coordonnent les actions communes des Chambres départementales et notamment l'innovation, la recherche et le développement, ainsi que les actions forestières. Elles orientent

¹ « Les Centres de formalités des entreprises (CFE) constituent un guichet recevant le dossier unique de déclaration (formulaire CFE spécifique) et permettant ainsi l'attribution du numéro unique d'identification (n° SIREN et SIRET attribués par l'INSEE). » Chambre d'Agriculture France

et contribuent à définir la politique contractuelle entre l'Etat et les régions, participent à l'élaboration des programmes régionaux européens.

Trois axes stratégiques ont été affichés pour 2025 : accompagner l'agriculture dans ses transitions économiques, sociétales et climatiques, créer plus de valeur dans les territoires et faire dialoguer agriculture et société. Dans le cadre de la transmission en agriculture, chacun de ces sujets est évoqué et contribue aux dimensions qui sont celles de la transmission. Celle-ci représente ainsi un axe affiché comme prioritaire pour le réseau des Chambres.

En Bourgogne-Franche-Comté, on compte 7 Chambres d'Agriculture Départementales et une Chambre Régionale. Concernant la filière équine, elle est représentée par un élu de la filière en Saône-et-Loire (également par une élue au sein du collège des chefs d'exploitation) et deux conseillères : l'une pour le département 71 et l'autre pour la région (travaillant pour 60 % de son temps au Conseil du Cheval régional).

1.1.2) Les Conseils des chevaux :

La Fédération nationale des Conseils des Chevaux (FCC) a été créée le 26 mai 2000, elle réunit les 16 Conseils des Chevaux régionaux français (13 régions métropolitaines, Nouvelle-Calédonie, Antilles-Guyane et La Réunion). Elle a pour rôle d'améliorer, de soutenir et de fédérer les Conseils des Chevaux régionaux en amplifiant les actions menées au niveau des régions.

Le premier Conseil du Cheval a été créé par la Normandie en 1997, s'en est suivi la création de ces associations dans les autres régions. Les Conseils des Chevaux ont pour vocation : de rassembler toutes les composantes de la filière équine française en région et de représenter la filière équine auprès des collectivités. Ils sont également membres de la Commission Régionale de l'Économie Agricole et du Rural (COREAMR). Ils s'impliquent finalement dans le fonctionnement du Fonds Éperon².

Le Conseil des Chevaux BFC est une association Loi 1901 qui rassemble l'ensemble des acteurs de la filière équine au niveau régional. Les membres des Conseils des Chevaux sont organisés en 5 collèges rassemblant les professionnels d'un même secteur (courses, trait, sport et loisir, utilisateurs, connexes). Les adhérents au Conseil des Chevaux sont des associations à vocation régionale. Le conseil d'administration est composé de 24 membres (5 par collège sauf pour le collège connexe³ qui n'a que 4 sièges).

En BFC, 5 axes de travail ont été définis pour la région : assurer la cohésion de la filière par la réalisation de programmes transversaux, communiquer pour améliorer la commercialisation des produits et promouvoir la Région Bourgogne-Franche-Comté, valoriser la production locale par des actions ciblées et favoriser les labellisations (signes de qualité), insérer la filière dans des

² Fonds d'Encouragement aux Projets Equestres Régionaux ou Nationaux qui est utilisé en région comme levier de financement avec des fonds régionaux, européens et privés.

³ Le collège connexe représente et regroupe les acteurs gravitant autour de la filière équine comme les vétérinaires, les pôles hippiques comme Equivallée ou les maréchaux-ferrants

actions socio-économiques de développement des territoires ruraux, piloter, animer et contrôler ces actions. De même, l'enjeu de la transmission n'est pas clairement mis en avant, pour autant la transmission à un rôle important à jouer, sur le développement et la pérennité du territoire notamment. À ce titre, la présidente du Conseil des Chevaux a souhaité mettre l'accent sur l'accompagnement des cédants de la filière équine, avec une réflexion autour des enjeux de la transmission de ces exploitations. C'est dans ce cadre qu'un partenariat a été créé avec la CDA 71 et la CRA BFC afin de financer une étude sur ce sujet.

1.1.3) Un comité de pilotage dédié à la transmission des exploitations équines de BFC :

Afin d'étudier la transmission des exploitations équines en BFC et d'orienter le travail, un comité de pilotage a été constitué. Celui-ci est composé des élus de la filière équine pour la CA 71 et le Conseil du Cheval, ainsi que des élus des COR élevage et installation transmission de la Chambre Régionale. Sont également membres du COPIL les conseillères de la filière équine des chambres d'agriculture de Saône-et-Loire et Régionale, la coordinatrice installation – transmission et la cheffe du service économie, entreprise, filières Animales de la Chambre Régionale et le chef du pôle équin, ovins, informatique de la CA71. Ce comité, réunissant des experts de la filière équine et des personnes transversales, permet de mettre en commun les attendus et les expertises de tous pour travailler sur la question de la transmission dans la filière équine.

1.2) Enjeux de la transmission en Bourgogne-Franche-Comté :

1.2.1) La filière équine sur le territoire :

La filière équine est une filière hétérogène (sa structuration est présentée en annexe 1 du document et sera explicitée plus en détail dans la suite du document) où se côtoient divers professionnels. En effet, on peut dans un premier temps différencier les éleveurs des exploitants de structures équestres telles que les centres équestres, les écuries de pensions et de travail du cheval. On peut également différencier au sein des éleveurs trois sous-filières, appelées « petites filières » au sein de la profession. Puisque nous pouvons différencier les élevages en partie en fonction de la destination des équidés et de leur race. On retrouve ainsi la petite filière des « courses » représentée par des chevaux dits de trot ou de galop ; la filière « sport et loisir » où se trouve le plus fréquemment les chevaux de selle et poneys ; et enfin la filière « travail et viande » où se trouvent généralement les chevaux de trait et de territoire. Depuis le 23 février 2005, la loi relative aux territoires ruraux révisé le statut des activités équestres à l'exclusion des activités de spectacle en les qualifiantes d'activités agricoles. Cela a abouti à une modification de leur régime fiscal et social, leur permettant de bénéficier de la DJA et requalifiant les baux auxquels ces activités donnent lieu en baux ruraux, pour l'essentiel soumis au statut du fermage. Accordant ainsi un accès au foncier similaire légalement aux autres agriculteurs.

La région est le berceau de trois races équines : l'Auxois, l'AQPS (Autre Que Pur-Sang) et le Cheval de Trait Comtois, 30 % des identifications pour ces 2 dernières races se font en BFC

(ECUS, 2020). La région compte 1 767 élevages ce qui la situe au 6ème rang national en termes de nombre d'élevages ainsi qu'au 6ème rang national pour le nombre de naissances. De plus, on observe une augmentation du nombre de naissances en 2021 de plus de 17 % par rapport à 2020 (3 441 poulains toute filières confondues) (Note de conjoncture BFC : IFCE). En matière de cheptel, 35 264 chevaux sont présents dans la région, soit 6,3 % du cheptel national. En parallèle de l'augmentation des naissances, on observe une hausse des transactions avec 100 renouvellements de cartes d'immatriculation de plus en 2021 par rapport à 2020. Pour ce qui est de l'activité équestre, en 2021, la région Bourgogne Franche- Comté se situait au 5e rang national pour le nombre de licenciés et au 11e rang pour le nombre d'établissements équestres. On observe une augmentation de près de 10 % du nombre de licenciés dans la région entre 2020 et 2021 (31 596 licenciés), bien que ce résultat puisse être minoré par une baisse de ce chiffre de 3 % entre 2016 et 2021. (IFCE, stats et cartes). La crise du covid-19 ayant pu encourager les gens à se rapprocher d'une activité de plein air, reste à savoir si cette augmentation se maintiendra dans les années à venir.

Cette filière représente également 11 % des entreprises et emplois salariés agricoles du territoire. En 2019, le nombre de salariés de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté était de 964 : 846 emplois dans la catégorie « utilisation » et 102 emplois pour la catégorie élevage. La catégorie utilisation enregistre une baisse de -1,2 % de ses emplois par rapport à 2018, à contrario la catégorie élevage voit son taux d'emploi augmenter de 8,5 %. De manière globale la filière en région voit son taux d'emploi baisser de 0,3 %. En termes d'utilisation de l'espace, d'après l'IFCE-OESC 2020 et le Réseau équin Centre Est, les équidés utilisent 58 000 hectares en BFC soit 2 % de la SAU totale de la région (2 557 000 ha).

1.2.2) Les chiffres de la transmission sur le territoire :

Dans une précédente étude, nous avons procédé à une caractérisation de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté et un état des lieux des enjeux de la transmission dans la filière (Bernard A., 2022). Nous ne reprenons ici que les résultats les plus marquants. Dans la région, 21,3 % des exploitations agricoles ont disparu en 10 ans, favorisant l'agrandissement des structures. Effectivement, la SAU totale est stable, mais la SAU moyenne a quant à elle augmenté de près de 20 ha. Tout comme le nombre d'exploitations, le nombre de chefs d'exploitations a lui aussi diminué de 16 % lors de cette dernière décennie. D'après le Recensement Agricole de 2020, 23 % des chefs d'exploitations et co-exploitants ont plus de 60 ans. Cela revient à plus de 5 000 exploitations au minimum, transmissibles dans les 10 prochaines années. Seuls 6 % avaient au moment du RA quelqu'un pour reprendre l'exploitation. Pour les autres, le devenir est incertain avec une poursuite de l'activité (7 %), ou une vente pour agrandissement (2 %) ou encore une incertitude totale (7 %).

Seulement deux départs sur trois seraient en moyenne remplacés, d'après l'OPA BFC. Cette problématique de vieillissement et de renouvellement générationnel touche inégalement les territoires et les orientations économiques des exploitations. En effet, l'Est de la région semble relativement épargné par cette problématique, quand d'autres, notamment l'Ouest, cumulent des difficultés d'âge moyen élevé, de faible remplacement et de revenus modestes et très variables.

L'âge moyen des exploitants de la filière équine est de 54 ans d'après les données 2020 de la MSA BFC. Cette moyenne d'âge correspond à celle des agriculteurs toute filières confondues, c'est-à-dire une moyenne d'âge de 55 ans. Comme dans les autres OTEX, les éleveurs de chevaux possèdent la moyenne d'âge la plus élevée. En effet, celle-ci est de 62 ans contre 46 ans pour les autres activités de la filière (CE, pensions). Le graphique ci-dessous présente la moyenne d'âge des exploitants de la filière équine :

AGE MOYEN DU CHEF D'EXPLOITATION :

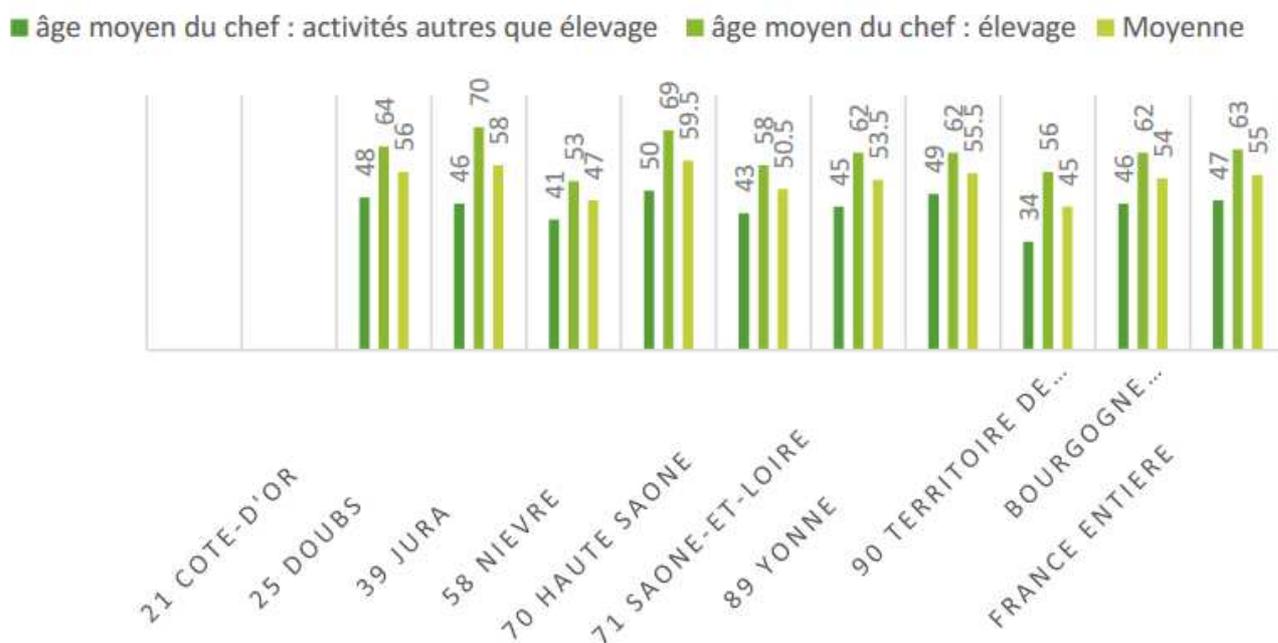


Figure 1: âge moyen du chef d'exploitation de la filière équine par territoire

1.2.3) La pyramide des âges de la filière équine du territoire :

D'après les données de la MSA de janvier 2022, la pyramide des âges de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté nous montre que 44% des exploitants ont 50 ans ou plus et 28 % ont 57 ans et plus. Ils sont 350 exploitants à avoir moins de 40 ans (âge limite pour obtenir la DJA), soit 39 %. On peut donc supposer que les exploitants ayant moins de 40 ans sont suffisamment nombreux pour potentiellement permettre le renouvellement générationnel, s'ils choisissent la reprise à la création. En revanche, 23 % des exploitants ont 62 ans ou plus, signifiant ainsi que ces personnes continuent leurs activités après l'âge légal de départ à la retraite. Une différence existe néanmoins entre les hommes et les femmes chefs d'exploitation

dans la filière, avec une proportion plus importante de femmes plus jeunes, mais également entre activités où les éleveurs représentent la part de la population la plus vieillissante.

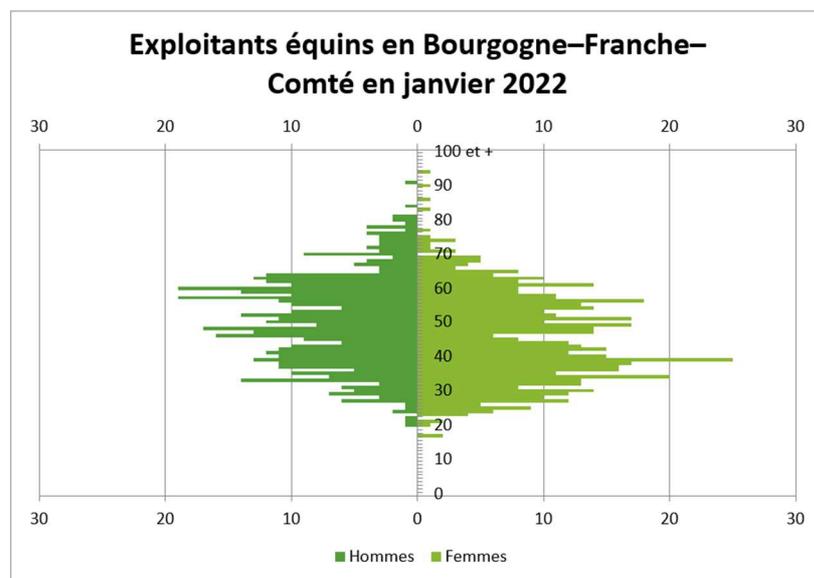


Figure 2: Pyramide des âges des exploitants de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté d'après les données MSA 2022

1.3) Retour sur la commande : des préoccupations communes entre le Conseil du Cheval et les Chambres d'Agriculture de BFC :

Les élus du Conseil du Cheval et de la filière équine à la Chambre d'Agriculture ont souhaité mener une étude sur la transmission dans la filière. En effet, ces derniers ont remarqué que la population d'agriculteurs de filière équine est plutôt âgée. D'après les données de la MSA, 44 % des agriculteurs de la filière ont plus de 50 ans et 28 % ont plus de 57 ans, se pose donc la question de la transmission de leur savoir-faire et de leur exploitation. D'après ces élus, les spécificités de la filière feraient que les professionnels sont plus mobiles sur le territoire et moins attachés à un secteur géographique que dans d'autres productions animales (notamment bovines). Les nouveaux professionnels auraient également plus tendance à créer de nouvelles entreprises que de se tourner vers la reprise. Les possibilités de reprise pouvant être sous estimées, et la préparation insuffisante (pouvant être liée aux acteurs de l'installation – transmission). La méconnaissance des processus de transmission ainsi que des freins et des leviers pouvant également être un facteur.

Ce mémoire a pour objectif d'appréhender les freins et les leviers liés à la transmission en filière équine. Le but étant d'élaborer des pistes pour faciliter la transmission des exploitations et répondre aux problématiques des cédants en apportant un conseil et des outils adaptés.

II) Problématisation et mise en œuvre méthodologique :

2.1) La transmission : historique et approches pluridisciplinaires d'une étape clé de la vie des exploitations agricoles :

À l'heure actuelle, le renouvellement générationnel chez les agriculteurs est affiché comme étant une priorité pour le monde agricole. Pour autant, d'après les chiffres du dernier recensement agricole, 55 % des agriculteurs français ont plus de 50 ans et 13 % ont plus de 60 ans. Or, le vieillissement de cette population ne date pas d'hier.

Aucune étude n'a pour l'heure été menée spécifiquement sur la transmission en filière équine, pour autant d'autres ont été menées sur la transmission agricole de manière générale. Nous nous sommes appuyés sur celles-ci pour la construction de notre guide d'entretien et l'analyse des résultats.

La transmission peut-être définie de plusieurs manières suivant les concepts et disciplines mobilisés, influençant la manière dont celle-ci est traitée et analysée. Une approche pluridisciplinaire de la transmission permet de cerner les multiples dimensions (économiques, sociales, juridiques..) impliquées dans ce processus long et complexe. Pour Gasson, qui l'a étudié d'un point de vue socio-économique, la transmission des exploitations agricoles est un processus de négociation entre générations montante et descendante : « L'ensemble de l'entreprise est cédée des parents à un enfant qui va en détenir la majeure partie des biens en propriété » (Gasson et al., 1988). Du point de vue des sciences de gestion, en référence à la notion de pérennité, la transmission repose sur un transfert du capital, de la direction, des activités, mais elle repose aussi sur l'existence d'une « identité de l'organisation » (Mignon, 2001) et sur la transmission de valeurs à travers une « éthique du métier » (Macombe, 2006). Dans les travaux d'ethnologues et d'anthropologues (Lamaison, 1988), la communauté rurale est organisée dans un système comprenant les biens matériels et immatériels, défini par le concept de « système à maison » qui est considéré comme l'entité sociale impliquant une transmission totale entre générations, sans prendre en compte les intérêts de chaque individu. Quand pour la sociologie, la transmission désigne des actifs matériels et immatériels comme : le foncier (pouvant être en propriété ou en fermage), les bâtiments d'exploitation et parfois d'habitation, le matériel agricole, le cheptel, la gestion, le savoir-faire ainsi que la situation pédoclimatique et d'une certaine manière les risques inhérents à l'activité. Les auteurs faisant référence en la matière sont : Dominique Jacques-Jouvenot, Alice Barthez, ou plus récemment Céline Bessière. Leurs travaux serviront pour la mise en perspectives des extraits d'entretiens des cédants enquêtés.

La transmission est définie par plusieurs termes couramment utilisés : cession, vente, succession, reprise, etc., témoignant de la diversité de situation qu'elle peut impliquer. Historiquement, ce passage de témoin se réalisait au sein de la famille. En effet, avant les années 1960, la transmission relevait d'un héritage, de père en fils aîné. Entre 1960 et 1980, sous l'impulsion des Jeunes Agriculteurs, la tutelle des pères est remplacée par l'installation de couples de JA modernisés. À partir des années 80, l'agriculture voit arriver une crise de la

succession familiale, laissant place à partir des années 2 000 à l'arrivée de nouveaux candidats à l'installation HCF (Hors Cadre Familial) ou NIMA (Non Issu Du Milieu Agricole). Si une part de la transmission agricole relève toujours du cadre familial, environ 30 % (Coly, 2020) des installations aidées concernent des personnes désignées comme HCF ou NIMA Jacques Remy, sociologue ayant travaillé sur ces « sans dot », met justement l'accent sur le fait qu'ils sont sans héritage agricole et n'ont souvent pas accès aux aides comme la DJA. Ils sont souvent ignorés et invisibilisés dans les statistiques.

Comme nous l'avons vu, il existe plusieurs approches pour étudier la transmission en agriculture. Pour la suite de l'état de l'art, on se concentrera sur l'analyse sociologique de la transmission agricole. Dans ce cadre, de nombreuses dimensions rentrent en ligne de compte lorsque l'on parle de transmission : les dimensions financières, sociales, territoriales et politiques à travers la mise en place de politiques publiques.

2.2) De multiples dimensions liées à la transmission, de l'Etat à l'individu :

La transmission d'une exploitation agricole confronte les objectifs individuels avec ceux de l'Etat dont l'encadrement par les politiques publiques de l'agriculture impacte les décisions professionnelles et personnelles.

2.2.1) Des transmissions influencées par les politiques publiques aux conséquences territoriales :

C'est seulement en Novembre 1995 que l'on voit apparaître la notion de transmission, lors de la publication de la charte nationale en faveur de l'installation des agriculteurs signée entre le CNJA (centre national des jeunes agriculteurs) et le gouvernement. Des aides et des programmes de soutiens ont été mis en place pour aider et soutenir l'installation comme par exemple pour l'installation des HCF : « [La charte] exprime une volonté politique d'encourager l'installation de jeunes non-issus du milieu agricole invoquant l'insuffisance des familles paysannes à assurer le renouvellement des exploitants. L'appel à des installations dites « hors du cadre familial » lève le verrou de la filiation comme condition d'entrée et de réussite dans l'exercice de l'activité agricole. » (Barthez, 1999). Malgré tout, l'Etat tente de maintenir les exploitations familiales françaises et par conséquent leur reproduction à travers divers outils comme le pacte DUTREIL, permettant de faire bénéficier le cédant lors d'une transmission d'une entreprise familiale, d'une exonération fiscale.

Indirectement, la transmission a également été impactée par les politiques d'éducation, comme le soulignent J. Remy et C. Giraud (cité dans Gasselien, 2014, p. 19) en étudiant le devenir professionnel des enfants d'agriculteurs et les conséquences de la massification scolaire sur ces derniers : « *Au-delà de la dépayannisation à laquelle contribua la politique de massification scolaire, la professionnalisation qu'elle a également engendrée contribue au rapprochement culturel des agriculteurs scolarisés avec les autres actifs scolarisés* ». La hausse du niveau scolaire des enfants d'agriculteurs a ainsi contribué à la réduction de la population agricole et à la crise de la reproduction agricole (Champagne, 2002)

Bien que le sujet de la transmission soit exprimé et les enjeux de renouvellement générationnels pris en compte, la transmission reste mise de côté et est prise en compte principalement du point de vue de l'installation par les politiques publiques.

En parallèle des impacts des politiques publiques sur les transmissions, ces dernières ont elles-mêmes un impact sur les territoires, notamment la non-transmission qui a des conséquences importantes sur les territoires ruraux. Au-delà de l'aspect purement agricole, c'est le dynamisme de certains territoires qui peut être touché. En effet, « Les agriculteurs sont aussi aménageurs du territoire et de paysages, producteurs de matériaux (bois, cuir, textile, isolant...), créateurs, producteurs d'énergie (humaine, animale, renouvelable...) et citoyens à part entière insérés dans leur milieu. Ainsi, ils perpétuent un patrimoine naturel, participent à la création d'emplois et de valeur sur les territoires tout autant qu'à la production de services écosystémiques. » (rapport InPACT, 2019). La reconnaissance de cette multifonctionnalité de l'agriculture dans l'agenda politique, permet de prendre en compte la dimension territoriale qui lui est rattachée. Entraînant ainsi un élargissement des parties prenantes (collectivités et société) dans les questions liées à l'agriculture et donc à la transmission : « *Une attention à la dimension territoriale de l'agriculture se consolide alors du fait que les fonctions sociales et environnementales sont pour partie géographiquement situées* » (Gasselinet al., 2014, p15). La transmission n'est pas seulement affaire d'individus, de familles encadrées par l'Etat, elle touche toute la société dès lors que son impact se ressent sur le territoire.

Au-delà des dimensions politiques et territoriales la transmission est affaire d'individus, ayant des parcours de transmission variés. Celles-ci relèvent de dimensions économiques, sociales, territoriales et des politiques publiques qui les encadrent. De plus, la relation entre le cédant et le repreneur impacte également ce parcours de transmission.

2.2.2) La transmission familiale, entre obligation et désir de perpétuer l'héritage familial :

« *Dans nos sociétés, le genre d'existence paysan se distingue de tous les autres en ce que le travail s'accomplit dans le cadre de la vie domestique* » (Mundler et Rémy, 2012)

L'ensemble des travaux de sociologie portant sur l'agriculture depuis les travaux fondateurs d'Henri Mendras s'accordent sur le fait qu'il existe une très grande proximité entre le territoire familial et professionnel. On retrouve bien par ailleurs, dans les travaux ou dans les discours d'agriculteurs les termes « exploitation familiale » (Berthez, 1982 cité dans M. Guillet, D.Jacques-Jouvenot, 2004). Tout comme dans la citation d'Alice Barthez (1982, cité dans Bessière et al., 2008,p.5) dans *Famille, travail et agriculture* : « *Considérons l'agriculture, ni comme rapport familial, ni comme rapport de travail, mais comme le choc entre les deux. Le mot n'est pas trop fort, car il veut exprimer ce que cela signifie de démystification et de violence quand ces deux rapports ne sont pas perçus comme séparés, mais plutôt réunis en un seul rapport social* ».

