

et demande



P. LE DOUARIN

▲ **LAURENCE CHÈZE**, conseillère transmission-installation dans le Morbihan. « Avoir des candidats en production avicole standard n'est pas du tout évident. »

pourquoi, car des solutions alternatives au plan d'épandage existent. » La taille de l'atelier joue également. « Pour une question de rentabilité, trois poulaillers seront beaucoup plus simples à céder qu'un seul, sauf s'il a du foncier. Il est également assez difficile de céder une exploitation mixte (lait-volaille fréquent) à une personne seule, sauf si l'atelier avicole est arrêté et reconverti. » Enfin, le secteur avicole souffre d'un manque de médiatisation positive auprès des candidats potentiels. « Ce serait un plus de passer des annonces dans des journaux généralistes, estime Laurence Chèze. Et pourquoi pas dans des pôles emploi? Beaucoup de personnes seraient sans doute intéressées, mais elles ignorent tout des opportunités et des métiers de la volaille. Bien sûr, il faut être motivé et avoir le sens animalier. J'ai eu le cas d'un salarié qui voulait se reconvertir et a repris l'élevage de futures reproductrices de son voisin. La première chose à faire quand on veut transmettre, c'est d'en parler beaucoup autour de soi, et pas uniquement dans le milieu agricole. » ■ P. L. D.

Fabrice Caudard d'Altéor transaction⁽¹⁾ constate un nouvel intérêt des repreneurs d'exploitations vers le secteur avicole.

« La volaille de chair attire de nouveau »

■ Quelle est la dynamique du marché avicole en Bretagne ?

« Alors que nous avons très peu de candidats voici trois quatre ans, nous sentons une demande qui monte en puissance. Les porteurs de projets sont attirés par un secteur qui se porte mieux. Les industriels investissent dans des outils et il leur faut des fournisseurs de vif à proximité. Les organisations de production (OP) s'y préparent en proposant des aides conséquentes à la reprise, d'autant que nous sommes face à un parc vieillissant (souvent plus de 30 ans), même s'il est bien entretenu, et à une montée des départs en retraite. Néanmoins, les candidats sont encore en nombre insuffisant. »

■ Y a-t-il un profil type du repreneur ?

« Non, c'est assez variable. Vous avez ceux qui envisageaient de s'installer en porc ou lait, mais qui bifurquent parce qu'ils trouvent des opportunités ou qui voient que c'est intéressant. C'est une cible que les OP devraient privilégier en communiquant plus. Nous avons aussi des ex-salariés en lien avec le milieu (ramassage, maintenance...) ou des néophytes plus nombreux qu'en lait ou porc qui eux attirent les gens du métier. Ceux-là ont parfois la fausse impression qu'élever une dinde est plus facile que de faire du lait. Or, il faut

des qualités techniques d'éleveur. »

■ Et l'effet investissement peut jouer...

« Effectivement, le ticket d'entrée est moins élevé en volailles de chair. En conventionnel, une affaire repreneable est d'au moins 3 000 m² pour un temps complet. Ou moins, s'il y a un projet d'extension. »

■ Qu'en est-il des prix de reprise ?

« Ils sont très variables, allant du simple au triple. L'âge du bâtiment est un indicateur, mais s'ajoute son état et d'autres critères comme le foncier et la dynamique locale (densité avicole, abattoir, demande locale...). La demande sur le foncier est importante, au point que, parfois, des non-volailleurs sont prêts à acquérir un atelier avec foncier, qu'ils exploiteront ou pas. » ■

Propos recueillis par P. L. D.

(1) Basé à Pontivy (56), Altéor transaction est un cabinet spécialisé dans la vente et la reprise d'exploitations agricoles du Grand Ouest. Le cabinet traite environ 70 transactions par an, dont 15 à 20 % en hors-sol.



▶ **FABRICE CAUDARD.**
« Paradoxalement, les ateliers volailles attirent d'autant plus qu'ils apportent du foncier. »

AUTÉOR TRANSACTION