« *[les exploitations familiales] Ce sont à la fois des lieux de production et de circulation des sentiments, d'obligations familiales réciproques, de liens affectifs et personnels mais aussi d'intérêts pécuniaires entre apparentés.* » (Bessière, 2003, p. 70). D'après Céline Bessière, les

exploitations familiales sont « *les dépositaires du labeur des générations* » précédentes et celui du cédant. Ainsi, lorsque l'exploitation familiale est reprise par un enfant, cela favorise une reconnaissance du choix de vie et du travail fourni par ses parents. On comprend ici, que l'enjeu ne se limite pas à la transmission de l'outil de travail, mais qu'il est aussi question de céder et de prendre une place et un statut au sein de l'exploitation comme de la famille. Il est donc substantiel dans la transmission familiale de pouvoir maintenir l'exploitation dans les partages patrimoniaux, car elle a été valorisée par les générations successives. Cela pouvant ainsi induire un partage qui ne serait pas équitable entre les enfants d'une même fratrie et que le successeur peut être avantagé dans cet objectif. Bien que cela puisse être péniblement vécu, dans certains cas, cela résulte d'une cause commune partagée entre le repreneur, les parents et les frères et sœurs. Par ailleurs, l'Etat a favorisé cette désignation unique dans un objectif productiviste et d'agrandissement à l'aide du salaire différé. De plus, Céline Bessière en 2003 ajoute que la transmission familiale requiert trois éléments : la transmission d'un patrimoine productif, la reprise de l'entreprise comme chef d'exploitation et enfin l'apprentissage et le goût pour le métier d'agriculteur. Ces éléments s'organisent autour du même objectif de maintien à travers les générations. Par ailleurs, ce milieu est marqué par une endo-reproduction très forte mise en évidence par Pierre Bourdieu (1993), engendrant une confusion entre liens familiaux et professionnels. Dominique Jacques-Jouvenot (2014) a ainsi montré qu'être de la famille, être un garçon et se trouver dans une posture adéquate facilitant la reprise au moment de la transmission, font de cet enfant le « successeur désigné ». Cela explique comment dans une fratrie, malgré la loi sur le partage égalitaire, un seul des enfants est désigné sans créer de discorde au sein de cette fratrie. Une sociabilisation très forte des enfants, et notamment du successeur désigné, est ainsi faite dès le plus jeune âge en vue de la transmission. Dans ce cadre, la transmission du métier se fait à travers la transmission d'une place qui est au centre de la circulation du patrimoine. Cette transmission de « place » ne peut pas systématiquement être faite à un descendant, c'est dans ce contexte que la transmission à un tiers peut être réalisée.

2.2.3) La transmission à un pair ou à un tiers, une alternative à la transmission familiale pour le maintien de l'exploitation :

Comme nous l'avons vu précédemment, l'encadrement de la transmission par les politiques publiques contraint les familles dans leur capacité à transmettre l'outil de production, bouleversant ainsi les logiques de passage entre générations (Gasselin et al. , 2014). Ainsi, dans de nombreuses situations, la transmission ne se déroule pas dans le cadre familial et l'exploitation est donc cédée à un tiers.

Deux situations se distinguent : l'installation HCF d'une personne issue du milieu agricole, ou l'installation d'une personne NIMA.

Les personnes HCF ne s'installent pas dans le cadre familial, mais peuvent être enfants d'agriculteurs « déshérités » (Jacques-Jouvenot et Schepens, 2007). Dans ce cas, bien que ce ne soit pas un descendant, l'exploitant cédant voit en son repreneur une parenté professionnelle (Lataste et Chizelle, 2015). Sur le plan de la transmission des savoirs et de la « place »

professionnelle, cette transmission se rapproche de celle de la transmission familiale mais les enjeux patrimoniaux et financiers diffèrent. En effet, si l'exploitant cédant a des enfants, le foncier sera conservé pour une potentielle installation ou vendu à un certain prix afin de leur assurer un héritage. Sur ces derniers points, il y a donc peu de différences lors d'une transmission à un pair ou à un NIMA.

Dans le cas des NIMA, la transmission est d'autant plus complexe et le coût cognitif est relativement important lorsqu'il s'agit de construire une relation de confiance avec le repreneur (Latasteet Chizelle, op.cit.). La confiance côté cédant repose sur deux axes : le premier étant que le repreneur ne doit pas dilapider les biens matériels et symboliques, sous-entendu la capacité à exercer le métier. Le second axe à préserver est la caution morale que le cédant a auprès des voisins, propriétaires, collègues, client ou fournisseurs etc. Cela nous renvoie à l'importance des liens entre le cédant et le repreneur.

2.2.4) La relation « cédant – repreneur », dimension clé de la transmission des exploitations :

La transmission d'une exploitation n'engage pas seulement le cédant, ni même simplement le repreneur. La théorie du don, développée par Marcel Mauss en 1925, nous permet d'apporter un éclairage aux relations qui peuvent se nouer entre cédant et repreneur et ainsi expliquer leur structuration. En effet, cette théorie se définit par une triple obligation : donner, recevoir et rendre. Celle-ci peut s'appliquer dans le cas de la transmission d'exploitation agricole et par conséquent structurer les relations « cédant – repreneur » dans le sens où : « On a donné, j'ai reçu : je suis endetté et maintenant, je dois rendre à la génération suivante ». La réciprocité du don ne vaut pas explicitement pour le premier donneur, mais implique que le premier receveur devra à son tour donner. Cette notion pourrait être illustrée dans le cas de la transmission familiale par exemple, la personne ayant reçu l'exploitation de ses parents souhaite à son tour la transmettre à ses enfants, d'une part pour rendre le « don » et d'autre part pour permettre à l'objet du premier don de se perpétuer. « *Transmettre à son tour est dans ce cas une réponse à l'injonction que formule le donné* » (Lobet, 2006 p.) car : « *L'exploitation familiale est le dépositaire et le conservatoire du labeur des générations antérieures ainsi que le résultat de sa propre vie de travail* » (Bessière, 2004 p. ?).

Toutefois, la retransmission, bien qu'idéale dans ce cas n'est pas automatique. En effet, Anne Gotman (1988) note que celle-ci est conditionnée par les situations familiales et économiques. D'un point de vue économique, le coût de cette transmission a un rôle à jouer : si le prix n'est pas assez élevé, le repreneur est un obligé, mais si le prix est trop important, celui-ci ne peut pas rendre à son tour. Par conséquent, l'obligation de don ne s'accompagne pas d'une obligation de réussite.

2.2) Problématique et hypothèses :

Les élus et professionnels de la filière émettent l'hypothèse que les porteurs de projets ont tendance à créer des entreprises plutôt que de reprendre des exploitations existantes, engendrant

ainsi une rupture du modèle familial qui jusqu'alors relevait plus d'une transmission des exploitations que de la création de nouvelles structures, ce qui peut alimenter la concurrence entre elles. Dans le cadre de notre précédent travail effectué sur la caractérisation de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté, il est ressorti que les cédants de cette filière sont très mal identifiés, les données sont peu nombreuses et les connaissances de leurs problématiques et besoins, inexistantes. En effet, il est apparu compliqué de pouvoir récupérer des données à ce sujet auprès de la MSA par rapport au code NAF servant à identifier les agriculteurs. De plus, quatre entretiens ont été conduits avec des conseillers en lien avec la transmission afin de recueillir leur expérience en matière de transmissions et particulièrement au sein de la filière équine. Les interlocuteurs interrogés dans le cadre d'entretiens semi-directifs expriment tous une certaine difficulté dans l'accompagnement de ces professionnels, que ce soit pour les identifier / cibler où bien dans le cadre de l'accompagnement qui leur est proposé. Bien que certaines des problématiques évoquées, comme le fait de faire concorder les souhaits des cédants avec ceux des repreneurs, semblent communes à toutes les filières, d'autres sont spécifiques. On peut évoquer notamment la mauvaise image de la filière équine chez certains cédants d'autres filières, réticents à céder leur exploitations pour ce type d'activité ou encore la frilosité de certaines entreprises à les accompagner.

C'est dans ce contexte qu'il a été décidé de réaliser un premier travail de recherche à ce sujet permettant de répondre à la problématique suivante :

Quels sont les freins et les leviers à la transmission des exploitations de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté ?

Suite à l'étude de la bibliographie et au regard du contexte de la filière équine, des hypothèses ont été formulées et priorisées en accord avec le COPIL. Les hypothèses générales ont été déclinées en hypothèses opérationnelles, celles-ci sont ici présentées dans une formulation générique, s'appliquant aux deux populations ciblées (exploitant ayant cédé dans les 5 dernières années et futurs cédants de plus de 55 ans) par cette étude.

Hypothèse 1 :

D'après les entretiens réalisés avec les professionnels de la transmission dans le cadre du travail préliminaire à cette étude, ainsi que les conseillers de la Chambre d'agriculture une entreprise viable et vivable est un facteur de réussite de transmission. En effet, la viabilité permet d'une part de rassurer le repreneur sur l'efficacité du modèle économique choisi. C'est également un gage permettant d'emprunter et de faire des demandes d'aides à l'installation. Les critères retenus pour mesurer cette viabilité sont généralement l'EBE/PB⁴ qui mesure l'efficience de l'exploitation (ce ratio est jugé suffisant par les conseillers à partir de 20 %) et les prélèvements privés (le SMIC net étant de 14 810 €/an). Ces critères sont utilisés dans la pratique notamment par les banques, les porteurs de projets devant généralement emprunter pour financer leur installation, cela nous a semblé être un critère pertinent.

⁴ Excédent Brut d'Exploitation sur Produit Brut

La dimension vivable, quant à elle, fait l'objet de diverses approches et est souvent prise sous l'angle du rapport vie personnelle/vie professionnelle et sur la pénibilité du travail. L'évaluation pouvant être réalisée par la méthode IDEA 4 par exemple, prenant en compte 53 indicateurs réparti en 3 dimensions (performance agro-écologique, socio-territoriale et économique). Cela renvoie à l'idée d'agriculture durable, elle « se caractérise par des pratiques durables : elle serait donc durable par et pour elle-même ».

D'après les entretiens qui ont pu être réalisés avec les professionnels de la transmission et d'après les conseillers, les futurs agriculteurs souhaitent de plus en plus maintenir une bonne qualité de vie personnelle après leur installation. Ils souhaitent également travailler avec un outil fonctionnel et mécanisable afin de réduire la pénibilité au travail. De plus, une entreprise répondant à ces critères permet également aux futurs cédants de parler de leur structure de manière positive et d'avancer des arguments pour la reprise de leur exploitation par de potentiels repreneurs.

Ces deux points, viabilité et vivabilité, sont importants pour la pérennité de l'entreprise et l'environnement dans lequel elle se situe, influence ces deux critères.

Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation.

Hypothèses opérationnelles :

Afin de vérifier cette hypothèse, il faudrait pouvoir juger de l'adéquation viabilité / vivabilité. L'entreprise est adaptée aux objectifs de l'exploitant actuel, elle possède des infrastructures adaptées et un foncier en adéquation avec les besoins et pourra s'adapter aux besoins du repreneur.

L'exploitation est équipée de manière à travailler dans de bonnes conditions et en sécurité, les bâtiments sont mécanisables et en bon état.

Le territoire dans lequel s'inscrit l'exploitation est attractif.

L'entreprise permet à l'exploitant de répondre à ses besoins en termes économiques.

L'organisation de l'activité permet un équilibre vie professionnelle/vie personnelle.

L'exploitant possède un réseau professionnel et est reconnu par sa clientèle.

Variables objectivables pour répondre à l'hypothèse grâce aux entretiens :

- Descriptif de l'exploitation : activités, infrastructures (bâtiments, aménagements), mécanisation, foncier (nombre d'hectares, prix), main d'œuvre.
- Caractéristiques du territoire : attractivité (accès, bassin de clientèle), concurrence.
- Économie : EBE/PB et prélèvements privés.
- Équilibre vie personnelle/vie professionnelle : nombre de jours sans travail/an (congés) ; nombre de jours de travail uniquement d'astreinte/an.

- Réseau professionnel : entraide, association/syndicat, partenariat, appartenance au milieu agricole, nombre de clients et fidélité.

Hypothèse 2 :

D'après l'expérience des conseillers transmissions et la bibliographie, un exploitant proactif dans le processus de transmission est un facteur de réussite de cette dernière. Pour cela, la transmission doit être anticipée notamment pour définir précisément à quel moment ils peuvent prétendre à leurs droits à la retraite et commencer les démarches pour préparer la reprise avant cette date. En effet si l'installation est aidée, il faut compter un an avant que celle-ci ne soit effective. Lorsqu'il n'y a pas de repreneur connu, il est d'autant plus conseillé d'en parler à son entourage, le futur repreneur pouvant en faire partie. Cela peut également être un chamboulement dans l'environnement familial (notamment, lorsqu'un déménagement est nécessaire) et cela doit être anticipé.

De plus, les études menées au sujet de la transmission montrent qu'une cessation de l'activité professionnelle peut-être difficilement vécue de la part du cédant. La projection dans la vie future est un levier facilitateur à ce changement, notamment quand cela permet de pratiquer un loisir par exemple. D'autre part, il ne faut pas négliger les problématiques économiques et les besoins des cédants doivent être identifiés en amont pour pouvoir les combler.

Un comportement proactif et d'anticipation de la part du cédant facilite la transmission

Hypothèses opérationnelles :

L'exploitant débute la réflexion quant à sa transmission en amont de la date à laquelle il peut prétendre à ses droits à la retraite.

L'exploitant a parlé de son projet à ses proches et à son environnement professionnel.

L'exploitant a des objectifs et des envies pour sa retraite.

L'exploitant a défini ses besoins.

Variables identifiées pour répondre à l'hypothèse :

- Date de droits à la retraite et date/événement déclencheur de début de réflexion sur la transmission.
- Qualité du dialogue avec le réseau professionnel et le cercle personnel.
- Objectifs/envies pour la retraite.

Besoins identifiés par le cédant : besoins économiques (complément de retraite grâce à la vente de l'exploitation) et techniques (lieu d'habitation, parcelle de subsistance⁵)

Hypothèse 3 :

La transmission peut être vécue comme un bouleversement, et l'accompagnement dans ce changement pourrait être un levier pour sa réussite. De par la méconnaissance des cédants de la filière équine, nous ne savons pas vers quels professionnels ils se tournent pour les accompagner dans leur transmission ni s'ils font appel à ces derniers.

La transmission accompagnée est un levier pour transmettre.

Hypothèses opérationnelles :

L'exploitant est soutenu par son environnement personnel et professionnel dans sa démarche.

L'accompagnement proposé est en corrélation avec les besoins de l'exploitant.

Les outils proposés sont connus et en corrélation avec les besoins de l'exploitant.

Variables identifiées pour répondre à l'hypothèse :

- Satisfaction du soutien personnel et professionnel.
- Accompagnement : par qui, pourquoi, comment, satisfaction, résultat.
- Outils : lesquels, dans quel but, satisfaction, résultat.

Hypothèse 4 :

La passion, élément très prégnant dans la filière équine, peut être vue comme un frein à la transmission. Dans le cas où elle n'empêcherait pas le cédant de vouloir transmettre son exploitation, elle peut tout de même influencer ses choix. Notamment, lorsqu'il s'agit de souhaiter une reprise à l'identique de l'activité pouvant repousser de potentiels repreneurs ou lorsque le prix de cession reflète plus un caractère sentimental que la réalité du marché. D'après les conseillers installations, une vision positive et une bonne communication sur celle-ci a une influence positive sur la transmissibilité de l'exploitation et permet de faire le lien avec la demande. On peut également évoquer l'hypothèse faite que « l'éthique de son métier confère à l'exploitant le désir de pérenniser l'exploitation » C. Macombe, 2006. En effet, l'éthique permet de donner du sens à cette pérennité (M. Macombe, 2006, d'après Courrent, 1998).

⁵ La parcelle de subsistance est un droit accordé aux exploitants retraités leur permettant de maintenir une activité économique sur 2Ha5.

Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis.

La transmission implique une relation cédant – repreneur permettant la mise en adéquation entre l'offre et la demande.

Hypothèses opérationnelles :

L'exploitant est prêt à accepter un changement d'activité sur son exploitation si celle-ci ne correspond pas à la demande.

Le prix de la structure correspond au marché.

L'exploitant cédant a une vision positive de son métier.

Variables identifiées pour répondre à l'hypothèse :

- Attentes vis-à-vis du repreneur : activités, formations.
- Estimation du prix de la structure : diagnostic, prix, négociation.
- Perception du métier.

Nous allons donc voir dans la partie suivante le matériel et les méthodes mises en œuvre pour apporter un éclairage à cette problématique, ainsi qu'aux hypothèses formulées.

2.3) Matériel et Méthodes :

Afin de mener à bien cette étude, le recueil de données s'est fait sous plusieurs formes. Dans un premier temps, un travail de recherche bibliographique a été effectué. Il a pris la forme d'une exploration de diverses sources documentaires. Le premier objectif était de savoir si des auteurs avaient déjà exploré le sujet de la transmission dans la filière équine et de ses impacts. Ensuite, la recherche s'est concentrée sur les auteurs ayant travaillé sur les différents déterminants de la transmission pour alimenter l'analyse qui sera effectuée sur ceux spécifiques à la filière équine.

2.3.1) Échantillonnage :

Avec concours du COPIL, il a été décidé de cibler les chefs d'exploitation de plus de 55 ans, pouvant ainsi dans les années futures prétendre à leur droit à la retraite ; ainsi que les personnes ayant cédé leurs exploitations au maximum en 2017 (soit 5 ans avant cette étude). Afin de déterminer le nombre de chefs d'exploitation de plus de 55 ans dans la région, les données transmises par la MSA lors du précédent travail sur la caractérisation de la filière équine ont été utilisées. Celles-ci montrent que cela concerne 37 %, soit 334, des exploitants. La limite de 55 ans a été fixée afin d'avoir un potentiel panel de futurs cédants suffisant tout en étant concernés à moyen terme par ce sujet.

Les personnes ayant quant à elle cédé dans les 5 dernières années pourront proposer un éclairage sur le déroulé de leur transmission, les étapes ainsi que les freins et les leviers auxquels ils ont pu faire face.

Un des objectifs supplémentaires serait d'obtenir également le point de vue du repreneur à la suite de l'entretien avec le cédant pour mettre en perspective leurs ressentis. La répartition géographique des activités d'élevage et des centres équestres en BFC nous permet de cibler au mieux les zones ayant une activité équine importante pour obtenir un échantillon le plus représentatif possible de l'activité régionale. Pour ce faire, nous utiliserons l'observatoire économique régional et l'application de la Fédération Nationale des Conseils des Chevaux (FCC). Les observatoires économiques régionaux (OER) s'appuient sur un dispositif d'enquêtes menées tous les 3 à 5 ans. Ils utilisent une méthode nationale, auprès des différents secteurs d'entreprises de la filière équine : éleveurs, centres équestres, entraîneurs, utilisateurs d'équidés attelés, sociétés de courses, cavaliers, vétérinaires, maréchaux-ferrants, fournisseurs (aliments et équipements). D'après l'outil produit par la FCC, 179 élevages ont été recensés comme ayant au minimum 2 naissances en BFC. Concernant les établissements équestres, ils sont 559.

Les élevages du territoire :

Seules les exploitations déclarant un minimum de 5 naissances par an ont été sélectionnées. Ce choix a été fait dans le but de se limiter aux personnes dont l'activité principale serait l'élevage. Leur représentation géographique est présentée par la figure 3.

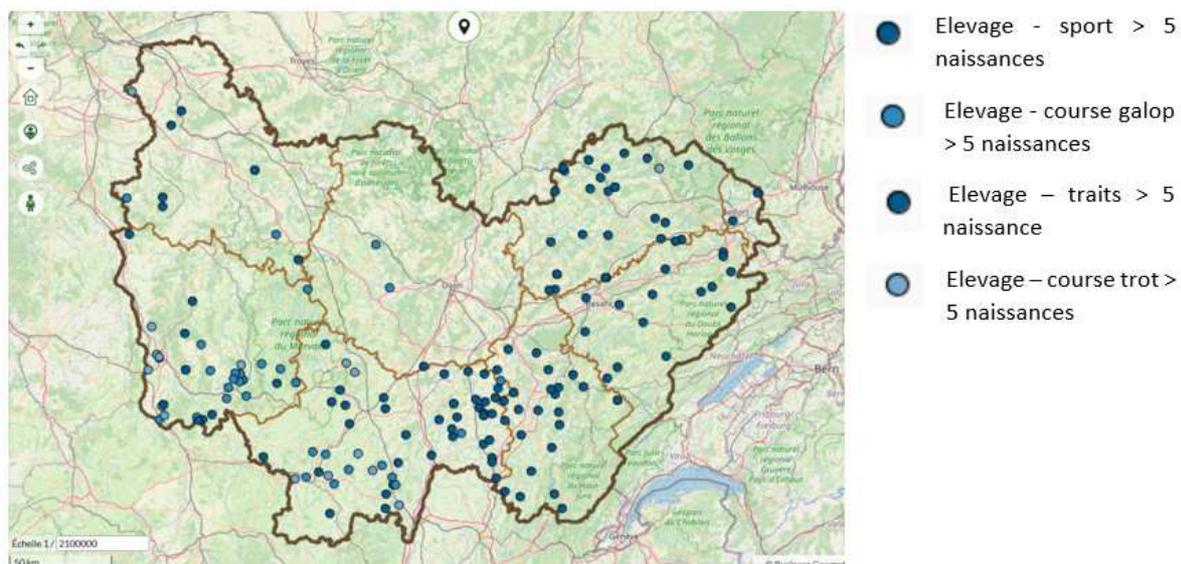


Figure 3: Représentation des élevages de plus de 5 naissances en BFC (Source : Conseil du Cheval)

Les activités d'élevages ne sont pas réparties de la même manière sur le territoire en fonction des races qui y sont élevées (Figure 3). En effet, les territoires de la Saône-et-Loire et de la

Nièvre concentrent plus particulièrement les élevages de chevaux de courses (Trot et Galop) avec pour 75 % d'entre eux des chevaux pour le Galop. Les départements de l'ancienne région de la Franche-Comté regroupent quant à eux les élevages de chevaux de trait. Les chevaux de selles, sont eux présents sur une plus grande surface territoriale : Saône-et-Loire, sud-ouest de la Nièvre, Nord de l'Yonne, le Jura et la Haute - Saône.

Les Centres équestres :

L'application de la Fédération des Conseils des Chevaux a été utilisée afin de visualiser la répartition géographique des établissements équestres de la région, complétée par les données du CRE (Comité Régional d'Équitation). 559 établissements équestres sont recensés dans la région. La figure 3 permet de visualiser la répartition équilibrée du nombre de ces établissements par départements en fonction de leur surface (notamment pour le Territoire de Belfort) et de leur attractivité.

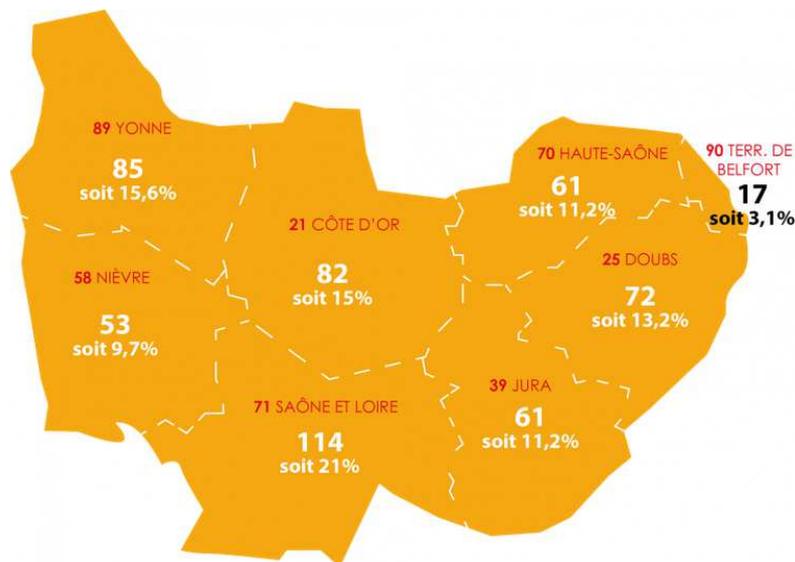


Figure 4: Répartition du nombre d'établissement équestre par départements (Source : CRE BFC d'après les données FFE)

En complément, la figure 4 suivante illustre que ces derniers se situent plutôt vers les pôles urbains ou répondant à un attrait touristique.

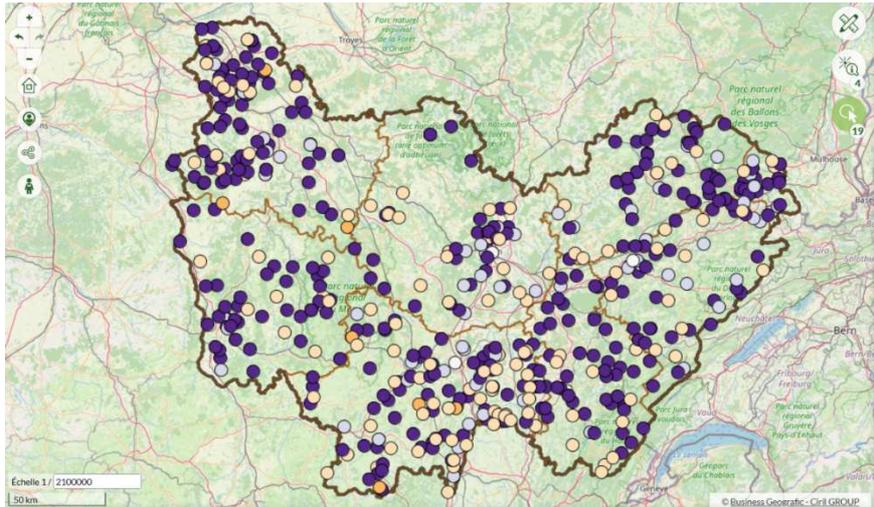


Figure 5: Répartition des établissements équestres dans les départements (Source : Conseil du Cheval)

En complément des activités d'élevage et de centre-équestre, la majorité des exploitations proposent également des activités de pensions. Cela permettant de diversifier leurs activités ainsi que leurs revenus.

2.3.2) Limites géographiques de l'étude :

L'étude concerne la transmission dans les exploitations équines de la région Bourgogne-Franche-Comté. Au vu du temps imparti et l'étendue du territoire, un échantillonnage pertinent était nécessaire.

Après avoir étudié la répartition géographique des structures, les territoires retenus concernant les élevages seront la Saône-et-Loire et la Nièvre pour les chevaux de courses. Pour les chevaux de trait, l'étendue géographique se limitera aux départements du Doubs et de la Haute-Saône. Pour les chevaux de selle, sur l'Est du département de la Saône-et-Loire et l'Ouest du Jura, là où la concentration de ce type d'élevage est la plus importante.

Concernant les centre-équestres, situés à proximité des pôles d'attractivité ou proches de lieux touristiques, bassins d'une potentielle clientèle importante. D'après le Comité Régional d'Équitation de BFC, les départements possédant le plus de structures équestres sont : la Saône-et-Loire, la Côte d'Or et l'Yonne. Ces départements étant dans l'ancienne région Bourgogne, il sera intéressant de rajouter un département de l'ancienne région Franche-Comté, de préférence le Doubs ce dernier comptant plus de structures équestres que le Jura ou la Haute-Saône.

2.3.3) Détermination de la taille de l'échantillon enquêté :

Dans un souci de faisabilité dans le temps imparti, nous nous sommes fixé l'objectif de former un échantillon de 16 cédants et futurs cédants. Il est considéré que cette taille d'échantillon est suffisante pour cette étude, au vu de la cible et de la durée disponible pour réaliser ce travail. Des critères (âge/date de transmission/productions) qui semblent essentiels chez les cédants et

futurs cédants enquêtés ont été définis pour construire le panel le plus intéressant possible vis-à-vis de notre problématique.

Au vu des données recueillies, de l'étendue géographique de la région et du temps consacré pour réaliser cette enquête un objectif de 8 entretiens d'éleveurs et 8 entretiens pour les activités équestres a été fixé. Ces 16 entretiens comprennent les exploitants ayant transmis et en cours de transmission. Concernant les éleveurs, nous souhaitons mener 4 entretiens avec des éleveurs de chevaux de trait, 2 entretiens avec les éleveurs de chevaux de courses et 2 entretiens avec les éleveurs de chevaux de sport pour correspondre au mieux à la représentation de chaque « petite filière » dans la région. En effet, en termes d'éleveurs ayant plus de 5 naissances, on retrouve : 42 élevages pour les courses (trot et galop), 49 élevages pour le sport (poneys et chevaux de selle) et 88 élevages de chevaux de trait. Sois respectivement 48 % d'éleveurs de chevaux de trait, 26 % de sport et 22 % de courses.

Tableau 1: Critères générique de l'échantillon

Critères :		
Transmission de 5 ans maximum ou Cédant de plus de 55 ans	Éannelevage	Sport
		Courses
		Trait
	Centre équestre	

Le tableau de présentation de l'échantillon enquêté durant cette étude est présenté ci-dessous :

Tableau 2: Echantillonnage de l'enquête réalisée :

Critères :				
Cédants ayant transmis dans les 5 dernières années :	Elevage	Sport	2	Total : 3
		Courses	0	
		Trait	1	
	Centre équestre		4	4
Exploitants de plus de 55 ans	Elevage	Sport	2	4
		Courses	1	
		Trait	1	
	Centre équestre		3	3
Repreneurs :	Elevage	Sport	1	2
		Courses	1	
		Trait	0	
	Centre équestre		1	1

Pour notre enquête, 3 cédants éleveurs et 4 cédants de centre équestre ayant transmis dans les 5 dernières années ont été interrogés. Concernant les exploitants de plus de 55 ans, 4 éleveurs ont été interrogés et 3 exploitants de centre équestre. 3 repreneurs ont également pu être interrogés afin d'avoir leur point de vue et de comparer leur perception des transmissions.

2.3.4) Méthodes de contacts de la cible de l'étude :

Afin de cibler ces personnes, plusieurs méthodes ont été mises en place et sont détaillées ci-dessous.

Les données du PAI (Point Accueil Installation) ont été utilisées afin d'approcher les cédants via les nouveaux installés qui ont repris une exploitation. Ne pouvant pas les contacter directement afin de respecter le RGPD, la diffusion a été effectuée par mail par les conseillers PAT / PAI de la région dans les zones qui ont été préalablement délimitées, via une note expliquant la démarche et le but de cette étude.

Afin d'augmenter nos chances de toucher la population-cible de l'étude, les présidents de syndicats et d'associations en lien avec la filière équine ont été sollicités. Cela dans le but de recueillir des informations sur les personnes allant céder et ceux qui ont transmis récemment dans leurs connaissances. Nous leur avons également demandé quelle était leur vision de la transmission dans la filière équine, permettant d'obtenir un premier constat de la transmission dans les « petites filières ». À partir des premiers rendez-vous effectués avec les exploitants, nous avons également tenté de recueillir des contacts d'exploitants qui se trouvent dans la situation choisie pour cette étude. L'approche par les pairs facilitant le premier contact avec les exploitants et les rassurant quant à la pertinence de la participation à cette étude.

2.4) Méthode d'enquête et conception du guide d'entretien :

Le choix a été fait d'utiliser la méthode d'enquête des entretiens semi-directifs afin de récolter des données pour cette étude et ainsi de répondre aux hypothèses qui ont été émises. Cette méthode d'entretien permettant de guider la réflexion des exploitants tout en leur laissant la possibilité d'être flexibles et d'approfondir leurs réponses. Ces entretiens sont basés sur l'écoute active et le recueil de parole.

Les entretiens semi-directifs se sont déroulés en présentiel afin de ne négliger aucune information. Ceux-ci ont été enregistrés en plus d'une prise de note effectuée pendant l'entretien dans le but de pouvoir rebondir efficacement aux propos de l'exploitant et faciliter la première analyse avec les moments clé de l'entretien.

Deux guides d'entretiens ont été rédigés pour adapter les questions à la cible concernée. C'est-à-dire un guide pour cédants n'ayant pas encore cédé et un pour ceux ayant déjà cédé. Ces guides d'entretiens sont présentés en annexe 2 du document ainsi que celui créé pour les repreneurs.

Dans un premier temps, l'objectif de l'étude est précisé et explicité ainsi que le caractère anonyme de l'entretien. Le guide composé de 34 questions est organisé en 5 parties en fonction des hypothèses.

Pour conclure le rendez-vous, il a été proposé à l'exploitant de recevoir les conclusions de l'étude. Pour les personnes dont la transmission s'est bien déroulée, il leur a également été demandé s'ils étaient potentiellement intéressés pour participer et témoigner lors d'une journée d'échange avec les professionnels de la filière ou gravitant autour du sujet de la transmission.

2.5) Analyse des entretiens :

Afin d'analyser les entretiens, une grille d'analyse a été élaborée suivant les rubriques thématiques utilisées pour la construction des guides d'entretien, et par conséquent en référence aux hypothèses. Tout d'abord, les modalités de réponses ont été précisées par rapport aux hypothèses que nous avons formulées. Cette grille, réalisée sous Excel, a été complétée après chaque entretien dans le but de mettre en avant les caractéristiques des entretiens dans le cadre

de la transmission. Les modalités ont également évolué au fur et à mesure de la retranscription des entretiens afin de mettre en lumière les données nouvelles qui ont été recueillies. La grille d'analyse est présentée en annexe 3 du document. Cela a permis de retranscrire le plus fidèlement possible les verbatims clé des enquêtés (avec leur contexte) et des éléments subjectifs, ainsi que la perception et le déroulement de l'entretien. Cette technique a également fait ressortir les idées clé pour ensuite créer des profils type. L'annexe 4, présente elle les profils des repreneurs.

À la suite d'un premier examen des entretiens grâce à la grille d'analyse, des différences et des similitudes entre les enquêtés ont commencées à émaner, nous amenant à tenter de les approfondir et de réduire l'hétérogénéité présente pour l'analyse. La typologie descriptive, méthode empirique, nous permet de décrire un matériau, ici les entretiens, et de les classer. En repartant de la lecture des retranscriptions avec les cédants et du tableau synthétique d'analyse (en annexe 3), 4 sous – ensembles se sont dégagés. Ils regroupent des exploitants présentant une certaine similitude de positionnement et de parcours dans leur transmission.

Afin d'avoir une vision plus globale des éléments pouvant réunir ou différencier les cédants, un second tableau récapitulatif a été construit, permettant de présenter de manière plus synthétique les cédants, les exploitations et les choix faits dans le parcours de transmission. Ce tableau est disponible en annexe 5. La première ligne permet d'identifier les différents cédants du panel d'enquêtés avec l'utilisation de prénoms de substitution afin d'anonymiser les entretiens. En parallèle, la première colonne reprend les hypothèses puis la seconde les répartit en sous-catégories explicatives puis les éléments descriptifs. Les informations renseignées pour les cédants sont soit qualitatives ou quantitatives. Pour certains items un fonctionnement binaire oui/non a été utilisé. L'attribution de la valeur « oui » ou « non » est choisie pour indiquer si l'élément questionné est validé ou non pour les cédants de notre panel. Cela a été fait selon ce qui a pu ressortir des entretiens. Un biais peut - être introduit par le fait qu'il faille choisir entre deux propositions opposées, sans possibilité de nuances. La proposition choisie pour le tableau correspond à ce qui semble prédominant dans l'entretien avec le cédant.

Puis une recherche des axes selon lesquels s'organisent les similitudes et différences a été faite. Nous avons élaboré une typologie en choisissant deux axes d'analyse : leur parcours de transmission et leur réflexion concernant la transmission. Ces deux axes ont été choisis à partir des thèmes récurrents abordés lors des entretiens par les exploitants et par repérage de quelques entretiens particulièrement intelligibles (Eric, Pierre, Mathilde et Stéphanie). Quatre profils types s'en dégagent, à partir d'une vision globale des entretiens avec les cédants et du tableau synthétique d'analyse. Cela permettant de discerner les similitudes et les différences entre les cédants. La construction des profils s'est faite à partir de ces profils « noyaux », en regroupant ensuite les profils de cédants se ressemblant dans le parcours. Les variables utilisées et repérées pour la construction des profils sont : la préparation à la transmission, l'accompagnement, le fait d'avoir transmis/ être en cours de transmission, ainsi que sur la structuration de l'exploitation (foncier, bâtiments, cheptel).

2.6) Limites liées aux choix méthodologiques :

Les choix méthodologiques faits lors de cette enquête présentent certaines limites. Ils ont été contraints par le temps dédié à cette étude, l'étendue géographique des enquêtes et dépendant de la volonté des exploitants à participer et répondre aux questions.

En effet, le choix méthodologique de l'enquête qualitative avec des entretiens semis-directifs permet de recueillir des informations détaillées et fines (sur les pratiques, les trajectoires...) et de saisir le sens et le vécu des enquêtés. En revanche, elle ne permet pas de couvrir un vaste échantillon d'enquête ni de prétendre à la représentativité au sens statistique. Ces entretiens permettent une récolte de matière suffisante pour l'interprétation, mais ne représentent pas la totalité de la cible étudiée. La méthode implique également un échange guidé, mais restant ouvert sur la discussion, pouvant influencer d'une part les réponses des enquêtés et d'autre part l'interprétation effectuée par l'enquêteur.

De plus, il est probable que les personnes ayant accepté de participer à cette étude soient déjà un public plutôt proactif dans cette démarche. Nous n'avons pas pu, par exemple, enquêter des personnes à la retraite mais n'ayant pas pu transmettre.

Ne possédant pas de données chiffrées sur les cédants et les transmissions dans la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté, la méthode utilisée pour cibler les enquêtés a également pu introduire des biais. On peut donc imaginer qu'il serait intéressant pour compléter cette étude et apporter une diversité dans les transmissions étudiées de compléter celle-ci par une enquête quantitative et une seconde qualitative.

La réalité des entretiens nous a également demandé un réajustement de notre cible concernant la répartition en « petites filières » en fonction de la volonté des exploitants et de leurs disponibilités pour participer à ce travail. Nous avons par exemple moins de cédants pour les chevaux de trait que prévu initialement. Afin de maintenir un nombre d'enquêtes suffisantes pour l'analyse des données et d'atteindre l'objectif de 16 entretiens réalisés, la répartition entre filières a été revue. Les professionnels de la petite filière sport étant plus enclins à participer, nous avons donc fait évoluer leur représentativité dans notre échantillon. Notre échantillon final comparé à celui espéré est présenté dans le tableau ci-dessous :

Tableau 3: Comparatif du panel de cédants prévus et réellement interrogés

ECHANTILLONNAGE :						
			Cédants interrogés	Repreneurs interrogés	Cédants estimés	Repreneur estimés
Transmission de 5 ans maximum Cédant de plus de 55 ans	Elevage	Sport	4	1	3	1
		Course	2	1	2	1
		Trait	2	0	3	1
	Centre Equestre		8	1	8	1

III) ANALYSE DE LA TRANSMISSION DE LA FILIERE EQUINE DE BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE :

3.1) Le profil des cédants :

Les entretiens avec les cédants nous ont permis de faire ressortir quatre profils « types » de postures face à la transmission de l'exploitation. Les variables qui ont été utilisées pour cette typologie sont celles portant sur la caractérisation de leur entreprise, la réflexion, le soutien et les besoins des cédants. Afin d'affiner la typologie les variables portant sur l'accompagnement, les attentes et la perception du métier ont été utilisées. Le détail des profils des cédants ainsi que des exploitations est en annexe 5 du document.

Le schéma ci-dessous illustre la répartition des 4 profils de cédants par rapport aux deux axes : celui de l'engagement dans le parcours de transmission et celui de l'anticipation de celle-ci.

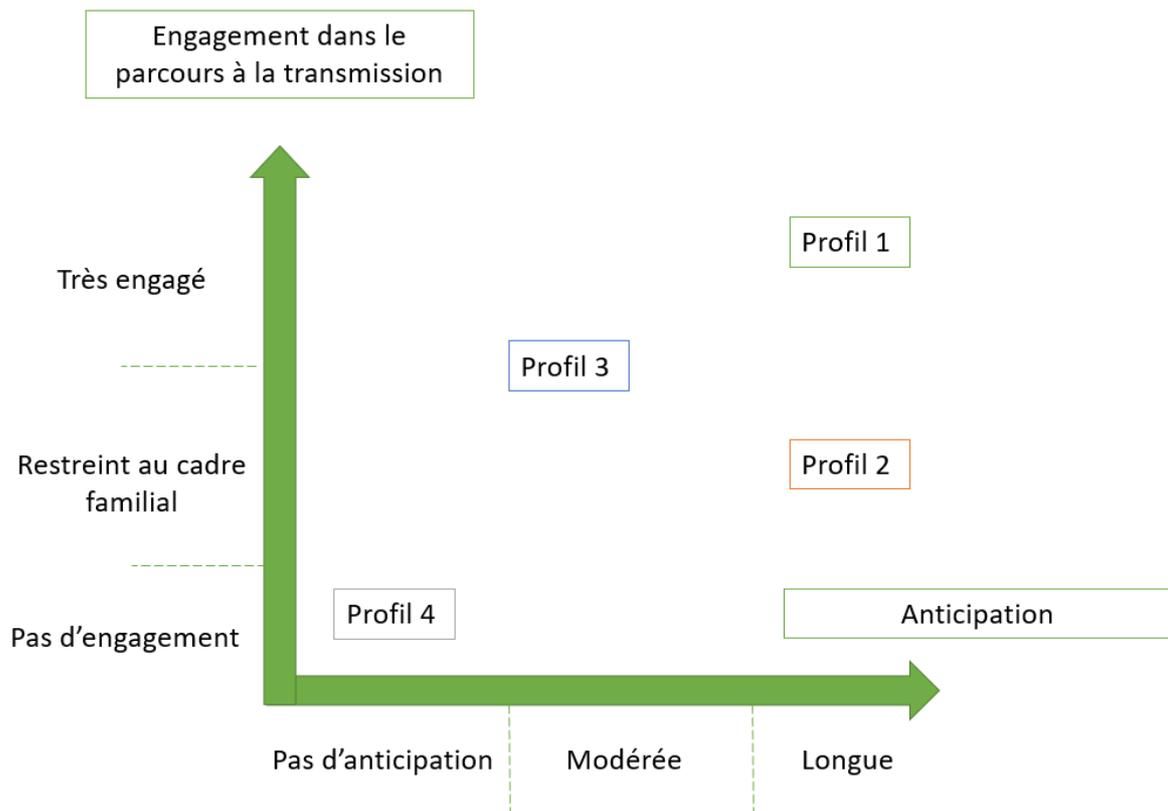


Figure 6: Schéma de représentation des profils typologiques de cédants

3.1.1) Profil 1 : Proactif :

Paul, Éric, Sylvie, Franck, Laurent et Arthur

Ce premier profil, regroupe 6 cédants (en vert dans l'annexe 5), les principales caractéristiques de leurs exploitations ainsi que de leurs transmissions sont détaillées ci-dessous :

- 5 Centres – équestres (avec une activité d'élevage complémentaire) dont deux spécialisés en tourisme et 3 avec une autre activité agricole (grande culture, polyculture élevage).
- 1 élevage de chevaux de sport.
- Cheptel : au maximum 140 équidés, au minimum 28.
- Surface : au maximum 270 ha et au minimum 20 ha.
- 4 entreprises transmises, une en cours de transmission et une en recherche de repreneur.
- Bâtiments aux normes et mécanisables.
- Clientèle fidèle et régulière.
- 5 cédants accompagnés.

Dans le premier profil, les exploitants au moment de leur transmission se renseignent de différentes manières, en discutent autour d'eux avec des professionnels, collègues, potentiels repreneurs s'il n'est pas identifié. *« Je ne pensais pas que ça irait si vite, j'en parlais autour de moi, aux autres centres-équestres et ça s'est fait comme ça, c'est elle qui m'a contacté » Extrait d'entretien d'Arthur.*

Ils maintiennent également une exploitation attractive (mise aux normes, cheptel, clientèle), ils en parlent de manière positive, tout comme de leur métier et du territoire sur lequel ils sont installés : *« On a créé un outil ici, qui tourne, qui a toujours besoin d'être amélioré bien sûr, mais qui est aux normes et que les clients apprécient... Comme nous ! » Extrait d'entretien de Sylvie.*

Ils peuvent se montrer optimistes sans pour autant nier la réalité du métier d'agriculteur, mais démontrent une envie de s'investir et d'améliorer les choses : *« Notre métier, c'est aimer accueillir des gens, aimer leur transmettre l'équitation de loisirs. Les points importants à avoir, c'est aimer les gens, être disponible et côté cheval, il faut vraiment être rigoureux. La difficulté du métier, c'est arriver à être performant et rigoureux à cheval tout en arrivant à allier l'accueil de personnes et la transmission d'un savoir » Extrait d'entretien de Franck.*

Nous retrouvons dans cette catégorie des personnes avec repreneurs identifiés (HCF, NIMA ou CF) ou non (pour un exploitant) et des personnes ayant transmis ou en cours de transmission. L'accompagnement dans la transmission est très fréquent mais pas uniquement réalisé par des conseillers spécialisés comme ceux des PAT. La demande de conseil est importante du côté des notaires, juristes ou experts comptables afin d'optimiser au mieux la transmission et de la sécuriser de part et d'autre.

Du côté personnel, ils sont généralement entourés que ce soit par un cercle familial ou amical et sont investis dans d'autres activités que leur exploitation (pour tous les cédants rencontrés,

en lien ou non avec les chevaux : comme dans des CUMA ou en Chambre d'agriculture pour deux d'entre eux). D'après les cédants cela leur permet une prise de recul par rapport à leur exploitation, et de développer de nouvelles relations : « *A une époque, on était JA, et ça, je pense que c'était très important. Et puis on a été longtemps au bureau de la CUMA. Ça nous a permis de rencontrer des exploitants d'autres filières, d'échanger, de confronter nos idées et de prendre du recul sur les problématiques de notre exploitation* » Extrait d'entretien d'Éric ; « *Être engagé ça permet d'avoir un réseau, ne pas être incognito, forcément ça ouvre des portes aussi* » Extrait d'entretien de David.

3.1.2) Profil 2 : La transmission, évidence d'une socialisation précoce : Henri, Pierre, Philippe, David, Jacques et Stéphanie

Ce second profil, regroupe également 6 cédants (en orange en annexe 5), les principales caractéristiques de leurs exploitations ainsi que de leurs transmissions sont détaillées ci-dessous :

- 2 élevages de chevaux de sport avec un complément en élevage bovin (100 ha, 50 chevaux et 50 bovins) ou de grandes cultures (250 ha donc 95 ha de cultures, 55 chevaux et en moyenne 30 chevaux qui viennent à la reproduction).
- 2 élevages de chevaux de trait avec un atelier d'élevage bovin : 93 chevaux et 25 vaches allaitantes sur 40 ha et 42 chevaux, 50 vaches allaitantes sur 100 ha.
- 1 élevage de chevaux de courses et autres ateliers agricoles polyculture-élevage de bovins allaitants sur 250 ha, 120 vaches allaitantes et 10 équidés.
- 1 Centre équestre : 42 équidés et 40 hectares.
- Tous issus du monde agricole.
- 4 exploitations transmises à un repreneur CF et 2 en cours de transmission, un repreneur CF et un HCF.

Dans ce second profil, la transmission se vit comme une évidence grâce à une socialisation précoce du repreneur. Celui-ci est déjà identifié et il est un membre de la famille dans la majorité des cas pour ce profil, pour un seul cédant la reprise est en cours par un salarié considéré comme « *un enfant professionnel* » Extrait d'entretien de Philippe. On remarque par ailleurs que tous les cédants de ce profil sont issus du monde agricole et pour 3 d'entre eux, leur installation s'est faite sur l'exploitation familiale. On retrouve alors ici le mécanisme du don avec l'obligation de transmettre, parce qu'on a soi-même reçu pour honorer la dette contractée auprès de la génération précédente : « *C'était la ferme de mon grand-père, et celle de mon père, j'ai pas envie que ça s'arrête* » Extrait d'entretien de Philippe. Dominique Jacques- Jouvenot et Florent Schepens proposent d'utiliser la notion d' « homo memor » afin d'expliquer le fait de rechercher un repreneur HCF pour transmettre, en l'absence de successeur familiaux. « *Cette notion renvoie à l'idée que le cédant est un homme qui se souvient qu'il ne s'est pas créé tout seul et qu'il doit sa place à ses ancêtres. Cette connaissance l'endette et l'oblige : sa chaîne d'aïeux ne doit pas s'éteindre avec lui, il doit transmettre sa dette en formant un repreneur.* » (Celavar Auvergne, Février 2020, p.63). Le cas de Philippe est un bon exemple de cette situation.

D'après les études déjà menées, c'est dans cet objectif de transmission que l'on peut expliquer,

la socialisation précoce qui est faite par les cédants auprès de leurs enfants. Dominique Jacques–Jouvenot (2007) a par ailleurs montré lors d’une enquête auprès d’élèves (la catégorie de cédants dans ce profil) un paradoxe entre les discours des cédants, qui indiquaient laisser le choix à leurs enfants quant à la reprise de l’exploitation, mais qui pour autant les socialisaient dès leur plus jeune âge en opérant des stratégies pour faciliter la reprise par leur descendance. Les entretiens menés pour cette enquête ont également relevé ce genre de discours : « *Pour moi ça, c'est fait naturellement, il voulait faire ça alors ça a été naturel* » Extrait d’entretien avec Henri ; « *Si c'est possible, j'aimerais qu'il [Son fils] transmette de la même manière, à mes petits-enfants, enfin s'ils veulent...* » Extrait d’entretien de Pierre.

Dans ce cas, certains ont opté pour la création de GAEC ou d’EARL afin de permettre à leur repreneur de travailler sur l’exploitation avant de la leur transmettre, permettant ainsi de consolider la socialisation commencée enfant : « *On a changé de statut juridique pour faire les choses en douceur et qu'elle puisse prendre ses marques en tant que cheffe* » Extrait d’entretien de Jacques. Cette transmission s’est faite sur un pas de temps d’au moins une dizaine d’année où le travail partagé a permis une passation des pouvoirs et des savoirs. Le cédant, attaché à l’exploitation, souhaitait pouvoir continuer à « donner la main ». Cette situation pouvant potentiellement créer des tensions entre le repreneur et le cédant où deux générations peuvent s’opposer. Le cédant reste attaché au patrimoine, et tient à s’assurer que le repreneur est apte à diriger l’exploitation, mais également à prendre le statut de chef d’exploitation. La transmission pour les exploitants du profil 2 est peu accompagnée, le besoin réside principalement dans l’accompagnement de l’installation du repreneur par le PAI avec mobilisation de la DJA. La durée de leur réflexion sur la transmission est plutôt courte (pour notre panel), de l’ordre de un an à deux ans mais elle s’est faite tout au long de la carrière par la sociabilisation de leur repreneur. Finalement elle concerne plutôt les aspects « pratique » de la transmission.

3.1.3) Profil 3 : Posture « pessimiste », transmission non-anticipée :

Karine et Elise

Ce troisième profil, regroupe 2 cédants (en bleu en annexe 5), les principales caractéristiques de leurs exploitations ainsi que de leur transmission sont détaillées ci-dessous :

- 1 centre équestre : 45 équidés sur 15 ha, accompagnées, repreneur familial.
- 1 élevage de chevaux de sport : 30 équidés sur 17 ha en partie précaires, accompagné, sans repreneur identifié.
- Non-issu du monde agricole.
- Exploitations situées sur des zones à forte tension foncière.
- Transmission pour problème de santé dans un cas et dans l’autre pour cause de déménagement du siège d’exploitation.

Dans ce troisième profil, la posture du cédant est « pessimiste », il ne se sent pas soutenu et a du mal à voir un avenir à son exploitation du fait de la situation qui ne cesse de se dégrader (hausse des charges, difficulté à trouver ou garder des salariés, TVA, difficulté pour l’acquisition de foncier) : « *On s'en sort plus, tout augmente, mais pas mes chevaux ! Je fais comment moi ?* » Extrait d’entretien d’Elise ; « *Avec la hausse des charges et le réchauffement climatique, il faudrait qu'on soit plus autonome, mais on peut pas avoir de foncier... Je sais*

plus comment faire pour pérenniser l'entreprise » extrait d'entretien de Karine. D'après les enquêtes, la reprise est possible pour ce type de cédant, mais en toute logique elle est facilitée par un repreneur familial. En effet, c'est le cas par exemple pour Karine qui est en cours de transmission de son exploitation à sa fille. On peut en effet supposer qu'un discours pessimiste ne donnera pas envie à un futur repreneur de s'installer sur l'exploitation, notamment un HCF.

Sans solutions pour la reprise de l'exploitation, les deux cédantes se sont tournées vers un conseiller pour transmettre leur exploitation, soit de leur Chambre d'Agriculture départementale, soit à travers des agences immobilières spécialisées dans la vente de structures équestres, ou vers les deux. Mais le pessimisme quant à l'avenir de l'exploitation et de la filière de manière plus générale les place alors dans un cercle vicieux. Malgré le souhait d'arrêter leur activité, elles éprouvent des difficultés à valoriser leur outil de travail. Cela passe par un sous-investissement, impliquant une chute de la valeur de l'exploitation et un discours pessimiste sur la situation ainsi que le système. Ces cédants se sont forgé une image négative de leur structure, on peut supposer que celle-ci peut être renforcée par les interlocuteurs de leur transmission (banques, CA, notaires, SAFER). Les deux cédantes se sont refermées, et ne tiennent pas un discours encourageant.

Ils font appel à des conseillers, mais l'accompagnement ne les satisfait pas pleinement et ces deux cédants souhaiteraient une meilleure implication des organisations professionnelles agricoles concernant leurs problématiques. Pour autant, ils ne souhaitent pas s'impliquer dans ces dernières, les raisons évoquées sont le manque de temps, d'envie et de sentiment d'appartenir au « monde agricole ». Ce sentiment peut être expliqué par le fait que ces exploitants ne sont pas issus du monde agricole et ont créé leurs structures, ainsi, on peut imaginer qu'ils n'ont pas eu une socialisation contrairement aux cédants du profil 2 par exemple. Les cédants de ce profil possèdent également des structures plus petites au niveau de la superficie, et sans diversification impliquant une autre production agricole pouvant leur permettre de se sentir plus proches du « monde agricole ».

3.1.4) Profil 4 : L'entrave de la passion, un déni de transmission :

Mathilde et Claude

Ce quatrième profil regroupe également 2 cédants (en gris en annexe 5), les principales caractéristiques de leurs exploitations ainsi que de leur transmission sont détaillées ci-dessous :

- 1 centre équestre avec élevage de chevaux de sport : 58 équidés sur 33 ha.
- 1 élevage de chevaux de courses et un atelier d'engraissement de bovins charolais : 10 équidés et 80 ha.
- Formations agricoles pour les deux cédants.
- Pas d'enfants.
- Investis dans les syndicats de races et associations d'éleveurs.
- Très peu de réflexion sur la transmission, souhait de poursuivre l'activité tant que cela est possible.
- Place importante de la passion dans les discours.

Dans ce quatrième profil, les exploitants ne souhaitent pas transmettre leurs exploitations dans l'immédiat, la principale raison de ce choix étant la passion que ceux-ci éprouvent pour leur métier et particulièrement pour les chevaux. Cette décision n'est pas toujours définitive, mais ce sont des personnes qui n'envisagent pas la transmission, comme l'a expliqué dans son entretien Mathilde : « *Je me la représente pas du tout, je commence juste à y réfléchir sérieusement, mais j'ai pas le temps d'y penser et je suis toujours poussée à continuer* » ; « *Bon au final pour moi de toute façon ça a pas servi à grand-chose je suis pas prête à transmettre* ». Le recul pris à la suite de l'entretien aurait tendance à montrer que l'exploitant n'est pas prêt à transmettre, « *c'est toute ma vie [...], mes vacances ? C'est quand je pars en championnats* » Extrait d'entretien de Mathilde. Cette activité permettant de garder du lien, tout en exerçant leur passion : « *Si je n'avais plus les chevaux, je pense que je rencontrerai moins de personnes, en tout cas différemment. C'est surtout le fait de ne plus les avoir qui me manquerait, c'est mon truc quoi [...] les avoir ça ne m'empêche pas de profiter de la vie autrement par contre ! Je fais d'autres choses à côtés avec ma femme, mes amis.* » Extrait d'entretien avec Claude. Deux exploitants, potentiels cédants se retrouvent dans ce quatrième profil. Pour autant, les échanges téléphoniques avec les personnes ayant refusé de participer ont majoritairement montré qu'ils ne se sentaient pas concernés par la transmission et pour certains (4 sur la cinquantaine de personnes contactées) qu'ils transmettraient « *le jour de leur mort* ».

3.2) Mise en perspective des entretiens avec les hypothèses formulées :

Le tableau 4 ci-dessous, présente un bilan de l'analyse des entretiens par rapport aux hypothèses formulées. Seuls 12 entretiens ont été utilisés pour cette analyse. Les deux cédants qui ne sont pas dans un processus de transmission, tout comme les deux cédants n'ayant pas de repreneurs identifiés, ont été retirés pour ne pas biaiser l'analyse. En effet, nos hypothèses se basent sur les leviers pour transmettre. En revanche, les extraits de leurs entretiens sont tout de même utilisés dans l'analyse de la mise en perspective afin de pouvoir mettre en avant les leviers identifiés. L'annexe 5 présente la démarche utilisée pour mettre en relation le panel enquêté avec les hypothèses formulées.

Les lignes vertes représentent les cas de cédants qui valident, pour notre échantillon, l'hypothèse. Par exemple, le cas d'un cédant possédant une entreprise viable et vivable qui se transmet ou est en cours de transmission valide notre hypothèse. Si on reprend le même cas, mais que celui-ci se trouve sans repreneur on peut considérer que cela rejette notre hypothèse. A contrario, si le cas est celui d'un cédant qui ne possède pas une exploitation viable et vivable et qu'il n'a pas de repreneur on peut considérer que cela vient également appuyer notre hypothèse.

Tableau 4: Bilan des entretiens par rapport aux hypothèses formulées

	Hypothèse 1 : Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation	Hypothèse 2 : L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe	Hypothèse 3 : La transmission accompagnée est un levier pour transmettre	Hypothèse 4 : Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis.
Cas de cédant ayant transmis validant l'hypothèse :	8	8	6	8
Cas de cédant en cours de transmission vérifiant l'hypothèse :	4	4	4	4
Cas invalidant l'hypothèse : transmission sans remplir les conditions de l'hypothèse	0	0	2	0
Cas invalidant l'hypothèse : non transmission en remplissant les conditions de l'hypothèse :	0	0	0	0

3.2.1) Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation :

Le tableau 4, nous montre que les 12 cédants possèdent une entreprise viable et vivable et sont en cours de transmission ou ont transmis.

le sujet du maintien des structures et de l'investissement dans l'objectif de maintenir une entreprise viable et vivable en tant que levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation a été abordé lors des entretiens. Les exploitants sans repreneurs identifiés et sans perspectives de transmission peuvent désinvestir dans leur outil de travail : « *J'ai plus l'envie, le temps ou même l'argent pour que tout soit en bon état, alors oui forcément ça se dégrade... mais le potentiel est là !* » Extrait d'entretien d'Elise. Les entretiens réalisés tendent à confirmer cette hypothèse, les exploitants se désengageant de leur exploitation ont des difficultés à transmettre, quand ceux continuant à maintenir l'attractivité favorisent leur transmission. Cependant il existe un risque de sur-investissement avant la transmission, fragilisant la viabilité économique de l'exploitation.

Cette démarche peut impliquer un faible attrait pour de potentiels repreneurs créant ainsi un cercle vicieux où plus le temps s'écoule, plus l'exploitation se détériore et plus ses chances de se transmettre s'amenuisent. De plus, lorsque l'exploitant poursuit son travail lors de l'attente d'un potentiel repreneur, cela augmente les risques de mauvaise gestion et de liquidation des capitaux d'exploitation (Mishra et El-Osta, 2008). Le risque de non reprise s'accroît avec le désintérêt croissant des enfants pour l'exploitation lorsque l'outil se dégrade, ces derniers ont en effet tendance à se tourner vers d'autres secteurs économiques où ils espèrent avoir de meilleurs revenus (William et Farrington, 2006 ; Barthez et Charbonnier, 2003).

Cette hypothèse de travail a pu se vérifier lors des entretiens qui ont été menés auprès des exploitants. En effet, que ce soit dans le cadre d'une transmission familiale ou à un tiers, l'attractivité de l'exploitation est mise en avant par les exploitants : « *Ce qui fait l'attrait de*

notre site c'est aussi le dimensionnement, on a fait en fonction de notre activité, ça sert à rien d'avoir trop grand ! Et le fait qu'on ait réfléchi à tout optimiser. Par exemple, nous les chevaux ils vivent aux prés, on a juste gardé un bâtiment pour les soins où on peut rentrer avec le tracteur ! » Extrait d'entretien avec Sylvie. C'est également une notion qui a été évoquée par Éric et Marie, Pierre, Philippe et Franck.

Cette attractivité peut-être définie par une structure possédant des infrastructures en bon état, adaptées et mécanisables avec un dimensionnement convenable par rapport aux activités proposées et la clientèle potentielle. En parallèle, cela permet également de faciliter le travail physique sur l'exploitation. La mécanisation permet de libérer du temps pour l'exploitant par exemple par rapport au curage manuel et limite les risques de TMS liés à cette tâche : *« J'ai pas envie de perdre du temps à curer à la main en me cassant le dos, ce temps, je préfère l'utiliser pour ce qui fait fonctionner la ferme » Extrait d'entretien avec Philippe.*

Les cédants rencontrés ont conscience que cela peut avoir un impact sur de potentiels repreneurs, qu'ils soient HCF ou familial, comme l'expliquent Éric et sa femme Marie : *« La construction et la réalisation de la nouvelle écurie-là à côté, c'était dans le sens d'améliorer notre qualité de vie au travail. [Marie] Et puis c'était aussi pour maintenir l'intérêt de la nouvelle génération. Si nous étions restés sur les bâtiments comme ils étaient au début... [Éric] ».*

Les conseillers rencontrés lors de la première phase ont également souligné que la possibilité d'équilibre vie personnelle/ vie professionnelle est de plus en plus importante pour les repreneurs. Cet équilibre dépend de plusieurs facteurs, comme cela a été évoqué lors de la construction des hypothèses et également avec Antoine qui a suivi l'échange mené avec ses parents *« C'est quelque chose dont on a déjà parlé, de l'organisation du travail. Essayer dans le futur, d'avoir une organisation un peu différente parce que pour moi, heu, je sais que j'aurais besoin de temps en dehors de l'exploitation que je ne pourrais pas vivre dans le même rythme que mes parents. Et donc, ouais, on sait qu'il faudra réfléchir à ça et voir comment ça peut se faire. Je ne pourrais pas tenir comme ça toute ma vie. » Extrait d'entretien d'Antoine, fils d'Éric et Marie.* Aujourd'hui, la population agricole est quatre fois moins nombreuse qu'il y a quarante ans et représente 1.5 % de la population active (INSEE, 2019), devenant ainsi une minorité. Le rythme de vie des exploitants ne représente plus une norme et l'écart se creuse avec les autres actifs. Les candidats à l'installation, recherchent une qualité de répartition vie personnelle/ vie professionnelle se rapprochant de celle des autres personnes en activité. D'autant plus que ces derniers sont de moins en moins « sociabilisés » dans une famille agricole mais élevés avec des représentations extérieures aux normes agricoles.

Concernant la viabilité économique des exploitations et son influence sur la transmission, celle-ci n'a pas pu être correctement analysée à partir des entretiens. Les bilans comptables n'ont pas pu être récupérés et par conséquent analysés. Les retours faits à partir des questions portant sur ce sujet ont été plutôt vagues *« on arrive à vivre » Extrait d'entretien d'Eric, « l'exploitation tourne bien, on valorise bien les chevaux » Extrait d'entretien de Philippe, « on vit correctement de notre activité » Extrait d'entretien de Sylvie.* Les seuls entretiens où cette question a été évoquée plus précisément du point de vue de la transmission concernent Karine et Elise. Karine explique que malgré une comptabilité démontrant la pérennité économique de l'exploitation les banques sont très frileuses concernant la reprise par sa fille : *« Mes chiffres sont bons, on sort deux salaires et pourtant, j'ai l'impression qu'ils [les banquiers] en demandent toujours plus ».*

Un approfondissement de cette thématique avec analyse des résultats comptables en parallèle des transmissions serait intéressant. Dans la situation d'Elise qui a des difficultés pour transmettre, ces difficultés économiques rajoutent un frein supplémentaire qui peut s'expliquer également par une situation personnelle difficile (maladie) et un désinvestissement de son exploitation. Cette situation pouvant impliquer un faible attrait pour de potentiels repreneurs créant ainsi un cercle vicieux où plus le temps s'écoule, plus l'exploitation se détériore et plus ses chances de transmettre s'amenuisent.

La dimension vivable de notre hypothèse a été validée par notre panel de cédants enquêtés, concernant la viabilité celle-ci n'a pas pu être vérifiée correctement. La validation repose donc sur la perception de la viabilité par les cédants.

3.2.2) L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe :

Comme nous avons pu le voir dans la description des profils des cédants ainsi que lors de la formulation des hypothèses, le dynamisme du cédant aurait un rôle à jouer dans la possibilité de transmission de son exploitation. Les exploitants dynamiques, regroupés dans le profil 1 et ceux du profil 2 qui identifient précocement leur repreneur, anticipent et préparent leur transmission ce qui leur permettrait de mettre toutes les chances de leur côté pour transmettre. C'est également typiquement le profil de cédants ayant le plus de facilités à transmettre leur exploitation quand les repreneurs ne sont pas identifiés au préalable selon les conseillers transmission des Chambres d'Agriculture (Bernard, 2021). Ces cédants n'ayant pas de repreneurs familiaux comprennent ainsi par leur comportement l'absence de successeurs désignés par la parenté. Cela a été confirmé par les témoignages des cédants de l'échantillon :

« J'ai fait en sorte de maintenir mon entreprise, et d'en parler autour de moi aux salariés et à mes enfants pour qu'ils puissent y réfléchir et me laisser la possibilité de trouver quelqu'un d'autre si il fallait. J'ai commencé bien 10 avant la date où je pouvais arrêter » Extrait d'entretien de Paul.

« Je savais de toute façon que j'aurais pas de repreneur, alors je me suis dit que cette transmission de toutes façon ça faisait partie du projet en s'installant à 40 ans. Alors bah j'ai fait en sorte petit à petit de me renseigner, d'en parler surtout et puis c'est comme ça que j'ai réussi ! » Extrait d'entretien avec Arthur.

En effet, plus le cédant a pris le temps de mûrir son projet, le définir, plus il est prêt à transmettre et plus la mise en relation avec un porteur de projet a des chances d'aboutir. Ce processus s'inscrit sur un temps long, et le cheminement personnel que le cédant doit effectuer est important : *« Il a bien fallu se poser et réfléchir à ce que j'allais faire une fois que j'aurais arrêté, il fallait aussi savoir comment, c'est pas simple ça prend du temps. Franchement on a intérêt à s'y prendre tôt pour faire les choses bien et trouver les bonnes personnes. Moi je suis pas juriste ni notaire je suis agriculteur alors bah il faut bien se renseigner ça se fait pas tout seul. » Extrait d'entretien de Franck.* D. Jacques et F. Schepens (2007, p.378) précisent que : *« La transmission ne se résume pas à un moment durant lequel le premier passerait la main au second, elle est l'aboutissement d'un processus de désignation et d'appropriation qui s'inscrit dans des histoires longues »,* en référence à l'« homo-memor » qui choisit son repreneur dans l'objectif d'augmenter les chances de pérennité de son entreprise.

Faire l'impasse sur cette réflexion peut s'avérer dommageable pour la suite de la transmission : *« Je pensais pas arrêter comme ça, bon maintenant j'ai plus le choix mais du coup je perds du temps, de l'argent. Franchement c'est long et j'en ai marre » Extrait d'entretien d'Elise.*

La temporalité entre les cheminements du repreneur et du cédant n'est pas toujours en phase, l'anticipation et l'intermédiation peuvent être nécessaires notamment au vu de certaines temporalités institutionnelles également en décalage. Tenter d'aligner ces deux processus au mieux est complexe : *« Là par exemple on a un couple qui est intéressé, mais il faut qu'ils fassent leur démarche de leur côté, nous du notre on aurait souhaité que ce soit fait en septembre [2022] à l'origine, après il y a eu le COVID aussi et ça on pouvait pas prévoir ... » Extrait d'entretien avec Sylvie.*

On peut considérer que cette hypothèse est validée par les entretiens menés auprès des cédants. Ces résultats complètent, les constations faites par les conseillers en charge de la transmission (Bernard, 2021).

3.2.3) La transmission accompagnée est un levier pour transmettre :

Le tableau 4 nous montre que pour 10 cédants il y a un lien entre transmission et accompagnement comme le suppose notre hypothèse. Mais pour 2 cédants ce lien n'est pas observé. En effet, ils ont transmis sans accompagnement.

La transmission ne concerne pas uniquement le cédant et le repreneur, de nombreux acteurs sont concernés par ce sujet et plus ou moins impliqués dans le processus. Parmi ces acteurs, on retrouve les organisations professionnelles agricoles, les centres de gestions, les propriétaires, jusqu'aux collectivités. Ce vaste réseau agit et accompagne en fonction de ses valeurs, des enjeux, du contexte territorial et politique le concernant (d'après les entretiens menés auprès des conseillers en première phase de travail).

Cette hypothèse n'a pas pu être validée lors de cette étude, 2 cédants enquêtés ont réussi à transmettre sans avoir été accompagnés (Arthur et David). Par ailleurs, les 2 cédants cherchant à transmettre, sont accompagnés mais n'ont pas (encore) transmis (Elise et Sylvie). Il faut souligner néanmoins que Davaid a transmis sans accompagnement mais à la particularité d'avoir transmis dans le cadre familial. Pour Arthur, la transmission a été effectuée avec un HCF mais la proximité géographique de son exploitation avec le centre équestre que possédait avant sa repreneuse (Clarisse) a joué un rôle essentiel à sa transmission. Par ailleurs celle-ci aurait aimé être accompagnée notamment sur la négociation du prix de l'exploitation. On peut donc émettre l'hypothèse que cela reste une exception.

Pour certains, l'accompagnement est nécessaire, notamment lorsqu'il s'agit de compétences relevant du juridique ou du fiscal : *« C'était important pour moi d'être entouré de professionnels sur ces questions, ce n'est pas mon domaine et il fallait faire les choses bien. Ça a un coût, c'est sûr, mais au moins, c'était fait dans les règles et je suis pas passé à côté de dispositifs » Extrait d'entretien de Paul ; « Il faut savoir s'entourer de bonnes personnes, l'enjeu est important » Extrait d'entretien avec Laurent.*

La qualité de l'accompagnement est, semble-t-il, le facteur le plus important aux yeux des cédants accompagnés, une connaissance de la filière est également appréciée *« J'avais fait*

appel une fois à la CA départementale pour faire estimer ma structure, mais si c'est pas des vaches laitière ça sert à rien ! Après, j'avais vu avec une agence immobilière dans les chevaux, mais bon cette fois, on voit qu'eux, ils sont pas agri, c'est vraiment pas simple. » Extrait d'entretien avec Mathilde.

« C'est pas toujours simple de parler avec le conseiller, on se comprend pas parce que moi, je parle cheval et pas lui » Extrait d'entretien avec Elise. Pour ceux n'ayant pas fait appel à un accompagnement pour leur transmission si, avec le recul, ils devaient demander un accompagnement, celui-ci concernerait l'estimation de la structure comme l'explique Arthur : « Si j'avais dû faire appel à quelqu'un ? Je pense que ça aurait été pour l'estimation, avoir quelque chose peut être plus précis en tout cas au départ. Après moi au final ça faisait pas 30 ans que j'étais installé donc j'avais les chiffres en tête je me suis basé là-dessus. Après encore faut-il trouver quelqu'un qui le fasse correctement ! ».

On peut dire que jusqu'alors de nombreuses transmissions se déroulaient via la socialisation précoce dans l'environnement familial, permettant de se passer d'accompagnement. Mais si la transmission familiale est la condition pour qu'une transmission non accompagnée se déroule, ce modèle risque d'être fragilisé par les cas de transmissions HCF qui vont augmenter au vu de la démographie agricole. On peut supposer alors que dans les années à venir, une intermédiation et un accompagnement adaptés entre cédant et repreneur sans lien pré-établis vont devenir des conditions essentielles dans la réussite des transmissions.

3.2.4) Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis :

Comme nous avons pu le voir tout au long de cette étude, les envies et les besoins peuvent diverger lorsque l'on se place du côté du cédant ou celui du repreneur. Il résulte alors un enjeu d'intermédiation entre le cédant et le repreneur. La connaissance du repreneur par le cédant peut être un élément important afin de le rassurer, le mettre en confiance: *« Je voulais connaître la personne qui reprendrait » extrait d'entretien de Franck.* Il s'agit ici de réunir les conditions nécessaires à une « adoption professionnelle » : *« La désignation est alors la première phase d'un processus permettant la reprise de l'entreprise, en créant une filiation professionnelle »* (Jacques-Jouvenot et Schepens, 2007).

Pour la personne qui transmet il s'agit, comme l'explique David de trouver le bon équilibre entre ses besoins, la situation de son exploitation et le projet du repreneur : *« On avait regardé ce qu'il nous faudrait pour vivre [sa femme et lui], il fallait qu'on ait une autre maison vu qu'on laissait la nôtre à notre fils, après on voulait aussi qu'il puisse réaliser son projet sans le pénaliser dès le départ. Le but c'était pas de le plomber. »* Lors d'une transmission familiale des concessions sont généralement faites en sous-estimant la valeur de l'exploitation (permettant tout de même une compensation à la fratrie). Dans le cas d'une transmission HCF avec « filiation professionnelle », se met en place une « économie de la modération » : c'est-à-dire que la valorisation monétaire se fait sur une norme professionnelle de l'endettement soutenable (S. Barral et S. Pinaud, 2017).

La question du prix est également concernée par la phase de discussion et de compromis. Suivant le type de relation établie entre les deux parties cela peut être un sujet tabou, difficile à amener. « *La première fois ça n'a pas matché sur le prix, et ce n'était pas simple d'en parler mais je m'y étais pris en avance donc on a pu discuter et se mettre d'accord* » Extrait d'entretien d'Arthur.

De plus, comme l'explique Marie Guillet, quand la relation avec le repreneur est établie, le dialogue s'installe et la dimension économique n'est pas la seule prise en compte : « certaines choses se vendent, d'autres se louent, d'autres encore se prêtent, d'autres enfin se donnent » (Gillet, 1999, p. 89). Arthur ajoute dans son entretien « *c'était important pour moi de transmettre, alors il y a eu la question du prix, mais aussi du partage de savoir, la clientèle... C'est un tout et tout ne se vend pas* ».

Les discours des cédants ayant transmis à leurs enfants suggèrent également que la transmission familiale est elle aussi soumise à l'offre (du parent) et la demande (de l'enfant) pouvant découler d'un compromis même si il peut sembler moins palpable.

« *[rire] Oui il donnait son avis sur tout, et puis bon au bout d'un moment on se dit aussi que c'est pour eux donc on écoute, on en discute c'est un échange. Par exemple c'est lui qui m'a poussé à passer en bio* » Extrait d'entretien de Pierre

« *Déjà quand il était en BTS il revenait le vendredi soir avec des idées, des envies (beaucoup), c'est ça la jeunesse aussi, je pense que je devais être pareil... C'est pas toujours simple on se sent un peu remis en cause mais il faut en discuter* » Extrait d'entretien d'Henri

On peut rattacher cette notion à celle décrite par Bourdieu (2002): « les arrangements de familles » et étudiée par les travaux de Dominique Jacques –Jouvenot (2004) mettant en lumière les compromis ayant lieu au sein de la famille qui mettent deux objectifs en concurrence : l'équité entre les enfants et le maintien de l'exploitation familiale. La notion de préservation de l'équité entre les enfants a été décrite dans l'entretien avec Henri : « *Je savais que si je voulais que mon fils réussisse il fallait lui donner les moyens de le faire mais bon j'ai une fille aussi, elle fait autre chose mais je voulais pas créer de tension entre eux alors on a constitué une EARL tous les trois pour faciliter les choses.* »

Les entretiens ont permis de confirmer cette hypothèse, la transmission demande bien une adéquation certaine entre l'offre et la demande, pouvant se faire sur un temps long et découlant de compromis (conscients ou intériorisés quand il s'agit de transmission familiale).

3.3) Analyse des freins à la transmission :

Dans cette partie, on s'attachera à analyser les freins à la transmission à partir des enquêtes des cédants et des enquêtes réalisées lors de notre précédent travail avec les conseillers de la transmission. Les freins que nous avons pu identifier sont répartis de la manière suivante : ceux intervenant en amont de la transmission, ce qui freine pendant et enfin les freins structurels ayant un impact tout au long du processus.

3.3.1) Préparation, formation et anticipation : des manques partagés entre cédants et repreneurs :

La formation des futurs agriculteurs entre incertitudes et manques :

La formation agricole et la professionnalisation du métier depuis les années 50 ont entraîné un développement important des formations. Comme cela a été évoqué dans l'état de l'art, cette « massification scolaire » a des conséquences sur la transmission en éloignant les enfants d'agriculteurs du métier. Dans le même temps, c'est ce capital scolaire qui conditionne l'obtention des aides à l'installation. Mais l'absence de capital scolaire ou l'absence d'un capital scolaire technique éloignent également de la profession agricole. La formation est donc un point central dans l'objectif de permettre le renouvellement générationnel, car elle conditionne en partie l'installation par les aides et permet une reconnaissance des capacités par les pairs ou conseillers : « *Le diplôme fonctionne bien comme un capital qui peut être utilisé sur la scène professionnelle pour renforcer sa position au sein du monde agricole.* » (Giraud et Rémy, 2015, p. 317).

La formation insuffisante des futurs agriculteurs de la filière équine est perçue par beaucoup comme étant un frein à la transmission, du côté des cédants comme des conseillers liés à la transmission.

Le métier d'agriculteur demande de plus en plus de compétences dans de nombreux domaines. Il s'agit tout d'abord d'avoir les compétences requises dans son domaine de production, c'est-à-dire : la conduite d'élevage de chevaux (reproduction, alimentation, santé, génétique, etc.), la gestion du pâturage, de la production fourragère voire céréalière. Tout en possédant des qualités de commercialisation, de communication, de gestion administrative, et de cavalier pour la plupart. En centre équestre, au-delà de la partie commerciale et gestion de clientèle, la pédagogie est également au cœur du métier, qui suppose d'enseigner l'équitation aux cavaliers de manière adéquate. Ces multiples compétences sont requises, au moins en partie, afin de pouvoir devenir agriculteur dans la filière équine. A défaut d'être compétents dans tous ces domaines, la stratégie utilisée par certains exploitants est de recourir à du salariat aux compétences complémentaires aux leurs. Plusieurs cédants ont ainsi évoqué l'importance de savoir s'entourer de salariés compétents, ce qui suppose aussi de développer des compétences managériales : « *C'est encore un métier de savoir trouver, garder et gérer des salariés. C'est pas quelque chose qu'on nous apprend.* » Extrait d'entretien de Sylvie.

La formation des jeunes professionnels de la filière équine ne semble pas satisfaisante pour les cédants, en effet la thématique de leur affection pour le cheval et pas spécialement pour l'humain (qui sera client et permettra à la viabilité de l'entreprise) est souvent évoquée : « *Ils sont cheval mais il y a des manques côté humain* », extrait d'entretien de Karine ; « *on est mal partis beaucoup se trompent dans leur orientation, ils ne supportent pas la clientèle* », extrait d'entretien de Mathilde. Ce discours a également pu être tenu par des conseillers accompagnant la transmission lorsque ceux-ci évoquaient la filière équine. On peut alors se poser la question du choix d'orientation de ces personnes, et si celles-ci avaient bien connaissance et comprenaient ce que le travail dans ce milieu peut représenter. La problématique du lien entre formation et réalité du terrain peut également être questionnée.

D'autres évoquent également le fait que beaucoup de personnes formées au monitorat souhaitent s'installer et enseigner dans leur propre structure, sans être préparées à être agriculteurs : « *les moniteurs ont un vécu de club, donc les loisirs, le sport mais ils n'ont pas de notions de gestion d'entreprise. Il faudrait qu'ils aient au moins un bac agricole* » extrait d'entretien de Paul. Les moniteurs possèdent généralement un BPJEPS⁶ spécialisé dans les activités équestres, afin d'obtenir leur diplôme, ces derniers doivent valider 4 Unités Capitalisables soit :

- UC1 : Encadrer tout public dans tout lieu et toute structure.
- UC2 : Mettre en œuvre un projet d'animation s'inscrivant dans le projet de la structure.
- UC3 : Conduire une séance, un cycle d'animation ou d'apprentissage dans le champ des activités équestres
- UC4 option : l'ensemble des options auront pour même objectif de valider les compétences suivantes : Conduire une séance ou un cycle en utilisant les techniques de l'option, Maîtriser et faire appliquer les règlements de l'option, Garantir des conditions de pratique en sécurité dans l'option.

D'après le référentiel de cette formation, il paraît nettement que celle-ci ne permet pas d'acquérir les multiples compétences que peut demander le fait d'avoir sa propre structure (et ce n'est par ailleurs pas son objectif). Le fait de posséder en plus un diplôme agricole pour le côté technique élevage, production végétale, comptabilité est perçue comme plus favorable par les cédants et les conseillers en lien avec la transmission. Mais la formation scolaire à elle seule n'est pas suffisante, et bien qu'elle puisse être perçue comme un gage de compétences face à un employeur, ou ici par le cédant, elle ne garantit pas la réussite. L'expérience professionnelle permet, elle, d'apporter en complément de la formation plus de crédit sur les capacités du repreneur « *Il faut qu'ils aient mis un peu les mains dans la boue comme on dit, savoir si ils sont vraiment fait pour ça* » extrait d'entretien avec Mathilde.

La formation ne répond donc pas à toutes les problématiques liées à la transmission des exploitations, mais bien que non-obligatoire elle semble tout de même être un gage de réussite pour les cédants, les conseillers et l'administration à travers l'obtention d'aides.

La non-préparation à la transmission :

Le principal frein individuel à la transmission reste la non – préparation. Lorsque la transmission n'est pas anticipée cela peut entraîner de multiples conséquences et notamment fragiliser la pérennité de l'exploitation et également la retraite du cédant.

Pourtant, les conditions ne sont pas toujours réunies pour préparer la transmission de l'exploitation. Lorsque la vision de l'exploitant de son exploitation est pessimiste, on peut supposer qu'il lui est plus difficile de pouvoir se projeter dans une reprise d'autant plus lorsqu'aucun repreneur n'est identifié. Ainsi, quand il fait face à de nombreuses contraintes (administratives, économiques, etc.) on peut penser que sa représentation du métier se dégrade. Il apparaît alors d'autant plus difficile dans ce cas de véhiculer une image positive, attrayante pour un repreneur. En effet, pris dans la gestion quotidienne de l'exploitation, il peut être

⁶ Brevet professionnel de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport. Le diplôme du BP JEPS atteste de la possession des compétences professionnelles indispensables à l'exercice du métier d'animateur, de moniteur, d'éducateur sportif. (Ministère des sports et des jeux olympiques et des jeux paralympiques).

difficile de se dégager suffisamment de temps et d'énergie pour se plonger dans la réflexion de sa transmission.

La non-préparation de la transmission peut également venir du fait que le besoin de transmettre arrive plus rapidement à la suite d'un événement extérieur (changement de la situation familiale, accident, etc) : « *C'était pas prévu mais je peux pas continuer ça fait 5 ans que j'essaie de transmettre, et clairement j'ai lâché* » extrait d'entretien d'Elise. Dans ce cas, la transmission est doublement vécue comme un bouleversement et dans la précipitation mal vécue. N'étant pas préparée, cela peut entraîner rapidement des situations de dégradation de l'exploitation et du projet du cédant. Par ailleurs, dans ce contexte on peut penser que la transmission relève d'un besoin et non d'une envie.

Les conseillers rencontrés expliquent qu'ils préconisent aux agriculteurs de commencer à préparer leur transmission une dizaine d'année avant la date effective. Pour autant une double injonction persiste, d'un côté les agriculteurs sont poussés à investir, innover, s'adapter et on leur demande également de préparer l'arrêt. Cela peut être complexe et reflète les injonctions contradictoires que reçoivent les agriculteurs tout au long de leur parcours professionnel.

La transmission est également source d'administratif, et comme nous avons pu le voir cela représente un frein pour une grande partie des agriculteurs. D'autant plus que couplé à la transmission de l'exploitation, le cédant doit parallèlement préparer ses propres dossiers pour sa retraite notamment. On constate, que l'hyper administration rend la transmission complexe et longue ce qui peut rebuter certains cédants à la préparer.

3.3.2) Le processus de transmission, un parcours semé d'embûches :

L'administratif, « une contrainte » qui prend de l'ampleur :

L'administratif, et notamment la « lourdeur administrative » des démarches en lien avec la transmission, a été mis en avant tout au long des entretiens avec les cédants. La complexité et les délais liés aux démarches peuvent fragiliser la transmission des exploitations agricoles. En effet, l'administratif est considéré comme une surcharge de travail en sus des règlements et des normes à respecter (D. Jacques-Jouvenot, 2014). Au moment de la transmission, la charge administrative s'accroît avec les démarches liées à la retraite. La complexité et les délais longs peuvent retarder et ne pas faire coïncider les projets des repreneurs et des cédants. En effet, il peut y avoir un décalage entre la temporalité administrative et celles des cédants, ou même des repreneurs. Or, celle de l'administration est très rigide, et s'impose aux autres temporalités ce qui peut compliquer encore le vécu de la transmission. Cette impression (aller trop vite ou trop lentement) est présente chez les exploitants, qui expriment un désarroi croissant face à « *cette machine* » qui ne semble pas s'arrêter : « *Quand on trouve quelqu'un, il faut encore passer par toute la case administrative et c'est long... On attend, on remplit trois fois les mêmes documents... Ça peut être très long et c'est un peu décourageant. Avant oui, je passais du temps sur les papiers, mais maintenant, j'ai l'impression de faire que ça* » Extrait d'entretien d'Arthur. Cela contraint les actions : installation / transmission, déjà souvent contraintes par la temporalité des établissements bancaires.

Cette surcharge administrative a de plus été identifiée par plusieurs travaux de sociologie

comme étant un potentiel facteur de burn-out chez les exploitants (B. Mesnel, 2017). Les entretiens menés lors de cette étude sur la transmission ont également mis en lumière cet aspect du métier d'agriculteur pouvant être mal vécu, et d'autant plus au moment de la transmission. Bien qu'important pour le fonctionnement de l'exploitation, l'administratif demande en plus du temps, des compétences qui ne sont pas toujours celles des chefs d'exploitation et cela renforce certaines craintes qu'ont les cédants par rapport à leur repreneur. En effet, tous les agriculteurs rencontrés ont évoqué une attente concernant des compétences du repreneur (qu'il soit familial ou HCF) pour l'administratif, au minimum la nécessité qu'il soit bien conscient de la charge que cela pouvait représenter dans une exploitation. Cela rejoint les attentes concernant la formation des futurs agriculteurs évoquées précédemment.

Le coût de la transmission :

La transmission, implique divers coûts. En effet, lors de l'arrêt de l'activité professionnelle, la question des revenus se pose. Nous avons pu voir précédemment que les retraites agricoles se situent en moyenne en dessous du seuil de pauvreté. Cette situation pouvant rendre les cédants très précaires lorsqu'aucun revenu complémentaire ne vient soutenir financièrement le foyer. Il est donc très important pour les cédants de réfléchir et de décider ce qu'ils vont transmettre, à quel prix et par conséquent quelle est la valeur de leur exploitation. Ainsi, l'évaluation de l'exploitation soulève souvent de nombreuses questions et constitue une étape déterminante dans la définition de l'offre de cession et notamment de son coût. Lors des entretiens, les cédants ont en grande majorité évoqué l'appréhension quant à leur niveau de vie après la transmission « *Avec la retraite qu'on a il faut vraiment avoir un autre revenu pour vivre correctement* » extrait d'entretien de Frank. Les cédants ayant eu une réflexion anticipée ont tenté, quand leurs revenus le permettaient, d'investir en dehors de l'exploitation, notamment dans l'immobilier locatif, leur permettant d'avoir un complément de revenu. Cette démarche demande également une posture proactive, ainsi que des connaissances et du temps. La fait d'avoir eu la possibilité d'acquérir des terrains est également ressortit comme un facteur permettant d'assurer un revenu complémentaire « *Heureusement qu'on a le fermage pour pouvoir compléter la retraite, sinon ça serait très difficile* » Extrait d'entretien de Laurent. En effet, les cédants peuvent dans ce cas rester propriétaires de tout ou une partie des terrains et percevoir des fermages pour ces derniers.

Dans le cas où aucunes des possibilités exposées n'a été ou n'a pu être mise en place par l'exploitant, celui-ci souhaite généralement valoriser sa structure à un prix qui peut s'avérer trop élevé pour de potentiels repreneurs et qui fragiliserait leur installation ainsi que la pérennité de l'exploitation. Les moyens financiers disponibles pour financer le rachat de l'exploitation sont parfois fragiles chez les repreneurs et les sommes devant être engagées conséquentes. Dans cette situation, une difficulté supplémentaire est présente. En effet, les exploitants n'ayant pas de successeur identifié ont exposés un frein supplémentaire à la transmission de leur exploitation : après avoir trouvé des porteurs de projets qui d'un point de vue de leur profil et de leurs projets correspondaient aux souhaits du cédant (c'est-à-dire un projet professionnel solide). Les repreneurs se voyaient ensuite refuser tout soutien des banques pour permettre de financer leur reprise. Lors du travail de pré-mémoire, ce frein avait déjà été mis en avant de la part des professionnels du secteur bancaire pour qui la filière équine est considérée comme étant une filière à risque. Lors d'un entretien avec un conseiller bancaire responsable des jeunes agriculteurs celui-ci avait précisé : « *j'analyse tous les dossiers [...] mais c'est vrai que [avec un projet équin] je fais plus attention, je prends plus de temps et tout remonte au siège* ».

D'après lui c'est principalement le profil qui est regardé, il prend du temps pour interroger les compétences (notamment commerciales) et « *les chiffres doivent montrer des marges* ». Cette situation ajoute une tension supplémentaire pour le cédant qui doit parfois recommencer la quête d'un repreneur. « *C'est la cinquième fois que je dois tout reprendre depuis le début, je suis fatiguée, j'en ai marre... Pour deux projets oui c'est vrai j'avais quelques doutes, ils étaient peut-être un peu rêveurs. Mais j'en ai eu, des jeunes ils avaient les diplômes et la tête sur les épaules. Le projet tenait la route quoi ! Et au final il fallait qu'ils aient un apport de plus de la moitié... comment on fait dans ce cas-là !* » Extrait de l'entretien d'Elise. Le plus frustrant pour les cédants est d'avoir l'impression que si « *on mettait vaches à la place de chevaux ça passerait alors que mon exploitation, elle tourne depuis 40 ans et je ne vis pas de la PAC !* » Extrait de l'entretien de Frank. Dans une telle période, ces refus successifs sont d'autant plus éprouvants pour le cédant que la date prévue de cession d'activité approche (ou s'éloigne si celui-ci a été contraint de poursuivre son activité). L'exploitant est souvent alors amené à se poser la question de ré-estimer son exploitation à la baisse, ce choix pouvant le mettre en difficulté par la suite pour répondre à ses besoins ou à poursuivre l'attente, avec le risque que l'exploitation et la santé du cédant ne se détériorent au détriment d'une future transmission.

Toutes ces difficultés ne sont pas propres à la filière équine et sont partagée par l'ensemble du secteur agricole mais avec une spécificité qui accroît la fragilité de la transmission équine. Mise à l'écart du monde agricole, une exigence accrue en découle pour l'obtention d'aides, du foncier, etc. De plus, les décisions politiques ont également un rôle indirect dans ces décisions. Des changements continus dans les aides attribuées (PAC, régionales, par filière), les normes et les soutiens apportés aux filières limitent les perspectives de projection des cédants et repreneurs.

Le coût de la transmission d'une exploitation agricole est important et dépend non seulement des compétences (financières, juridique, d'estimation) du cédant, du temps qu'il peut y accorder mais également du soutien et de l'accompagnement qui peuvent lui être apportés dans ces conditions.

Le foncier cristallisation de nombreuses tensions :

Le foncier peut être vu comme un investissement intéressant pour l'exploitant, lui permettant d'avoir le contrôle sur une partie de son outil de travail, de sécuriser celui-ci, tout en se constituant un patrimoine.

Sur les questions de patrimoines, 3 cédants de l'échantillon évoquent le fait que la location de terrain en propriété leur permet un complément de revenus : « *ça passe aussi par la perception des fermages, ça me permet bien sûr de compléter ma retraite* » Extrait d'entretien de Paul.

Malgré des avantages intéressants, l'acquisition de terres agricoles constitue un véritable « *parcours du combattant* » d'après le discours de plusieurs cédants (6/16) : « *ça part tout pour l'agrandissement, juste pour toucher des primes alors que les terrains sont pas entretenus [...] discuter avec la SAFER c'est devenu impossible* » extrait d'entretien de Karine. Le prix du foncier ne cesse d'augmenter, fragilisant la capacité de ces derniers à pouvoir en faire l'acquisition. D'après le DRAAF BFC, entre 2010 et 2020, le prix des terres et des prés libres a augmenté de 29 % dans la région. Bien que la valeur vénale des terres de la région reste une

des plus faibles du territoire métropolitain (DRAAF BFC, 2020), la disparité de la valeur vénale dans les territoires impacte différemment les exploitants suivant leur localisation (Figure 7).

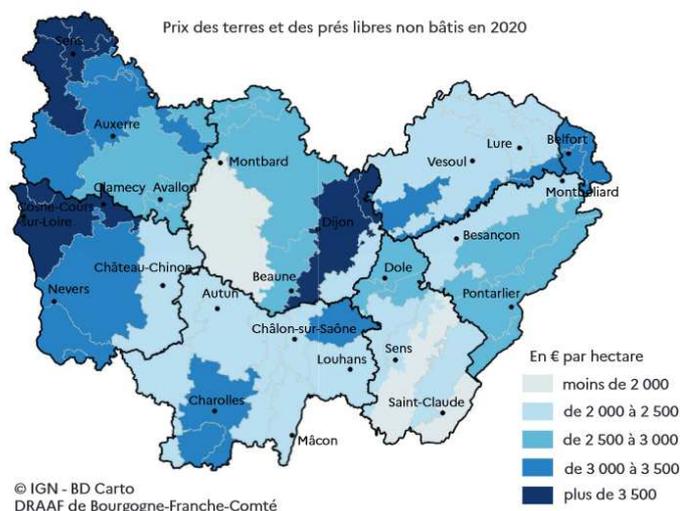


Figure 7: Prix des terres et des prés libres non bâtis en 2020 (source : DRAAF BFC, d'après SSP-SAFER)

Cette fragilisation est d'autant plus importante pour les exploitants de centres-équestres qui, de par leurs activités, s'installent généralement proches des bassins de potentiels clients, soit proches des villes où l'artificialisation et le prix du foncier sont les plus élevés : « Avec 10 ha c'est beaucoup trop compliqué, on est tout le temps en train de chercher des solutions, de se battre c'est épuisant » Extrait d'entretien de Karine. C'est d'ailleurs pour cette catégorie d'exploitants que l'accès au foncier est le plus difficile, du point de vue financier, de sa légitimité questionnée auprès de la SAFER, mais également du fait des préjugés rattachés à cette filière quant aux mauvais entretiens des terrains : « ça a pas toujours été simple de trouver du foncier, il a fallu faire ses preuves » Extrait d'entretien de Sylvie.

Certes, la propriété foncière peut permettre un complément de revenus à travers la perception de fermage, encore faut-il que l'exploitant ait pu en faire l'acquisition, mais cela peut également précariser le repreneur ou constituer un frein à la transmission. L'article de Frédéric Courleux et Céline Fabre sur la compétitivité de l'agriculture française en lien avec le foncier met en avant cette dichotomie. Ils expliquent que les fermiers des années 1960-1970 devenus propriétaires et ayant précédemment bénéficiés des outils mis en place par les politiques de gestion du foncier (droit de préemptions et baux ruraux) devraient être plus enclins à comprendre ces dispositifs pour en avoir eux-même profités. Pourtant, le phénomène de rétention du foncier par ces propriétaires exploitants en âge d'être à la retraite à travers la prestation de service ou par les enfants via des montages juridiques semble bel et bien présent sur le territoire.

3.3.3) Exploitations équine et transmission, des freins liés à la filière et sa représentation :

Une filière segmentée et sous représentée dans les instances agricoles :

Bien que la filière équine soit considérée comme agricole depuis 2005, cette intégration reste encore à l'heure actuelle mitigée. De par ses nombreuses spécificités et notamment ses

multiples tutelles, sa représentation au sein des instances agricoles est parfois compliquée. En effet, les activités équinnes relèvent de plusieurs tutelles ministérielles pouvant être associées : ministère de l'Agriculture, du Sport, du Tourisme, des Finances, ainsi que de l'Intérieur pour l'activité des courses. Néanmoins, des instances transversales existent et travaillent à une structuration de cette filière ; on y retrouve le Fond Éperon, l'APCA, les Conseils des Chevaux, l'IDELE ainsi que l'IFCE. Cette organisation de la filière est représentée en annexe 1 du document.

Contrairement à d'autres filières agricoles, sa représentation se fait difficilement d'une seule voix et de manière précise. Lorsque les professionnels de cette filière doivent faire appel pour diverses démarches aux OPA (Organismes Professionnels Agricoles), il arrive très régulièrement qu'ils se voient dans l'obligation de justifier leur statut agricole. Celui-ci est remis en cause notamment lorsque les agriculteurs de la filière équine font appel à la SAFER dans des secteurs à forte pression foncière comme dans les zones d'AOP et de grandes cultures de la région. Des entretiens avec certains de leurs conseillers ont permis de mettre en avant leur méconnaissance des multiples facettes de cette filière et par conséquent leurs difficultés également à attribuer des terrains, « *ça peut nous mettre en difficulté* » extrait d'entretien avec Philippe. Dans le même temps, lorsque les conseillers sont sensibilisés à cette filière, ceux-ci ont tendance à déplorer le manque d'investissement des professionnels dans les instances « *il faut qu'elle [la filière équine] s'implique plus dans les syndicats, les instances, car sinon ils [les agriculteurs de la filière équine] n'ont pas de voix !* » Extrait d'entretien avec Laura mais également leur tendance à rester « *entre eux* ». Cette vision est également partagée par certains agriculteurs de la filière équine, pour qui l'engagement dans les instances agricoles est important pour la filière et participe à son dynamisme « *S'investir c'est important, pour dire ce qui est important pour nous, pour travailler ensemble pour ce que l'on veut dans le futur* » Extrait d'entretien d'Éric.

Cette image « en dehors » du monde agricole, ne facilite pas l'utilisation d'outils permettant de faciliter la transmission des exploitations équinnes. Lorsque la transmission doit se faire hors du cadre familial, les exploitants ne se tournent pas toujours vers les instances agricoles qui pourraient apporter leur aide dans ce processus complexe.

Un soutien en demi-teinte :

L'accompagnement à la transmission dans la filière équine reste en demi-teinte. En premier lieu, il faut qu'un conseiller dédié à la transmission ou du moins sensibilisé à ce sujet soit présent dans les structures. En BFC, une personne au moins travaille sur ce sujet en CAD, mais cela ne correspond pas toujours à un ETP (uniquement en Côte d'Or), d'autres missions leur incombent. La transmission et le renouvellement générationnel sont affichés de plus en plus comme représentant un enjeu crucial et une priorité politique dans les OPA. Pour autant, sur le terrain, le ressenti des conseillers concernés n'est pas tout à fait le même : « *La transmission est une priorité pas vraiment prioritaire* » Extrait d'entretien de Laura, « *Enfinement sur tous les départements, il n'y a pas beaucoup de monde qui travaille sur la transmission alors qu'on l'affiche comme un objectif stratégique, je trouve ça un peu dommage. Si j'avais plus de temps, je pourrais faire plus de choses* ». Extrait d'entretiens de Justine.

En effet, à l'heure actuelle dans chaque département de la région dans les Chambres d'agriculture, il existe un conseiller avec une partie de son temps dédié à ce sujet, mais le manque de temps et de moyens mis à disposition semble être un facteur de frustration croissant.

Le nombre de cédants augmentant de manière importante d'année en année (le nombre a pratiquement doublé dans les deux dernières années, passant d'une cinquantaine de cédants par an à une centaine), d'après les conseillers des points accueil transmission des Chambres d'agriculture Départementales.

Suivant les structures, la prise en charge de l'accompagnement à la transmission diverge. En effet, si pour les Chambres d'agriculture c'est une mission systématiquement proposée, au Crédit Agricole cette mission n'est prise en compte que depuis peu de temps pour répondre à la baisse des transmissions familiales. Quand à la SAFER la transmission n'est pas prise en compte de manière directe mais est suivie lors des cessions. C'est pour autant un enjeu qui impacte tous les organismes gravitant autour du monde agricole.

Au-delà du manque de personnel ou de moyens dédiés à la transmission, on retrouve également le fait que les conseillers ne sont pas toujours très à l'aise avec la filière équine. Peu informés sur le vocabulaire spécifique de cette activité, les conseillers ont des difficultés pour échanger avec les agriculteurs de la filière : « *Je ne connais pas bien la filière équine, enfin les bases mais parfois je comprends pas tout* » Extrait d'entretien de Justine. Des préjugés existent également, fragilisant les liens de confiance indispensables lorsque l'on parle de transmission, entre les agriculteurs et les conseillers « *Ils regardent pas trop les investissements, et ils sous estiment la viabilité de leur projet, enfin j'ai l'impression* » Extrait d'entretien de Carole.

Les agriculteurs de la filière ne se tournent pas non plus systématiquement vers les conseillers dédiés à la transmission lorsqu'ils ont besoins de conseils. En effet, ils n'ont pas toujours connaissance des dispositifs existants et ont tendance à se tourner vers des cabinets juridiques privés ou leur notaire afin de sécuriser leur transmission. Le PAI est beaucoup mieux identifié que le PAT, la Chambre d'Agriculture n'est pas forcément un réflexe sur les questions de transmission.

Comme nous l'avons vu précédemment, la question financière rentre également en compte dans la question de l'accompagnement. Dans la majorité des cas, les exploitations sont estimées avant la transmission afin de déterminer leur valeur. Cette estimation peut être très variable en fonction de la personne qui en est en charge. Cela dépend des connaissances pour l'estimation que possède le conseiller et de celles spécifiques à la filière. En effet, d'après nos entretiens (auprès des conseillers et des cédants) la manière d'estimer une exploitation varie d'un professionnel à l'autre. Une personne en position de conseil à la Chambre d'Agriculture par exemple aura plus tendance à être attachée à la transmission et souhaitera travailler dans le sens de favoriser le renouvellement générationnel « *Favoriser la transmission, permettre à chacun d'y trouver son compte c'est ce qui me motive* » Extrait d'entretien de Laura, qu'un agent immobilier.

Certains cédants ont mis en avant le fait que le manque de connaissances sur la filière lors de l'estimation de leur exploitation était un frein au recours à ces prestations : « *J'ai fait appel à la Chambre d'Agriculture pour l'estimation de mon exploitation et j'ai vraiment été déçue, il a pris en compte que le bâtis et les terrains sans tenir compte des particularités des infrastructures. Je suis dans une région de production laitière alors dans les chevaux ils y connaissent pas grand-chose* » Extrait d'entretien, Mathilde.

Certains se tournent alors vers des agences immobilières spécialisées dans les transactions d'exploitations équines. Mais les objectifs de ces professionnels de la vente sont avant tout

financiers (obtenir le meilleur prix) et commerciaux (trouver un acheteur) et ne prennent donc pas en considération la pérennité des exploitations : « *J'ai fait appel à une agence spécialisée dans la vente de centres équestres, ce genre de choses. On voit tout de suite que le but c'est de vendre. Ils m'ont pas posé toutes ces questions sur la transmission. L'objectif est différent* »
Extrait d'entretien d'Elise.

L'accompagnement de la filière équine, est complexe de par sa diversité et son hétérogénéité induisant pour certains conseillers un manque d'entrain et d'investissement à accompagner ces professionnels. A cela s'ajoute la question de la transmission où l'accompagnement demande une multitude de compétences, humaines, fiscales, juridiques, etc. De plus, la perception par l'agriculteur de son exploitation, de sa valeur et la manière dont il envisage de transmettre s'ajoutent ou se confrontent à des contraintes comme le manque de temps, de compétences et de financements auxquels sont confrontés les conseillers. L'accompagnement peut donc être perçu comme n'étant pas satisfaisant à tout point de vue mais les difficultés s'accumulent entre le sujet qui doit être traité et la filière à laquelle il se rattache.

Une distance socioprofessionnelle existe entre les cédants et les conseillers. En effet, ceux-ci évoluent dans des organismes où la norme est « agricole-agricole », avec des référentiels technico-économiques qui ont été élaborés au regard d'enjeux de productivité, de viabilité ou performance économique et d'enjeux de performance alimentaire. Là où les agriculteurs de la filière équine, bien que confrontés également à ces enjeux, se situent dans un métier reposant souvent sur la « passion », impliquant une activité non ou peu liée à la production alimentaire, avec une relation à la clientèle forte et des marchés spécifiques.

3.4) Enseignements et perspectives :

Les freins à la transmission sont nombreux et proviennent de diverses sources et échelons : organisationnels, structurels, personnels, etc. Cela signifie également que des pistes et des leviers peuvent être mobilisés eux aussi à différents échelons, c'est ce que nous allons voir dans cette deuxième partie concernant les enseignements et perspectives qui sont autant de leviers à la transmission.

3.4.1) Enseignements :

Enseignements liés aux entretiens menés avec les professionnels de la transmission :

Les entretiens avec les acteurs intervenant dans la transmission (conseillers à la Chambre d'Agriculture, conseillers SAFER, conseillers bancaire, animateur JA) nous ont permis de recueillir leur ressenti sur la transmission dans la filière équine ainsi que leur perception de leur travail (présentation en annexe 7). Chacun de ces organismes peut travailler sur ce sujet lors d'une ou plusieurs étapes. Ils sont également dans une posture d'accompagnement ainsi que de transfert de savoir auprès des agriculteurs. Les conseillers transmission des CA précisent que la transmission, le renouvellement générationnel, est affiché depuis de nombreuses années comme étant un enjeu crucial et une priorité politique. Pour autant, sur le terrain, le ressenti n'est pas tout à fait le même comme nous avons pu le voir. Le manque de temps et de moyens

mis à disposition semblent être facteurs de frustration, d'autant plus ces dernières années avec un nombre de cédants de plus en plus important. A contrario, le Crédit Agricole semble afficher une politique de mise de moyens sur cette question. Concernant la SAFER, les conseillers précisent être « *au cœur* » *Extrait d'entretien de Philippe et Véronique*, de la transmission de par leur mission de partage et de gestion du foncier. Leur rôle ne se limite pas à « *trancher en faveur d'un projet ou d'un autre* » *extrait d'entretien de Philippe*, « *j'ai aussi un rôle de conseil auprès des porteurs de projet qui recherchent des structures et du foncier* » *Extrait d'entretien de Véronique*. Les divergences de fonctionnements, de volonté politique et de modèles économiques peuvent expliquer cette différence.

Le constat est unanime sur le contexte régional de la transmission. Tous s'accordent à dire que le nombre de cédants toutes filières confondues faisant appel à leur service ne cesse d'augmenter ces dernières années et que cette augmentation « *n'est pas prête de s'arrêter* ». Néanmoins, la situation n'est pas identique suivant les départements, ou par rapport à la production du territoire : une exploitation individuelle sous signe de qualité en zone à Comté se transmet plus facilement qu'une exploitation en bovin allaitant dans la Nièvre ou en Saône-et-Loire. Le contexte des départements limitrophes jouent également beaucoup sur la transmissibilité des exploitations et notamment au niveau du prix « *Dans l'Yonne on a la pression de la Seine et Marne, du Loiret, des départements où le foncier est très élevé. Mais il y a pas l'ha qui reste, c'est transmis autrement surtout à l'agrandissement avec de la prestation de service, en plus il y a une surenchère sur la location qui échappe à l'installation.* » *Extrait d'entretien de Philippe*. Cette situation se retrouve également sur les territoires frontaliers à la Suisse où le prix des exploitations augmente de facto uniquement pour cette raison.

Concernant plus spécifiquement la filière équine, celle-ci semble attractive dans tous les territoires avec de nombreux contacts entre les conseillers et les porteurs de projets dans chaque département et auprès de tous les organismes. Les profils des porteurs de projets sont diversifiés et les activités qu'ils souhaitent proposer le sont tout autant. Allant de l'élevage, de l'enseignement classique à des projets plus innovants comme l'équithérapie⁷, la transformation laitière ou les hébergements en écurie active⁸, cela demande de nombreuses connaissances de la part des conseillers afin d'appréhender au mieux ces projets. Il ressort tout de même une caractéristique commune à ces profils, bien que ce ne soit pas spécifique à la filière équine, la passion semble en être un élément très prégnant pouvant être à « *double tranchant* » suivant les situations. « *Ils [les porteurs de projets de la filière] sont prêts à tout pour y arriver* » *extrait d'entretien de Isabelle*, pouvant les amener à « *mettre des œillères* » *Extrait d'entretien avec Carole* sur leur projet.

La perception de la filière équine semble assez similaire chez tous les interlocuteurs interrogés « *c'est une filière complexe à appréhender* » *Extrait d'entretien avec Florence* même si cette impression peut différer selon les sensibilités et le profil de chacun. Pour certains, c'est le manque de connaissance qui leur fait appréhender l'accompagnement de professionnel de la filière équine où une « *multitude de termes spécifiques est employé* » *extrait d'entretien avec*

⁷ « L'équithérapie est un soin psychique médiatisé par le cheval et dispensé à une personne dans ses dimensions psychiques et corporelles. » D'après la définition de la Société Française d'Equithérapie.

⁸ L'écurie active est un concept d'écurie basé sur le comportement naturel du cheval, cherchant à favoriser son bien-être physique et émotionnel en respectant ses besoins fondamentaux, c'est-à-dire : vie en troupeau favorisant le mouvement. Ce concept utilise des automates pour la gestion de l'alimentation notamment avec des DAC (Distributeur Automatique de Concentré) afin de l'individualiser.

Laura. Pour d'autres, c'est le profil de ces professionnels qui peut être un frein « *beaucoup de gueule mais pas forcément les moyens de leurs ambitions* » Extrait d'entretien de Philippe, « *on s'adresse à un public particulier* » Extrait d'entretien de Justine. Enfin c'est l'intégration au milieu agricole qui peut être questionnée et source d'inquiétude lorsqu'il s'agit de les accompagner « *pour moi il y a toujours trois mondes : l'agriculture, la viticulture et l'équin ; même eux ils se sentent pas forcément agriculteurs. Ils connaissent encore moins bien l'agricole que nos NIMA* » Extrait d'entretien de Florence. Dans ce contexte, il est important de souligner que les conseillers a minima sensibilisés à la filière souhaiteraient que les professionnels de celle-ci s'engagent dans les syndicats et prennent des responsabilités dans les OPA afin que leur parole puisse être entendue et faciliter les échanges : « *il faut qu'elle [la filière] s'implique plus dans les syndicats même sans parler de politique, il faut juste qu'elle puisse avoir une voix* » Extrait d'entretien de Véronique.

Suivant les profils des cédants mis en avant par cette étude la perception des professionnels de la transmission diffère et certains discours sont similaires. Lorsque l'on étudie les discours des cédants du profil 1 et 2, on retrouve des similitudes importantes : « *si on veut être écoutés c'est aussi à nous de s'engager et de montrer ce que l'on fait* » Extrait d'entretien d'Eric, « *oui il faut expliquer les choses, mais personnes ne sait tout sur tout, et on doit apprendre à mieux communiquer* » Extrait d'entretien de Frank. Finalement, ce serait peut-être le manque de connaissances de chacune des parties prenantes (tant dans les rôles que dans les pratiques) qui induirait la présence de préjugés.

Enseignements liés aux entretiens avec les agriculteurs de la filière équine :

Les entretiens avec les éleveurs équins ont permis de mieux appréhender leur manière de percevoir l'étape importante qui est celle de la transmission. En effet, les entretiens semi-directifs leur ont donné l'occasion d'exprimer leur ressenti à ce sujet et de faire part de leurs doutes et questionnements. Cette étape n'est pas vécue de manière similaire suivant l'historique, les projets, le contexte et la personnalité de chacun des individus.

L'enseignement principal pouvant être retenu des entretiens lorsqu'il s'agit de transmettre est avant tout l'importance de l'anticipation. Les cédants ou futurs cédants anticipant cette étape sont plus sereins face à ce changement. L'anticipation permet en effet au cédant de se poser des questions sur ce qu'il souhaite dans le futur tant dans sa vie personnelle que dans sa vie professionnelle. Dans la sphère privée, ce temps de réflexion lui permet de se poser diverses questions sur ses besoins comme par exemple : quel sera mon lieu de vie ? A quoi je souhaite consacrer mon temps ? Quels sont mes besoins financiers ? Les cédants ayant trouvé des réponses à ces interrogations semblent soulagés et plus sereins. Leur vie professionnelle avait pour tous une place très importante dans leur vie et le fait d'imaginer comment celle-ci sera à l'arrêt de l'activité les rassure, avec pour certains le développement de loisirs « *j'ai toujours souhaité voyagé mais je n'avais pas le temps* » ou pour d'autre continuer à « *donner la main* » ou encore « *je vais continuer l'élevage pour mon plaisir* ». Le temps qu'ils consacrent en amont à la préparation de la succession permet également de rechercher un nouveau lieu de vie si cela est nécessaire. D'un point de vue professionnel, cela laisse une période pour entamer les recherches de repreneur, que ce soit dans le cadre familial, c'est l'occasion d'en discuter avec ses enfants (et leur laisser la possibilité d'y réfléchir), ou plus largement, son environnement professionnel, ses salariés. Dans le même temps, être proactif à ce sujet, évite de laisser son

exploitation se dégrader petit à petit et de garder la motivation pour maintenir une exploitation « *attractive, qui marche et qui donne envie !* ». Cela peut également être l'occasion de restructurations dans les projets et les activités proposées pour correspondre aux envies et besoins des repreneurs. Quand pour d'autres, le fait de savoir qu'ils n'auront pas de successeur identifié les incite à réfléchir dès le début à la structuration de leur exploitation : « *Je savais depuis le début qu'il faudrait que je transmette [à un HCF] alors je voulais une exploitation de taille moyenne, fonctionnelle mais pas disproportionnée* ».

On peut néanmoins penser que cette anticipation peut dépendre également des moyens financiers (pour préparer la perte de revenus, pour se faire accompagner, pour l'achat d'une nouvelle résidence, etc.) de l'exploitant, comme de ses connaissances et du temps qu'il peut se permettre de prendre pour entamer une réflexion poussée et constructive.

Certains évoquent la passion qui les a animés tout au long de leur carrière, et qui les conduits à leur envie de transmettre « *ça a été toute ma vie, ma passion, et c'est pour ça que j'ai envie que ça continue avec quelqu'un d'autre pour perpétuer cette passion* », « *"Je suis parti de rien donc j'avais envie que ça continue"* ». Quand pour d'autres celle-ci peut être un frein à l'envie de transmettre « *c'est toute ma vie* » et ils ne se voient pas faire autre chose. On retrouve également dans certains discours de manière indirecte la théorie du don et du contre don de Mauss, notamment lorsque l'exploitation est familiale : « *C'était à mon grand-père, puis à mon père, maintenant c'est moi et j'aimerais que ça puisse continuer* » sans en être toujours conscient le fait est que si l'exploitation ne pouvait être transmise cela engendrerait un malaise vis-à-vis des générations précédentes.

Le territoire a également un rôle dans la transmission. Il peut être envisagé comme un levier ou comme un frein suivant les activités proposées. La répartition des activités sur le territoire est assez marquée suivant les productions, comme cela a été explicité pour la méthodologie d'échantillonnage. Cette répartition et les conséquences qui y sont liées impactent la transmissibilité des exploitations. En effet, pour certains cas, c'est un atout : « *On a de la chance d'avoir des bons prés ça, c'est très important* », « *c'est accessible* », « *C'est le gros point fort de notre exploitation, on se croirait perdus alors qu'on est à 10 km de la route nationale* », « *on est bien placés quand même* ». Le foncier est relativement accessible, la situation géographique permet de toucher de nombreux bassins de clientèle, l'environnement est lui aussi en adéquation et attrayant pour l'activité (le tourisme équestre par exemple). Pour certains en revanche, bien que la localisation puisse être perçue comme un atout, la réalité locale et notamment le marché du foncier très tendu rendent leur perception du territoire plus négative. Une localisation en plaine céréalière à fort rendement (bien que les exploitants de la filière équine exploitent des terrains pouvant être difficilement cultivés) ou en zone AOP, contraint les cédants à exploiter de très faibles surfaces, fragilisant la pérennité de leur exploitation comme sa transmissibilité. La réalité locale aurait donc plus d'impact sur la transmissibilité des exploitations que le territoire à plus grande échelle, bien qu'il ait été souligné précédemment que le dynamisme de la filière au niveau départemental et la présence d'élus et de conseillers sensibilisés à celle-ci peut favoriser la transmission et l'impression de soutien.

La question de l'impact des « petites filières » s'est également posée lors de la préparation de cette étude s'agissant de savoir si le dynamisme de ces dernières impactait la transmission individuelle des exploitations. Les entretiens avec les cédants n'ont pas permis de tirer des conclusions à ce sujet. Néanmoins certaines productions ont été plus facilement contactées et

engagées dans cette étude. Concernant la petite filière course, où s'est située la plus grande difficulté pour mener des entretiens, plusieurs facteurs peuvent être mis en avant. Cette filière est plus discrète que les autres et donne une impression plus taboue lorsqu'il s'agit de mettre en avant des données personnelles. C'est également une filière où l'on retrouve une grande partie de petits élevages soit en double activité soit avec une production agricole autre majoritaire. En échangeant avec des membres d'associations d'éleveurs ces derniers semblent penser qu'il existe peu de transmission pour cette catégorie, mais expliquent ne pas discuter non plus de ces sujets. Le renouvellement se fait principalement par un « tutorat » lorsque des jeunes se diversifient dans cette activité, cela pourrait finalement être vu comme faisant partie d'une transmission indirecte qui concernerait les savoir-faire et le réseau.

Ces entretiens, bien que ne reflétant qu'une part de la situation de la transmission équine en Bourgogne-Franche-Comté ont permis de dresser un premier panel de la situation dans la région et conforté sur le fait que la bibliographie existante sur la transmission peut également s'appliquer lorsqu'il s'agit de la filière équine.

3.4.2) Perspectives pour lever les freins à la transmission des exploitations de la filière équine en Bourgogne-Franche-Comté :

Soutien des collectivités et incitation à la transmission :

L'agriculture représente une composante majeure de la Bourgogne-Franche-Comté, territoire marqué par la ruralité. La transmission est donc un enjeu crucial pour le maintien de ces activités et des actifs agricoles dans la région. Comme nous l'avons vu précédemment, au-delà des enjeux alimentaires auxquels doit répondre l'agriculture, ses services aux territoires sont nombreux (entretien du paysage, actifs vivant et travaillant dans les communes, etc.). La filière équine répond également à des objectifs de développement d'activités de loisirs et sportives, de tourisme « nature », de prestations (ramassage des ordures, entretien des vignes, entretien des forêts, etc.) à l'aide de « l'énergie cheval ».

Au vu des possibilités territoriales offertes par le cheval, il semble que les collectivités aient un rôle à jouer dans le maintien du maillage territorial de cette activité. La transmission des exploitations, y compris des savoir-faire, n'est pas uniquement une problématique relevant des organisations professionnelles, mais bien de l'ensemble des acteurs du territoire. L'accès au foncier peut être décisif dans un projet de transmission et permet de conforter l'activité agricole. Dans ce cadre, les collectivités territoriales peuvent établir différentes actions, à diverses échelles pour soutenir et aider dans l'accès au foncier. Les élus des collectivités locales ont la responsabilité de l'aménagement du territoire. De par leur rôle, ils articulent l'agriculture avec les autres enjeux dans les documents d'urbanisme : « *Les documents d'urbanisme jouent un rôle déterminant pour préserver les terres agricoles puisqu'ils définissent la vocation des terres sur le long terme dans le cadre d'un projet global pour le territoire* » (Lejeune et al., 2022, p.27).

Ainsi, ils peuvent définir les espaces voués à différentes productions agricoles en mobilisant des outils comme le PLUi (Plan Local d'Urbanisme intercommunale) ou le SCOT (Schéma de

Cohérence Territorial). Ceux-ci permettent de réglementer l'usage des sols et de limiter la consommation et le mitage du foncier agricole. Sur le plus long terme, l'utilisation d'outil comme les ZAP (Zones Agricoles Protégés) ou les PAEN (Périmètre de Protection des Espaces Agricoles et Naturels Périurbains) peuvent être mobilisés. C'est également l'occasion pour les collectivités territoriales de proposer un projet de développement territorial qui correspond et met en relation les enjeux auxquels ils sont confrontés. Les CDPENAF (Commissions Départementales de Préservation des Espaces Naturels, Agricoles et Forestiers) instaurées par la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt en 2014, permettent une cohérence au niveau départemental et un dialogue entre société civile, acteurs du monde agricole et élus. Au-delà des outils juridiques, les collectivités territoriales peuvent apporter un soutien moral et logistique aux exploitants. Ils peuvent soutenir les activités, permettant de rendre attractifs le territoire et les exploitations, favorisant ainsi leur transmission. Au niveau des communes, les liens entre les élus et les cédants peuvent permettre de faciliter la recherche de repreneur. Les maires peuvent être amenés à afficher leur soutien aux activités agricoles, dans le Cantal par exemple, lors de la présentation des exploitations sur le RDI, les élus témoignent leur soutien en vidéo.

Les collectivités territoriales, à différents échelons peuvent impacter la transmission agricole en mettant en place des outils facilitateurs. Une volonté politique de travailler sur ce sujet de la transmission permet de sensibiliser également la société civile à ces enjeux et faciliter le dialogue entre acteurs agricoles, citoyens et élus.

Une meilleure connaissance des cédants et des étapes de la transmission :

L'identification :

Dans une démarche de meilleure connaissance des étapes de la transmission, le premier volet d'action serait une meilleure identification des cédants et des exploitations à céder. En effet, à l'heure actuelle, les cédants de la filière équine ne sont pas clairement identifiés et la population touchée par ce sujet difficilement estimée. La MSA, interlocuteur privilégié par leur champ de compétences dans le monde agricole, a pu fournir des données concernant la pyramide des âges des exploitants agricoles de la filière. En revanche ce n'est pas le cas concernant le nombre d'exploitations transmises ou à transmettre. D'après leurs données de janvier 2022, 44 % des professionnels de la filière équine en BFC ont plus de 50 ans et 28 % ont plus de 57 ans (données MSA BFC, 2022). La part de professionnels de la filière âgés de 20 ans à 30 ans est de 10 %. Près d'un agriculteur de la filière équine sur deux est donc âgé de 50 ans ou plus. Dans les prochaines années un nombre important d'agriculteurs vont donc prétendre à leurs droits à la retraite, laissant présager un besoin important de renouvellement, avec notamment des entreprises à transmettre. Ces données nous montrent également que 9 % des exploitants ont plus de 65 ans, on pourrait donc considérer que ces derniers ne souhaitent pas transmettre ou ont des difficultés pour arrêter leur activité.

Un entretien avec le chargé d'étude statistique et d'analyse à la MSA BFC a été réalisé afin d'affiner les analyses qui ont été réalisées sur les données des âges des chefs d'exploitation de la filière. Celui-ci n'a pas permis d'obtenir d'informations complémentaires concernant leurs données sur la transmission. Dans leur base de données la cession d'activité a pour motif pour

la très grande majorité des cas depuis le 1 janvier 2017 : « en cours de gestion ». Ce motif ne peut pour autant pas être explicité par leurs services. Ce manque d'informations pénalise l'identification des cédants et par conséquent un meilleur accompagnement pouvant leur être proposé.

Il paraît pertinent de travailler à une meilleure identification des cédants. Dans le but de leur transmettre de manière efficace et coordonnée (entre les structures : MSA, CA, centre de gestion, filières, etc.) les informations pouvant leur être utiles. Les cédants ayant connaissance suffisamment en amont (une dizaine d'années) des étapes, documents et possibilités qui existent pour leur transmission sont plus à même de pouvoir faire leur choix en toute connaissance de cause.

L'échelle des données recueillies et la connaissance précise des dynamiques locales d'installation – transmission sont un élément essentiel pour cerner les problématiques pouvant différer entre les territoires. Si cette connaissance est importante pour les cédants, elle l'est tout autant pour les instances décisionnaires, les politiques et les conseillers pouvant œuvrer pour la transmission. Les outils existants (DICAA par exemple) et les partenariats se doivent d'être renforcés et élargis, comme par exemple avec les maires des communes pour créer un maillage territorial efficace.

La communication :

Concernant la communication, des outils ont été mis en place. Il serait profitable de les développer et de poursuivre leur déploiement. On peut citer ainsi le Trans'Agri, outil mis en place par les Chambres d'agriculture départementales et la CRA BFC en partenariat avec la MSA, la région BFC, les JA et le ministère de l'Agriculture et de l'alimentation. Cet outil à vocation informative est envoyé aux cédants de la région d'après les fichiers de la MSA (d'où l'importance de l'identification précise de ces derniers). « *Un projet de cessation d'activité et de transmission d'exploitation ne s'improvise pas. Sa réussite est le résultat d'un véritable parcours jalonné de points d'étapes primordiaux* » (Trans'Agri n°16 de Novembre 2020, page 2), l'intérêt de cette lettre d'information réside principalement dans le fait de pouvoir communiquer sur ces points d'étapes primordiaux, de donner des explications sur des points juridiques par exemple ou encore des témoignages de transmission. Cet outil semble pertinent, mais encore assez méconnu en ce qui concerne les agriculteurs de la filière équine. Lorsque les exploitants rencontrés ne sont pas passés par un conseiller PAT, ils n'avaient pas connaissance de celui-ci (inversement, cela pourrait également expliquer que certains ne fassent pas appel aux conseillers par méconnaissance de l'accompagnement proposé). De plus, cette lettre d'information est envoyée par la MSA, sous le cachet de cet organisme pas toujours bien perçu par les agriculteurs. Depuis le début d'année 2022, une lettre d'information pour la filière équine de Saône-et-Loire a été mise en place, le « Cheval Info ». Cette initiative du département a pour objectif d'informer plus spécifiquement les acteurs de cette filière, sur de nombreux sujets, comme la transmission. Son développement au niveau régional permettrait de toucher plus largement les agriculteurs « équins » de la région et ainsi parler de la transmission, en renvoyant vers les ressources existantes.

Le développement de ces outils de communication ainsi que des formations et des réunions

d'information, sont importants. Cela pour plusieurs objectifs : favoriser les échanges, améliorer le transfert de connaissances et permettre de désacraliser le tabou existant autour de la transmission. De manière globale, il semble que la communication sur les attributs et les missions des organismes soient encore aujourd'hui peu efficace. Particulièrement lorsqu'il s'agit de la filière équine, entraînant de la confusion et de la perte d'informations.

La formation des acteurs et la mise à disposition d'outils performants :

La formation des acteurs :

Les professionnels de la transmission n'ont pas toujours eu l'occasion de pouvoir s'informer/se former sur la filière équine. Afin d'améliorer l'accompagnement des professionnels de la filière, la formation des conseillers paraît être un élément indispensable. Des initiatives ont d'ores et déjà été mises en place, avec deux journées de formations pour les conseillers d'entreprise qui s'occupent de l'installation en Chambre d'Agriculture. Ces formations ont été réalisées par la conseillère de la CA 71 et la conseillère régionale sur la filière équine. Ces journées ont permis de dresser un premier panel de la filière et de répondre aux questions de ces derniers, l'objectif premier étant de « dédramatiser » cette production complexe. Ces moments d'échanges sont déterminants pour améliorer le partage de connaissances et créer un réseau de conseillers sensibilisés. Dès lors, cette initiative pourrait être étendue aux conseillers des Chambres d'Agriculture et d'autres organismes en lien avec la transmission. En effet, même lors des entretiens avec ces derniers certains ont évoqué que le fait de pouvoir échanger à propos de cette filière les avait aidés à mieux cerner certains enjeux : « *C'est intéressant de pouvoir en discuter, alors que j'y connais rien* » *Extrait d'entretien avec Philippe*. De la même manière, une présentation des outils créés par la filière serait importante, lors des échanges très peu ont connaissance par exemple du travail du Réseau Equin, pour autant celui-ci permet entre autres de disposer de connaissances technico-économiques sur les exploitations équines. Une meilleure connaissance facilite le dialogue et l'échange avec les parties prenantes de la transmission. L'interconnaissance limite les préjugés que chacun peut avoir et permet un travail plus efficace et mieux orienté.

Des outils pour la transmission à améliorer et développer :

Certains outils sont utilisés pour améliorer la transmission des exploitations agricoles, le plus connu étant le Répertoire Départ Installation. Cet outil a pour but de mettre en avant les exploitants (ou propriétaires) à la recherche de repreneur, ou les exploitants à la recherche d'associés. Le RDI est pris en charge par les conseillers installation-transmission des Chambres d'Agriculture. Lorsque des porteurs de projet sont intéressés, le conseiller s'occupe de la mise en relation entre les différentes parties prenantes. Aujourd'hui, cet outil est vieillissant, avec une présentation des exploitations peu attractive du fait de la construction du site internet. En effet, il donne une impression très figée, sans octroyer pleinement la place à l'exploitant de pouvoir évoquer son outil de travail, ses atouts, contraintes, historiques qui font partie de la ferme. Cette impression est partagée également par les conseillers. Tous s'accordent à dire que c'est un outil vieillissant et peu attractif, l'APCA aurait pour projet de le rénover afin de pallier ces manques. Certains départements ont pris l'initiative de rendre leurs annonces plus attrayantes notamment en utilisant la vidéo. C'est donc l'exploitant qui décrit son exploitation et le territoire sur lequel elle se situe en exposant son projet. La deuxième partie de la vidéo est

par ailleurs consacrée au maire de la commune où l'exploitation est située afin de promouvoir la vie locale et l'accompagnement qui pourrait être apporté au porteur de projet. Il serait pertinent que ces initiatives puissent être développées. Effectivement, cela nécessite des compétences et du financement qui pourraient être partagés entre les acteurs et filières, notamment le Fond Eperon et les communes ou communautés de communes par exemple.

Un groupe de travail existe d'ores et déjà en région pour les conseillers transmission des Chambres d'Agriculture, il serait intéressant que celui-ci puisse être étendu aux autres professionnels en lien avec la transmission et ainsi resserrer (ou créer) des liens entre ces diverses institutions comme la MSA, la SAFER, et les ONVAR (notamment car le CIVAM, Terre de Lien ou Accueil paysan sont un guichet d'entrée important pour les nouveaux candidats à l'installation). Les organismes de formations pourraient également être conviés dans cette réflexion, ayant pour mission de former les futurs agriculteurs, ils ont une vision sur les futurs porteurs de projets. Ce groupe de travail créé à présent des outils (informer les agriculteurs sur la transmission lors de leur premier relevé de carrière à 35 ans par exemple) et des formations comme celle des élus pour les sensibiliser à ce sujet.

La formation des futurs agriculteurs :

La formation initiale :

L'orientation des jeunes dans les filières professionnalisantes du milieu équin n'est pas toujours très adéquate. C'est un travail souvent fantasmé, surtout dans le contact avec les chevaux, mais la réalité peut être pour certains bien décevante et éloignée de leurs attentes. La réalité du travail ne doit être ni édulcorée, ni enjolivée. La profession se doit de communiquer de manière réaliste si celle-ci souhaite des professionnels en adéquation avec le travail qui leur sera demandé. En effet, lorsqu'un gouffre est présent entre l'idée et la réalité du métier, le turn-over est important dans les salariés. Par exemple, une étude réalisée par OMEFFE a estimé que sur les diplômés des cinq dernières années du BPJEPS activités équestres, « *six personnes sur dix travaillent en tant qu'enseignant d'équitation aujourd'hui cependant, un quart d'entre eux souhaitent changer de métier voire de filière dans les cinq années à venir, soit une génération d'enseignants qui disparaît tous les 20 ans* » (Laconde et Lourde). Il apparaît donc essentiel que la formation puisse permettre aux futurs agriculteurs/salariés d'être confrontés au travail en conditions réelles, permettant une professionnalisation plus importante. Seul 1/3 des effectifs suivant une formation fléchée « filière équine » la suivent en apprentissage d'après l'APECITA. Afin de limiter l'épuisement rapide des professionnels et un blocage dans leur carrière pour manque de compétences les formations doivent favoriser une montée progressive en compétences accompagnée d'une vision précise du métier auquel ils se préparent. Le métier d'agriculteur dans la filière équine ne se limite pas au travail en contact permanent avec les chevaux, de multiples compétences extérieures se doivent d'être mobilisées : agronomie, gestion d'entreprise, de clientèle, commerce et management sont autant de facettes du métier. Celles-ci ont donc toute leur place dans les formations : « *faire de sa passion un métier, notamment s'il s'agit d'un loisir préexistant, à la fois s'inscrit dans un ensemble de contraintes et nécessite d'avoir accès à un certain nombre de ressources* » (C. Lourd, 2019, p. 45 d'après Loloum, 2018).

Le mentorat un levier facteur de cohésion et facilitant la transmission :

Le manque de solidarité dans la filière a été maintes fois évoqué lors des entretiens avec les cédants, pour autant améliorer la cohésion et la solidarité a toujours été évoqué comme piste pouvant favoriser la transmission des exploitations agricoles, mais plus largement de toutes les facettes de ce métier. Un levier intéressant à développer dans le cadre de la transmission pourrait être celui du mentorat. En effet, le mentorat permet lorsque les deux parties sont impliquées dans ce processus de faciliter voire d'établir l'échange et le dialogue dans la diversité de situations et de questionnements qui font partie intégrante de la vie d'un agriculteur. On peut alors envisager diverses formes de mentorat suivant les problématiques des exploitants ainsi que de la filière de manière générale. Partant du cédant, en prenant en compte l'importance d'anticiper sa transmission, un système de mentorat avec des exploitants ayant déjà cédé pourrait être envisagé. Le transfert de savoir et d'expérience par les pairs a généralement un impact important sur les exploitants, car perçu comme plus transversal que vertical, évitant ainsi une défiance vis-à-vis du « sachant ». Ce mentorat pourrait être réalisé par un cédant de la « filière » de l'exploitant, mais également par un cédant d'une autre filière, permettant ainsi de mettre en avant d'autres options et une vision autre de la transmission. Un agriculteur étant un chef d'entreprise à part entière, ce mentorat peut également être réalisé avec un chef d'entreprise d'un autre secteur d'activité que l'agriculture. Ce type d'expérience a par ailleurs été testé à la CA 71 depuis 2018 en partenariat avec le Réseau Mentorat France, mettant en relation des agriculteurs avec des chefs d'entreprise d'autres secteurs. Les premiers retours de cette expérience sont très encourageants de la part des agriculteurs, qui ont apprécié cette expérience qu'ils qualifient « d'enrichissante ». La transmission dans les entreprises d'autres secteurs est également un enjeu important aujourd'hui et ces dernières sont souvent rapprochées à ceux du monde agricole, et la filière équine se prête particulièrement au mentorat. Cette démarche demande un engagement important de la part des différents professionnels. En termes d'investissement personnel, et de mise en relation/accompagnement. Celui-ci pourrait être fait par les OPA ou les filières, en partenariat avec les collectivités, départements et la région pour un soutien financier. On peut envisager également une solution alternative avec la constitution de groupes d'appui locaux, qui comme précédemment, se baseraient sur la preuve par l'exemple et l'appui des pairs.

Le mentorat peut également se faire sous forme de partenariat, en effet, le stage de parrainage par exemple constitue une opportunité de rencontre avec des repreneurs, de permettre l'interconnaissance et de « tester » la faisabilité de la reprise. À l'heure actuelle, la Bourgogne-Franche-Comté propose ce type de partenariat sous la forme du « Start-agri ». Ce programme permet le développement de compétences, une meilleure connaissance de la potentielle exploitation et de son cédant. Permettant ainsi de vérifier la faisabilité du projet notamment en se confrontant à la réalité de la situation. Ce stage de parrainage a une durée de 3 à 12 mois et est rémunéré par pôle Emploi ou le Conseil Régional BFC, tout en procurant un statut et une protection sociale avec accompagnement. En 2020, 71 conventions ont été signées pour une durée moyenne de 10.3 mois (CRA BFC), avec 68 % qui ont abouti à une installation, les autres ont pu mettre en évidence des points pouvant compromettre leur projet et sont à la recherche d'une nouvelle structure (pour 70 % de ceux qui ne se sont pas installés sur la structure de parrainage). Les 30 % restants ne s'estiment pas suffisamment armés pour s'installer, ce stage a donc potentiellement évité une installation qui n'aurait pas abouti. Malgré ses avantages, il s'accompagne tout de même de certaines contraintes : il faut avoir moins de 50 ans, être titulaire

d'un diplôme agricole de niveau IV ou plus, être demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi et avoir identifié une exploitation. Ces contraintes restreignent donc le potentiel de cet outil qui mériterait de pouvoir s'ouvrir à d'autres profils.

Conclusion :

L'objectif de cette étude était de travailler sur la transmission des exploitations en filière équine et de mettre en avant les freins et les leviers qui pouvaient exister, et ce, sur le territoire de Bourgogne-Franche-Comté.

Au total, 19 entretiens ont pu être réalisés, 16 avec des cédants et 3 avec des repreneurs. Ces entretiens, confrontés avec les 7 menés en amont auprès de conseillers de la transmission et aux données bibliographiques, nous ont permis d'apporter un éclairage sur les freins existants et de mettre en avant des perspectives de réponses. Les principaux freins liés à la transmission des exploitations équines ont pu être identifiés : le manque de préparation, le coût, l'accompagnement, la formation, etc. Les leviers utilisés par les cédants interrogés ont également pu être mis en évidence : la préparation, le dimensionnement de l'exploitation, le dialogue qui doit être instauré entre cédant et repreneur. Tout cela nous a amenés à pouvoir proposer des perspectives pour limiter les freins à la transmission et favoriser les leviers. Celles-ci sont nombreuses et permettent un large champ d'action.

La transmission en filière équine demeure une question de parcours, d'histoire de vie, de passion, mais avant tout de femmes et d'hommes qui travaillent avec le vivant humain, animal et végétal. Cette question, de premier abord privée, se mêle à des enjeux publics, sociaux, environnementaux, territoriaux. La caractérisation complexe de la filière et la profondeur du sujet de la transmission constituent un sujet d'étude vaste. Les difficultés inhérentes à cette thématique ne doivent cependant pas bloquer les actions pouvant être initiées à son sujet. évoluer les pratiques d'accompagnement, et la représentation actuelle que se font les organismes des étapes clé de a vie d'une exploitation. L'installation-transmission doit être abordée globalement afin d'en prendre en compte toutes les étapes. La position de conseiller est complexe et demande de nombreuses compétences d'accompagnement humain, économique et juridique.. Les profils et trajectoires professionnelles sont de plus en plus diversifiés et cela doit être mieux pris en compte par les professionnels et les organismes agricoles.

Bien que la problématique du renouvellement générationnel devrait être au cœur des préoccupations tant les enjeux qui y sont liés sont nombreux. Les politiques publiques restent peu nombreuses à se saisir du sujet. Une approche globale de la transmission semble indispensable. Quels que soient les dispositifs mis en place pour répondre à cette problématique, les moyens humains mobilisés restent le facteur déterminant pour atteindre un résultat probant.

Il paraît essentiel de consolider les données que nous possédons à ce sujet, comme d'intégrer aux résultats quantitatifs (qui méritent d'être étoffés) des données qualitatives prenant en compte les enjeux actuels auxquels nous faisons face : maintien de l'emploi dans les territoires, transition agro-écologique, bien-être humain et animal, cohésion sociale... Ces données permettraient une meilleure prise en compte de la diversité des agricultures et par conséquent des agriculteurs. De plus, les données chiffrées permettent d'appuyer les problématiques exposées lorsque la filière s'adresse aux décideurs publics.

Cette première étude, ne permet pas de répondre formellement aux questions que se posent les politiques et professionnels sur la transmission en filière équine. Néanmoins, elle permet d'apporter un premier éclairage à cette problématique, ainsi que des perspectives d'évolutions. Par ailleurs, celles-ci restent très transversales que ce soit au niveau de la filière équine, que des

autres productions agricoles. Des actions globales pourraient donc être mises en place pour maintenir les agricultures et les territoires de demain.

Bibliographie :

- Barthez A.** 1999. Installation « hors du cadre familial » et relation d'adoption. *Économie rurale*, 253 (1), p. 15-20. DOI : [10.3406/ecoru.1999.5109](https://doi.org/10.3406/ecoru.1999.5109)
- Bessière C.** 2004. Les « arrangements de famille » : equite et transmission d'une exploitation familiale viticole. *Sociétés contemporaines*, 56 (4), p. 69. DOI : [10.3917/soco.056.0069](https://doi.org/10.3917/soco.056.0069)
- Bessière C., Giraud C., et Renahy N.** 2008. Introduction - Famille, travail, école et agriculture. , p. 17.
- Bernard A.** 2021. Caractérisation de la filière équine de Bourgogne-Franche-Comté et enjeux de la transmission des exploitations.
- Bourdieu J., Rapoport B., et Roger M.** 2014. Montant et composition du patrimoine des indépendants, avant et après le départ à la retraite. *Economie et statistique*, 472 (1), p. 169-193. DOI : [10.3406/estat.2014.10495](https://doi.org/10.3406/estat.2014.10495)
- Bourdieu P.** 1993. À propos de la famille comme catégorie réalisée. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 100 (1), p. 32-36. DOI : [10.3406/arss.1993.3070](https://doi.org/10.3406/arss.1993.3070)
- Champagne P.** 2002. L'héritage refusé. La crise de la reproduction sociale de la paysannerie française 1950-2000. *Seuil*,
- Coly B.** 2020. Avis du Conseil économique, social et environnemental. , p. 99.
- Courleux F. et Fabre C.** 2013. La politique foncière agricole : atout ou contrainte pour la compétitivité de l'agriculture française ? *Pour*, 220 (4), p. 175. DOI : [10.3917/pour.220.0173](https://doi.org/10.3917/pour.220.0173)
- Gasselin P., éd.** 2014. *L'agriculture en famille: travailler, réinventer, transmettre*. Les Ulis : EDP sciences, 382 p. ISBN 978-2-7598-1192-2(PROfil).
- Gasson R., Crow G., Errington A., Hutson J., Marsden T., et Winter D.M.** 1988. The farm as a family business: a review. *Journal of Agricultural Economics*, (39), p. 1-41.
- Giraud C. et Rémy J.** 2015. Être ou ne pas être agriculteur. Capital scolaire et devenir socioprofessionnel des fils d'agriculteurs. Dans : Gasselin P., Choisis J.-P., Petit S., Pursegile F., Zasser S. (éd.). *L'agriculture en famille : travailler, réinventer, transmettre*. EDP Sciences, p. 305. DOI : [10.1051/978-2-7598-1192-2.c017](https://doi.org/10.1051/978-2-7598-1192-2.c017)
- Houfort N. et Vallerand R.J.** 2006. La passion envers le travail: les deux côtés de la médaille. 2, p. 14.
- Jacques-Jouvenot D.** 2014. Une hypothèse inattendue à propos du suicide des éleveurs : leur rapport aux savoirs professionnels. *Études rurales*, (193), p. 45-60. DOI : [10.4000/etudesrurales.10006](https://doi.org/10.4000/etudesrurales.10006)
- Jacques-Jouvenot D. et Schepens F.** 2007. Transmettre et reprendre une entreprise : de l'Homo oeconomicus à l'Homo memor: *Revue du MAUSS*, n° 29 (1), p. 377-391. DOI : [10.3917/rdm.029.0377](https://doi.org/10.3917/rdm.029.0377)
- Lamaison P.** 1988. La diversité des modes de transmission : une géographie tenace. *Études rurales*, 110 (1), p. 119-175. DOI : [10.3406/rural.1988.4622](https://doi.org/10.3406/rural.1988.4622)

Lobley M. 2010. SUCCESSION IN THE FAMILY FARM BUSINESS. 13(12), p. 14.

Lourd C. et **Philippe X.** 2019. Les mondes de la passion au travail, par delà « raisons et sentiments ». Le cas de la filière équine: *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, Vol. XXV (60), p. 41-62. DOI : [10.3917/rips1.060.0041](https://doi.org/10.3917/rips1.060.0041)

Macombe C. 2006. Ethique du métier et transmission des exploitations. *La Revue des Sciences de Gestion*, 219 (3), p. 129. DOI : [10.3917/rsg.219.0129](https://doi.org/10.3917/rsg.219.0129)

Mignon S. 2009. La pérennité organisationnelle. Un cadre d'analyse. *Revue française de gestion*, 35 (192), p. 75-89. DOI : [10.3166/rfg.192.75-89](https://doi.org/10.3166/rfg.192.75-89)

Mundler P. et **Rémy J.** 2012. L'exploitation familiale à la française : une institution dépassée ? *L'Homme et la société*, 183-184 (1), p. 161. DOI : [10.3917/lhs.183.0161](https://doi.org/10.3917/lhs.183.0161)

Webographie :

Chardon O., Jauneau Y., Vidalenc J. 2020. *Les agriculteurs : de moins en moins nombreux et de plus en plus d'hommes*. Insee Focus. Disponible sur : https://www.insee.fr/fr/statistiques/4806717#figure3_radio3 (Consulté le 19 janvier 2022).

Notaires.fr. Février 2019. *Pacte Dutreil : transmission d'une entreprise familiale*. Disponible sur : <https://www.notaires.fr/fr/entreprise/transmission-reprise/dispositif-dutreil-et-transmission-dentreprise-familiale> (Consulté le 29 mars 2022).

Direction de l'information légale et administrative. Décembre 2021. *Retraites agricoles : une revalorisation à partir du 1er novembre 2021*. Disponible sur : <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A14999> (Consulté le 7 avril 2022).

DRAAF BFC. Septembre 2021. *Valeur vénale des terres 2020 en Bourgogne-Franche-Comté*. AGRESTE. Disponible sur : <https://draaf.bourgogne-franche-comte.agriculture.gouv.fr/valeur-venale-des-terres-2020-en-bourgogne-franche-comte-a2468.html> (Consulté le 8 avril 2022).

Laconde M-J., Lourd. C. 2017. *L'emploi dans la filière équine*. Cahier d'expert, APECITA. Disponible sur : https://www.apecita.com/uploads/sector/expert_file/619cb7feab72a687277321.pdf (Consulté le 13 juin 2022).

Stats et cartes. IFCE. Disponible sur : <https://www.ifce.fr/ifce/connaissances/stats-et-cartes/> (Consulté le 19 janvier 2022).

Annexes :

Liste des annexes :

Annexe 1 : Organisation de la filière équine	i
Annexe 2 : Guide d’entretiens	ii
Partie commune :	ii
Guide d’entretien à destination des cédants ayant déjà transmis :	ii
Guide d’entretien à destination des exploitants de plus de 55 ans :	iv
Guide pour le repreneur présent :	vi
Annexe 3 : Grille d’analyse des entretiens qualitatifs avec les cédants	vii
Annexe 4 : Présentation des repreneurs :	viii
Annexe 5 : Analyse des entretiens avec les cédants	x
Annexe 6 : Présentation du tableau d’analyse des hypothèses et de la méthodologie employée :	xiv
Annexe 7 : Présentation des conseillers en lien avec la transmission :	xvi

Liste des figures

<i>Figure 1: Schéma de l’organisation de la filière équine</i>	<i>i</i>
--	----------

Liste des tableaux

<i>Tableau 1: Grille d’analyse des entretiens</i>	<i>vii</i>
<i>Tableau 2: Analyse des entretiens avec les cédants</i>	<i>x</i>
<i>Tableau 3 : Correspondances des entretiens aux hypothèses</i>	<i>xv</i>
<i>Tableau 4: Présentation des professionnels de la transmission interrogés et les organismes dans lesquels ils travaillent</i>	<i>xvi</i>

Annexe 1: Organisation de la filière équine

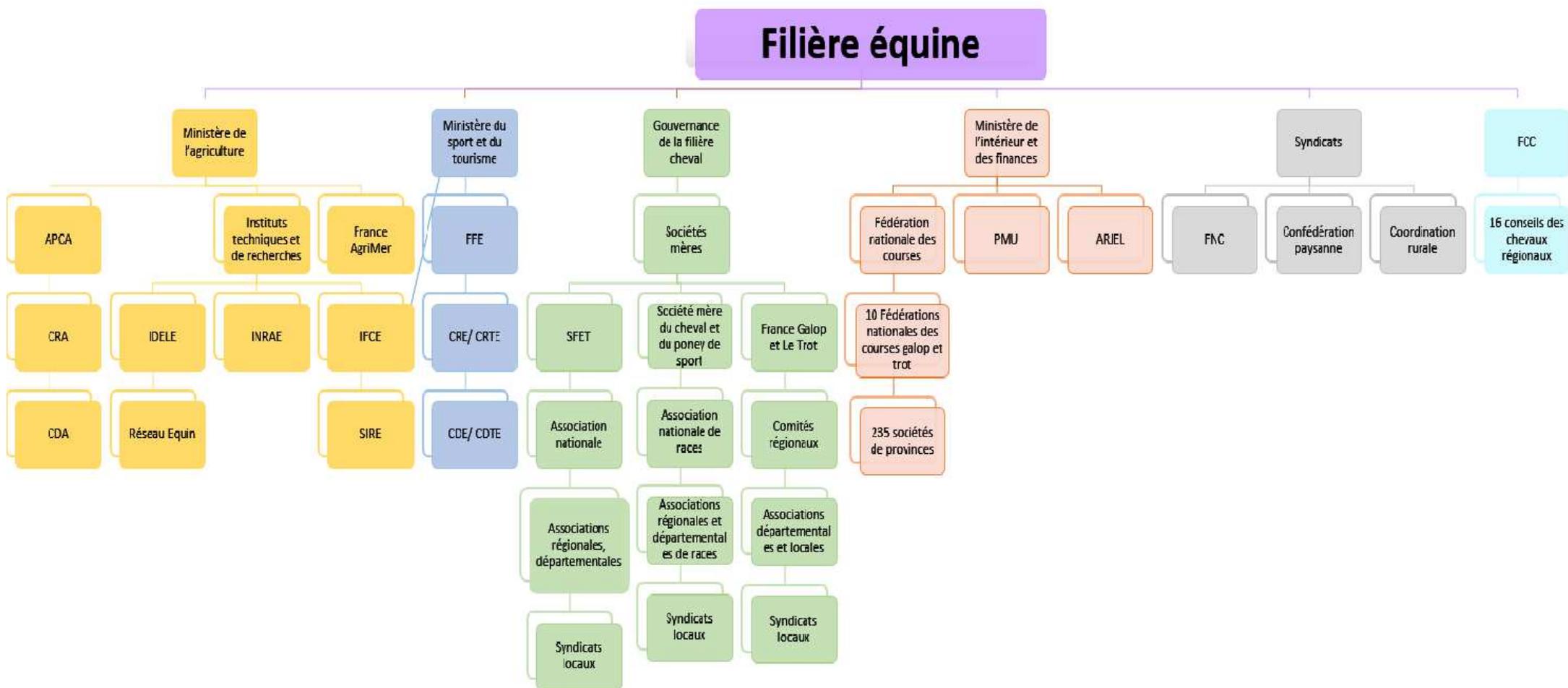


Figure 8: Schéma de l'organisation de la filière équine

Annexe 2 : Guide d'entretiens

Partie commune :

Nom – Prénom :

Date :

Lieu du rendez-vous :

Durée :

Remarque :

Présentation du projet :

Bonjour, je vous remercie de m'accorder du temps pour cet entretien. Cette étude initiée Conseil du Cheval, la Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire et de la région Bourgogne-Franche-Comté, a pour objectif de comprendre les leviers et les freins liés à la transmission des exploitations équinés en Bourgogne-Franche-Comté. C'est dans le cadre de mon mémoire de fin d'étude d'ingénieur agronome que la réalisation de cette étude m'a été confiée. L'enjeu de cette étude est de pouvoir apporter un éclairage nouveau aux professionnels agricoles et aux décideurs publics.

Pour commencer je souhaiterais savoir si vous m'autorisez à enregistrer notre entretien. Je précise que celui-ci est anonyme et ne sera pas diffusé.

Guide d'entretien à destination des cédants ayant déjà transmis :

Fiche d'identité du cédant :

Avant de commencer à parler de la transmission, pouvez-vous me raconter comment vous êtes devenu éleveur de chevaux (à adapter aux structures enquêtés)

- Quel est votre parcours professionnel (date d'installation, activité principale ou secondaire, date de transmission) ?
- Quels sont vos formations et quels diplômes possédez-vous ?
- Avez-vous exercé seul cette activité ou en famille ? (relance sur le conjoint et enfants. Si enfants, se sont-ils été intéressés à cette activités ? Qu'elle activité exercent-ils ?)

Hypothèse 1 : Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation.

- Pouvez-vous me parler de l'exploitation que vous avez transmise ? Quelles sont les activités que vous proposiez ?
- Pourriez-vous me parler de votre cheptel ? Combien de chevaux possédiez-vous ?
- Avec le recul, comment qualifieriez-vous les bâtiments et infrastructures que vous possédiez ?

- Combien aviez-vous d'hectares à votre disposition ? Avec le recul, diriez-vous que par rapport à votre activité cela était-il suffisant ? (relance : Auriez-vous un ordre d'idée du prix moyen de l'hectare dans votre secteur ?)
- Aviez-vous de la main d'œuvre ? (salarisée, bénévole, familiale)
- Comment qualifieriez-vous la santé économique de votre exploitation ? Vous souvenez-vous de certains critères ? (EBE / PB, prélèvements privés)
- Pouvez-vous m'expliquer comment vous organisiez votre travail ? Aviez-vous des jours de repos (congés et journées uniquement d'astreinte) dans la semaine ? Combien ?
- Quelles étaient vos relations avec vos clients ? Comment les qualifieriez-vous ? Etaient-ils réguliers ?
- Le territoire sur lequel vous étiez installé était-il propice à vos activités ? (commercialisation, infrastructures, pairs, concurrence)
- Au-delà de votre activité professionnelle comment perceviez-vous le territoire ? (éducation, commerces, qualité de vie, etc.)
- Faisiez-vous parti d'association, de syndicat ? Comment qualifieriez-vous votre intégration dans le milieu professionnel équin ?
- Etiez-vous intégré au monde agricole ? Comment le perceviez-vous ?

Hypothèse 2 : L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe.

- Comment avez-vous vécu votre transmission ? (Relance : comment définiriez-vous la « transmission » ?)
- Quels sont les trois adjectifs que vous utiliseriez pour décrire le processus de transmission ?
- A partir de quand avez-vous commencé à penser à transmettre ? Quel a été l'élément ou l'évènement déclencheur ? Quelles ont été les étapes par lesquelles vous êtes passés ? (Aviez-vous commencé le processus de transmission en amont de la date à laquelle vous pouviez prétendre à vos droits à la retraite ?)
- Comment a réagi votre environnement familial et professionnel à l'annonce de votre souhait de transmettre ? Etait-il impliqué ? (dispute, effacement, prise de position)
- Aviez-vous réfléchi à ce que vous souhaitiez faire après votre départ en retraite (loisirs, activités) ? Comment vous sentez-vous aujourd'hui après avoir transmis ? Avez-vous un hobby ?

Hypothèse 3 : La transmission accompagnée est un levier pour transmettre.

- Quels étaient vos besoins pour vous aider à transmettre ?
- Vous sentiez-vous soutenu par votre environnement personnel et professionnel dans le cadre de votre transmission ? Comment qualifieriez-vous ce soutien ?
- Avez-vous été accompagné pour votre transmission ? Comment les avez-vous choisis ? En êtes-vous satisfait ? Comment qualifieriez-vous votre accompagnement ?
- Des outils (par exemple RDI) vous ont-ils été proposés pour vous aider dans votre transmission ? Lesquels ? (si n'évoque pas le RDI : relancer dessus : Que vous apportent-ils ? En êtes-vous satisfait et pourquoi ?)

- Avec le recul, pour vous quels ont été les freins et les leviers lors de la transmission de votre exploitation ?

Hypothèse 4 : Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis.

- Aviez-vous des attentes vis-à-vis de votre repreneur ? (y avait-il des points très importants pour vous vis-à-vis du devenir de votre exploitation : ce que vous vouliez ou ne vouliez pas, absolument ?) = critères non négociables.
- Aviez-vous fait estimer votre exploitation ? Par qui ? Comment ? Finalement à quel prix avez-vous vendu votre exploitation ?
- Comment avez-vous trouvé votre repreneur ? Comment s'est passé le passage de relai (conseils auprès du repreneur, transmission de savoir, de clientèle, place sur l'exploitation, conseil ...)
- Comment qualifieriez-vous la relation que vous avez avec votre repreneur ? Etes-vous toujours impliqué sur l'exploitation ou auprès du repreneur après la phase de transmission (aide familiale, coup de main occasionnel, autre) ?
- Quel serait pour vous le meilleur conseil à donner à un repreneur ?
- Comment percevez-vous la transmission au sein de la filière équine ? Existe-il des différences pour vous avec la transmission dans les autres filières agricoles ?

Guide d'entretien à destination des exploitants de plus de 55 ans :

Fiche d'identité du cédant :

Avant de commencer à parler de la transmission, pouvez-vous me raconter comment vous êtes devenu éleveur de chevaux (à adapter aux structures enquêtés)

- Quel est votre parcours professionnel (date d'installation, activité principale ou secondaire, date envisagée de transmission) ?
- Quels sont vos formations et quels diplômes possédez-vous ?
- Exercez-vous seul cette activité ou en famille ? (relance sur conjoint et enfants. Si enfants, se sont-ils été intéressés à cette activité ? Que font-ils ?

Hypothèse 1 : Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation.

- Pouvez-vous me parler de votre exploitation ? Quelles sont les activités que vous proposez ?
- Pourriez-vous me parler de votre cheptel ? Combien de chevaux possédez-vous ?
- Comment qualifieriez-vous les bâtiments et infrastructures que vous possédez ? Correspondent-ils à vos besoins ?
- Combien avez-vous d'hectares à votre disposition ? Diriez-vous que par rapport à votre activité cela est suffisant ? Avez-vous eu des difficultés à en trouver ? (Relance : est-ce toujours le cas ? Quels sont les freins ?)

- Avez-vous de la main d'œuvre ? (salariée, bénévole, familiale)
- Comment qualifieriez-vous la santé économique de votre exploitation ? (EBE / PB, prélèvements privés)
- Pouvez-vous m'expliquer comment vous organisez votre travail ? Avez-vous des jours de repos (congrés et journées uniquement d'astreinte) dans la semaine ? Combien ?
- Quelles sont vos relations avec vos clients ? Comment les qualifieriez-vous ? Sont-ils réguliers ?
- Le territoire sur lequel vous êtes est-il propice à vos activités ? (commercialisation, infrastructures, pairs, concurrence)
- Au-delà de votre activité professionnelle comment percevez-vous le territoire ? (éducation, commerces, qualité de vie, etc.) Faites-vous parti d'association, de syndicat ? Comment qualifieriez-vous votre intégration dans le milieu professionnel équin ?
- Êtes-vous intégré au monde agricole ? Comment le percevez-vous ?

Hypothèse 2 : L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe.

- Comment avez-vous vécu votre transmission ? (Relance : comment définiriez-vous la « transmission » ?)
- A partir de quand avez-vous commencé à penser à transmettre ? Quel a été l'élément ou l'évènement déclencheur ? Quelles ont été les étapes par lesquelles vous êtes passées ?
- A partir de quand pouvez-vous prétendre à vos droits à la retraite ?
- Comment a réagi votre environnement familial et professionnel à l'annonce de votre souhait de transmettre ? Était-il impliqué ? (dispute, effacement, prise de position)
- Quels étaient vos besoins pour vous accompagner dans votre transmission ?
- Avez-vous réfléchi à ce que vous souhaitiez faire après votre départ en retraite (loisirs, activités) ? Comment vous sentez-vous aujourd'hui après avoir transmis ? Avez-vous un hobby ?

Hypothèse 3 : La transmission accompagnée est un levier pour transmettre.

- Vous sentez-vous soutenu par votre environnement personnel et professionnel dans le cadre de votre transmission ? Comment qualifieriez-vous ce soutien ?
- Avez-vous été accompagné pour votre transmission ? Comment les avez-vous choisis ? En êtes-vous satisfait ? Comment qualifieriez-vous votre accompagnement ?
- Des outils (par exemple RDI) vous ont-ils été proposés pour vous aider dans votre transmission ? Lesquels ? (si n'évoque pas le RDI : relancer dessus. Que vous apportent-ils ? En êtes-vous satisfait et pourquoi ?)

- Pour vous quels sont les freins et les leviers qui sont présent aujourd'hui pour la transmission de votre exploitation ?

Hypothèse 4 : L'exploitation transmise doit correspondre à la demande existante.

- Avez-vous des attentes vis-à-vis de votre repreneur ? (Y a-t-il des points très importants pour vous vis-à-vis du devenir de votre exploitation : ce que vous voulez ou ne voulez pas, absolument ?)
- Avez-vous fait estimer votre exploitation ? Par qui ? Comment ?

Si repreneur identifié :

- Comment avez-vous trouvé votre repreneur ? comment se passe le passage de relais (conseils auprès du repreneur, transmission de savoir, de clientèle ...)
- Comment qualifieriez-vous la relation que vous avez avec votre repreneur ?
- Quel serait pour vous le meilleur conseil à donner à un repreneur ?
- Comment percevez-vous la transmission au sein de la filière équine ? Existe-t-il des différences pour vous avec la transmission dans les autres filières agricoles ?

Conclusion :

Nous arrivons au terme de notre entretien, auriez-vous quelque chose à rajouter ? Une remarque, une précision ?

Remerciements.

Guide pour le repreneur présent :

Pouvez-vous expliciter votre projet d'installation ? Avec quel financement ? Choix de l'exploitation ?

- Parcours ? Situation familiale ?
- Comment avez-vous fait le choix de l'exploitation ? Quels sont pour vous les avantages et les inconvénients ?
- Avez-vous eu des difficultés à trouver une exploitation ?
- Quels outils avez-vous utilisés ?
- Quels étaient pour vous le(s) critère(s) non-négociable(s) ?
- Le cédant vous a-t-il influencé dans ce choix ?
- Comment c'est passé le processus de financement pour votre reprise ?

Conclusion :

Nous arrivons au terme de notre entretien, auriez-vous quelque chose à rajouter ? Une remarque, une précision ?

Remerciements.

Annexe 3 : Grille d'analyse des entretiens qualitatifs avec les cédants

La grille d'analyse utilisée pour l'analyse des entretiens avec les cédants est présentée ci-dessous :

Tableau 5: Grille d'analyse des entretiens

Hypothèses		Éléments questionnés
Hypothèse 1 : Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation	Parcours/expérience	Formation scolaire
		Expérience pro
		Situation personnelle
	Entreprise	Ateliers de productions / Activités
		Cheptel
		Localisation géo
		Statut juridique
		Surface
		Main d'œuvre
		Bâti
		Organisation du travail
	Economie	
	Territoire	Perception du territoire
Clientèle		
Association / Syndicat		
Lien agri		
Hypothèse 2 : L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe	Réflexion	Définition de la transmission
		Date transmission
		Evènement déclencheur
	Environnement	Environnement familial
		Environnement professionnel
	Besoins	Objectifs / Envie pour la retraite
Besoins (surface / compléments)		
Hypothèse 3 : La transmission accompagnée est un levier pour transmettre	Accompagnement	Par qui
		Quoi
		Comment
		Satisfaction
		Outils
Hypothèse 4 : Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis.	Attentes	Activités
		Formations
		Prix / Valorisation
	Métier	Perception
	OUVERTURE PERSPECTIVES	Piste pour faciliter la transmission
		Remarques

Annexe 4 : Présentation des repreneurs :

Trois repreneurs ont été interrogés dans le cadre de cette étude, le but étant d'avoir également leur ressenti sur la transmission, effective ou en cours.

Leurs profils sont détaillés ci-dessous :

Antoine est le fils d'Éric et Marie. Antoine a un baccalauréat STAV (Sciences et Technologie de l'Agronomie et du Vivant) ainsi qu'un BTS ACSE (Analyse, Conduite et Stratégie de l'Entreprise Agricole), il est également en train de passer un BPJEPS. Il souhaite reprendre l'exploitation familiale avec son plus frère cadet qui a lui un baccalauréat professionnel agricole. L'horizon envisagé pour la reprise est de 5 à 10 ans. Il est par ailleurs d'ores et déjà impliqué sur l'exploitation, dans le travail mais également dans la prise de décisions. Le fait d'avoir fait des études agricoles lui semble pertinent pour son installation et lui a permis de « voir ce qu'il se faisait ailleurs » Extrait d'entretien d'Antoine.

Par rapport à ses parents, lui, souhaite se dégager plus de temps pour sa vie personnelle. C'est un objectif majeur pour lui. L'installation avec son frère semblerait pouvoir lui permettre. La construction du nouveau bâtiment, mécanisable et permettant de manipuler les chevaux facilement est aussi un point positif pour cet objectif. Il a par ailleurs participé à sa conception, en s'inspirant notamment de ce qu'il a vu pendant ses études.

Il a débuté l'accompagnement avec la Chambre d'agriculture en vue de son installation prochaine et est satisfait de celui-ci. Cela lui permet de se renseigner en amont pour prendre selon lui les bonnes décisions.

Clarisse, repreneur HCF d'Arthur. Clarisse possède un BPJEPS et a fait ses études dans le milieu équin. Avant de reprendre la structure d'Arthur, elle possédait auparavant un centre-équestre à 20 km. Celui-ci, était trop petit pour son activité et notamment à cause du foncier disponible. Elle souhaitait en conséquence pouvoir s'agrandir et se développer. Lorsqu'elle a entendu parler de l'arrêt d'Arthur, elle est allée le voir et a visité son exploitation. Celle-ci lui convenait parfaitement, proche de sa clientèle existante, cela lui permettait de recommencer avec la plupart de ses cavaliers et le bassin de clientèle était intéressant. Concernant les infrastructures et les bâtiments, tout était aux normes et bien entretenu. Le contact avec Arthur était fluide, mais dans un premier temps, ils n'ont pas réussi à se mettre d'accord sur un prix. Chacun a donc fait des concessions et ils ont pu trouver un compromis. Tout bien considéré, Clarisse regrette un peu de ne pas avoir été accompagnée dans cette phase « j'aurais aimé que quelqu'un m'accompagne, fasse une estimation plus précise de l'exploitation » Extrait d'entretien de Clarisse. La transmission, c'est globalement bien déroulée, mais son accompagnement aurait pu être bénéfique selon elle.

Thomas, fils de Stéphanie. Thomas a un baccalauréat professionnel CGEA (Conduite et Gestion de l'Entreprise Agricole) ainsi qu'un BTS ACSE. Son grand frère est déjà installé sur

l'exploitation familiale et il a travaillé à l'extérieur en attendant qu'une place se libère dans le GAEC. Son travail à l'extérieur l'a amené à travailler dans le commerce de produit médical, cette expérience a été très enrichissante de son point de vue. Il indique que cela favorise une prise de recul et d'être réellement conscient de ce que représente l'installation sur une exploitation. Ainsi, il a pu faire le choix de s'installer « en toute connaissance de cause » Extrait d'entretien de Thomas. Son installation sera effective dans un an. Il est revenu travailler sur l'exploitation depuis un an afin de pouvoir la préparer sereinement et faire ses démarches PPP. L'installation à plusieurs lui paraît pertinente pour le partage de la charge de travail et pouvoir prendre du temps en dehors de l'exploitation. Les activités complémentaires permettent d'assurer un revenu plus stable.

Annexe 5 : Analyse des entretiens avec les cédants

Tableau 6: Analyse des entretiens avec les cédants

PROFILS :		PROFIL 1						PROFIL 2						PROFIL 3		PROFIL 4	
NOMS :		PAUL	ERIC	SYLVIE	FRANCK	LAURENT	ARTHUR	HENRI	PIERRE	PHILIPPE	DAVID	MAXIME	STEPHANIE	KARINE	ELISE	MATHILDE	CLAUDE
Parcours/expérience	Eléments questionn																
	Formation scolaire	Agricole	Agricole	ATE	Agricole + enseignant en tourisme équestre	Agricole	Comptabilité	Agricole	Agricole	Agricole	Agricole	Brevet d'Etat d'enseignement sportif	CAP Coiffure	Comptabilité / BPJEPS	CGEAH	BTA + BTS PA + BE d'équitation	Agricole
	Expérience pro avant installation	Salarié agricole	Salarié Agricole	Tourisme équestre	Salarié agricole et tourisme équestre	Salarié agricole	Fonctionnaire	Aide familiale	Aide familiale	Salarié agricole, fromagerie et chauffeur poids-lourd	Aide familial	Cavalière	Coiffeuse	Directrice EPAHD	Monitrice	Monitrice	Salarié agricole
Situation personnelle	Marié et 3 enfants	Marié et 3 enfants	Marié	Marié et 4 enfants	Marié et un enfant	Marié	2 enfants	Marié 2 enfants	Récemment divorcé et 2 enfants	Marié et 2 enfants	Marié 2 enfants	Marié et 2 enfants	1 enfant	Célibataire sans enfants	Célibataire sans enfants	Marié et 3 enfants	
Entreprise	Ateliers de productions / Activités	Centre-équestre et élevage + grandes cultures	Elevage de chevaux de sport + pension et travail des chevaux	Centre équestre tourné vers le loisir + gîte d'étape, auberge / bar + élevage	Tourisme équestre en France et à l'étranger + élevage de chevaux d'endurance	Polyculture élevage bovins et équins + Centre équestre	Centre équestre + petit élevage chevaux de sport	Elevage de chevaux de sport + pensions et commerce de chevaux. Elevage bovin	Elevage de chevaux de sport + centre d'insémination + cultures+ pension	Elevage de chevaux de traits comtois, travaille et valorisation des chevaux + pensions + élevage d'Aubrac en vente directe + étalonnage	Elevage bovins laitiers en comté + chevaux comtois	Centre équestre + élevage	Polyculture élevage et élevage de chevaux de courses	Centre-équestre	Elevage de chevaux de sport et pension	Centre équestre et élevage formatrice dans un CFA	Elevage de chevaux de courses et de bovins charolais
	Cheptel	140 équidés	100 équidés	28 équidés	136 équidés	60 équidés	40 équidés	50 équidés	55 équidés	93 équidés	45 équidés	42 équidés	10 équidés	45 équidés	30 équidés	58 équidés	10 équidés
	Localisation géo	Mâconnais	Chalonnais	Charollais	Morvan	Morvan	Proche de Besançon	Clunysois	Périphérie de Dijon	Proche de Besançon	Proche de Besançon	Nord Côte d'Or	Charollais	Puisaye	Périphérie de Auxerre	Périphérie de Valdahon	Charollais
	Surface	120 ha dont 60 ha en propriété	80 ha dont 40 ha en propriété	20 ha dont 17 ha en propriété	104 ha dont 66 ha en propriété	270 ha en propriété	20 ha en propriété	100 ha dont 60 en propriété	220 ha dont 60 ha en propriété	40 Ha dont 20 ha en propriété	100 ha dont 30 ha en propriété	40 ha dont 15 en propriété	250 ha dont 50 ha en propriété	15 ha dont 2 ha en propriété	17,3 ha (précaire) dont 0,5 ha en propriété	33ha dont 30 en propriété	40 ha en propriété
Main d'œuvre	6 à 11 ETP : 3 exploitants + 3 salariés + saisonnier(s)	4,5 ETP : 2 exploitants + 2 salariés + 0,5 bénévoles	1,5 ETP : exploitant + aide familiale	5,5 ETP : 2 exploitants + 3 salariés + saisonnier(s)	3 ETP : exploitant + 1 salarié + apprentis	1 ETP exploitant	2,5 ETP : exploitant + salarié + aide familiale	5,75 ETP : exploitant + 3 salariés + 2 apprentis + 0,75 bénévoles	1,75 ETP : exploitant + aide familiale	1,25 ETP : exploitant + aide familiale	2,5 ETP : exploitant + un salarié + 0,5 aide familial	4,25 ETP : 3 exploitants + 1,25 salarié	2,5 ETP : 1,5 exploitant + 1 salarié	1 ETP exploitant	3 ETP : exploitant + salarié + 2 apprentis	1 ETP exploitant	

Grille d'analyse entretiens qualitatifs :																	
PROFILS :		PROFIL 1						PROFIL 2						PROFIL 3		PROFIL 4	
NOMS :		PAUL	ERIC	SYLVIE	FRANCK	LAURENT	ARTHUR	HENRI	PIERRE	PHILIPPE	DAVID	MAXIME	STEPHANIE	KARINE	ELISE	MATHILDE	CLAUDE
	Bâtiments	Investissements + mécanisation	Bâtiment construit en 2017 : maintenir l'attractivité	Peu de bâtiments + mécanisation + mise aux normes	Bâtiments entretenus + mécanisation + fonctionnels	Manège couvert avec logement / 15 boxes démontables non mécanisables	Adapté pour travailler seul (mécanisation, sécurité)	Investissements réalisés pour rendre les bâtiments fonctionnels	30 boxes récents + petites stabules + hanagrs de stockage + une carrière de 50x30 arrosé et un petit manège	Bâtiments neufs, attractif pour les clients + mécanisable (bâtiment élevage, manège couvert, boxes)	Stabulation mécanisable	Stabulation principe d'écurie active + boxes mécanisables + carrière	Un petit bâtiment d'élevage avec boxes de poulinage	Bâtiments vieillissants en cours de rénovation pour mécanisation	Bâtiments vieillissants, anciens boxes non mécanisables	Investissement régulier pour l'accueil et l'entretien des bâtiments	Bâtiment d'élevage neuf entièrement mécanisable
	Organisation	Importance des salariés et de l'organisation. A plusieurs donc possibilité de prendre du temps pour chacun	Beaucoup de travail. Souhait que la nouvelle génération puisse s'organiser autrement. Gain de temps sur la mécanisation	Difficile depuis le départ des salariés, moins de temps personnel	Beaucoup de travail, grosse saison de mai à fin octobre + en hiver manifestation tous les 15 jours + importance des salariés	Correcte	Fermeture annuelle pour congés seulement du travail d'astreinte. Privilégié l'équilibre.	Travail à plusieurs, fait parti du service de remplacement	Toujours souhaité travailler avec des salariés et en famille pour passer du temps ensemble.	Pas optimisée, en cours de changement avec l'association future	Avoir du temps pour le temps associatif / syndicat	Partage des tâches		Complicé avec le changement de site + beaucoup de travaux	Travail d'astreinte journalier	Pas de congés + délégation très difficile	Equilibre vie personnelle / vie professionnelle + importance de passer du temps pour le syndicat d'élevage
	Economie	Complémentarité des activités permettant un bon fonctionnement	Bon	Fluctuation de la trésorerie avec la saisonnalité touristique mais complément avec CE	Bon	Bon	Bon	Complémentarité des activités permettant un bon fonctionnement	Fond de roulement avec les céréales + très bonne valorisation des chevaux	Bonne valorisation des chevaux + pension bien valorisée	Augmentation du prix de vente des chevaux, besoin du complément des activités	Bon	Complémentarité des activités + chevaux gagnants	Gros investissements avec le changement de site fragilisant l'économie	Très difficile	Bon	Bon
	Engagement associatif / politique	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	NON	OUI	OUI
	Origines agricoles	OUI	OUI	NON	OUI	OUI	NON	OUI	OUI	OUI	OUI	NON	OUI	NON	NON	NON	OUI
	Durée de la réflexion :	Longue	Longue	Moyenne	Longue	Longue	Longue	Courte	Courte	Longue	Courte	Courte	Moyenne	Courte	Courte	Courte	Moyenne

PROFIL 1						PROFIL 2						PROFIL 3		PROFIL 4	
PAUL	ERIC	SYLVIE	FRANCK	LAURENT	ARTHUR	HENRI	PIERRE	PHILIPPE	DAVID	MAXIME	STEPHANIE	KARINE	ELISE	MATHILDE	CLAUDE

Réflexion	Situation actuelle :	Transmis	En préparation	En recherche	Transmis	Transmis	Transmis	Transmis	Transmis	En cours	Transmis	Transmis	En cours	En cours	En recherche	Non envisagée	Non envisagée
	Evènement déclencheur :	Retraite épouse	Non concerné	Fatigue (80 et 67 ans) et départ de leur salariés	Droit à la retraite	Droit à la retraite	Problèmes de santé	Droit à la retraite	Droit à la retraite	Départ associé + vieillissement	Installation complète du fils	Installation de sa fille	Droit à la retraite	Déménagement du site de l'exploitation	Problème de santé	Non concerné	Non concerné
	Soutient	Soutient familial :	Oui	Oui	/	Oui	Oui	/	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non renseigné	Non renseigné
Soutient professionnel :	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Dans le maintien de l'activité	Dans le maintien de l'activité
Besoins	Objectifs / Envie pour la retraite identifiées	Accompagner ses enfants	Continuer à travailler	Voyage	Voyager et continuer à travailler	Aider	Elevage de chevaux	Bénévole dans les syndicats d'élevage	Continuer à travailler	Loisirs	Elevage de chevaux	Continuer de coacher	Famille	Loisirs	Non renseigné	Non concerné	Non concerné
	Besoins	Complément de revenus	Maison	Maison	Complément de revenus	Complément de revenus	Continuer une activité	Non renseigné	Complément de revenus	Non renseigné	Parcelle de subsistance	Non identifié	Complément de revenus	Complément de revenus	Maison	Non concerné	Non concerné
Repreneur :	3 CF	2 CF	Non défini	HCF salarié	NIMA	HCF	CF	CF	HCF	CF	CF	CF	CF	CF	Non identifié	Non identifié	Non identifié
Accompagnement	Qui	Notaire + Juriste	CA	Agence immobilière + CA	Cabinet comptable + Juriste + Notaire	Notaire + Juriste	Pas accompagné	CA + Cabinet comptable	Cabinet comptable + CA	CA + Notaire + Cabinet comptable	Pas accompagné	Juriste	Juriste + Cabinet comptable	CA	CA + Agence immobilière	CA	Pas accompagné
	Quoi	Montage juridique et fiscaux	Montage juridique et fiscaux + installation	Estimation + RDI + annonce immobilière	Montage juridique et fiscaux	Montage juridique et fiscaux	Non concerné	Pour l'installation + fiscalité	Montage juridique et fiscaux + installation	Installation + juridique + estimation des parts	Non concerné	Juridique	Montage juridique et fiscaux	Installation	RDI + estimation + annonce immobilière	Estimation	Non concerné
	Satisfaction	Bonne	Bonne	Bonne	Correcte	Bonne	Non concerné	Correcte	Bonne	Manque de soutien sur le foncier	Non concerné	Correcte	Correcte	Non satisfait	Non satisfait	Non satisfait	Non concerné

PROFIL 1						PROFIL 2						PROFIL 3		PROFIL 4			
PAUL	ERIC	SYLVIE	FRANCK	LAURENT	ARTHUR	HENRI	PIERRE	PHILIPPE	DAVID	MAXIME	STEPHANIE	KARINE	ELISE	MATHILDE	CLAUDE		
Attentes	Attentes	Continuité des activités	Continuité des activités	Continuité des activités	Continuité des activités	Continuité des activités	Connaitre le repreneur	Continuité des activités	Continuité des activités	Compatibilité avec le repreneur	Persistance de l'activité équine	Développement de la structure	Persistance de l'activité équine	Non identifié	Vente du site	Non concerné	Non concerné
	Formations	Agricoles + Equestres	Agricoles + Equestres	Tourisme équestre	Tourisme équestre	Agricoles	Equestres	Agricoles	Agricoles	Non concerné	Non identifié	Equestre	Agricoles	Agricoles + Equestres	Non concerné	Non concerné	Non concerné
	Prix / Valorisation	Faciliter la reprise	Faciliter la reprise	Permettre le rachat d'une maison	Faciliter la reprise	Faciliter la reprise	Valoriser l'entreprise	Faciliter la reprise	Faciliter la reprise	Prix estimé	Favoriser la reprise	Favoriser la reprise	Favoriser la reprise	Favoriser la reprise	Valeur immobilière	Non concerné	Non concerné
Métier	Perception	Bonne	Bonne	Bonne	Mitigée	Bonne	Très bonne	Mitigée	Mitigée	Bonne	Bonne	Bonne	Bonne	Mitigée	Négative	Très bonne	Bonne
OUVERTURES / PERSPECTIVES	Piste pour faciliter la transmission	Préparation + Concession + Passage de relais	Préparation + Anticipation	Préparation + Anticipation	Augmenter le montant de la retraite + Superficie plus importante de la parcelle de subsistance	Préparation + Concession + Passage de relais	Dimensions proportionnées de l'exploitation	Améliorer la solidarité dans la filière	Etre réaliste + Se diversifier	Faciliter l'accès au foncier	Maillure reconnaissance de l'appartenance à l'agricole	Non identifié	Non identifié	Améliorer le soutien à la filière	Non identifié	Améliorer la formation	Diversification + lien entre les filières agricoles
	Freins à la transmission	Coût + soutien des banques	Coût	Formation + Coût	Montant de la retraite + Accès au foncier	Coût + Manque de préparation	Coût + Concurrence	Coût	TVA + Marché fluctuant	Accès au foncier + Coût	Reconnaissance du cheval dans la PAC	Coût	Coût + Accès au foncier	Coût + Accès au foncier + Manque de soutien	Coût + Frilosité des banques	Coût + Manque de repreneurs formés	Coût

Annexe 6 : Présentation du tableau d'analyse des hypothèses et de la méthodologie employée :

Le tableau utilisé pour l'analyse des entretiens par rapport à aux hypothèses formulées se base sur les entretiens de 12 cédants. Les deux cédants ayant indiqué ne pas être impliqué dans un processus de transmission à l'heure actuelle ne sont pas comptabilisés. En effet, nous souhaitons mettre en évidence à travers les hypothèses les leviers de la transmission ainsi cela ne nous a pas paru pertinent d'exploiter leurs entretiens dans le cadre de cette analyse. Les 2 cédant n'ayant pas de repreneur identifiés ont eux aussi été retirées de notre panel pour comptabiliser les cas de cédant répondant à l'hypothèse. N'ayant pas de transmission en cours, car sans repreneur, on ne peut pas dire si oui ou non, ils valident les hypothèses.

4 catégories de cas de cédants ont été mises en place. Dans un premier temps, ils ont été classés en fonction de leur avancé dans le processus de transmission, soit ayant transmis ou en cours de transmission. Puis classé en fonction de si, le cas de cédant validait l'hypothèse ou non. Par exemple, le cas d'un cédant possédant une entreprise viable et vivable qui se transmet ou est en cours de transmission valide notre hypothèse. Si on reprend le même cas, mais que celui-ci se trouve sans repreneur, on peut considérer que cela rejette notre hypothèse. A contrario, si le cas est celui d'un cédant qui ne possède pas une exploitation viable et vivable et qu'il n'a pas de repreneur, on peut considérer que cela vient appuyer notre hypothèse. Concernant la viabilité et vivabilité de l'entreprise, comme expliqué dans les limites de notre étude, les bilans comptables n'ont pas pu être récupérés afin d'obtenir une analyse chiffrée de celle-ci. La vision pouvant être subjective des cédants sur la viabilité et la vivabilité de leur entreprise a ainsi été utilisé pour l'analyse. Cela ajoute donc un biais à cette étude et représente une analyse basée sur un échantillon de 14 cédants. Le classement dans les autres hypothèses, c'est également fait à partir des réponses des cédants, des démarches qu'ils ont effectuées, du fait de faire appel à un accompagnement et des retours qu'ils ont eus sur leur exploitation de la part de repreneur.

Variables utilisés pour la construction du tableau :

- Hypothèse 1 : avis du cédant sur la viabilité et la vivabilité
- Hypothèse 2 : démarche(s) entreprise(s) et cheminement de la réflexion
- Hypothèse 3 : accompagnement et satisfaction

- Hypothèse 4 : relation avec le repreneur, discussions sur le prix

Tableau 7 : Correspondances des entretiens aux hypothèses

	Hypothèse 1 : Une entreprise viable et vivable est un levier facilitateur pour la transmission de l'exploitation	Hypothèse 2 : L'exploitant est proactif dans la préparation de sa transmission et l'anticipe	Hypothèse 3 : La transmission accompagnée est un levier pour transmettre	Hypothèse 4 : Une exploitation qui se transmet implique une adéquation entre l'offre et la demande, pouvant découler de compromis.	Etat de la transmission
PAUL	Oui	Oui	Oui	Oui	Transmis : familiale
ERIC	Oui	Oui	Oui	Oui	En cours : familiale
FRANCK	Oui	Oui	Oui	Oui	Transmis : HCF
LAURENT	Oui	Oui	Oui	Oui	Transmis : HCF
ARTHUR	Oui	Oui	Non	Oui	Transmis : HCF
HENRI	Oui	Oui	Oui	Oui	Transmis : familiale
PIERRE	Oui	Oui	Oui	Oui	Transmis : familiale
PHILLIPE	Oui	Oui	Oui	Oui	En cours : HCF
DAVID	Oui	Oui	Non	Oui	Transmis : familiale
STEPHANIE	Oui	Oui	Oui	Oui	En cours : familiale
KARINE	Oui	Oui	Oui	Oui	En cours : familiale

Annexe 7 : Présentation des conseillers en lien avec la transmission :

Les professionnels (anonymisés) en lien avec la transmission interrogés sont présentés ci-dessous :

Tableau 8: Présentation des professionnels de la transmission interrogés et les organismes dans lesquels ils travaillent

INTERLOCUTEURS :	ENTREPRISE :
LAURA	Conseillère transmission en Chambre d'agriculture
JUSTINE	Conseillère transmission en Chambre d'agriculture
ISABELLE	Conseillère transmission en Chambre d'agriculture
CAROLE	Conseillère transmission en Chambre d'agriculture
FLORENCE	Conseillère transmission en Chambre d'agriculture
VERONIQUE	Conseillère à la SAFER, référente équin
PHILIPPE	Conseiller à la SAFER
ALEXANDRE	Référent installation au Crédit Agricole
PAULINE	Animatrice JA (Jeunes Agriculteurs)

