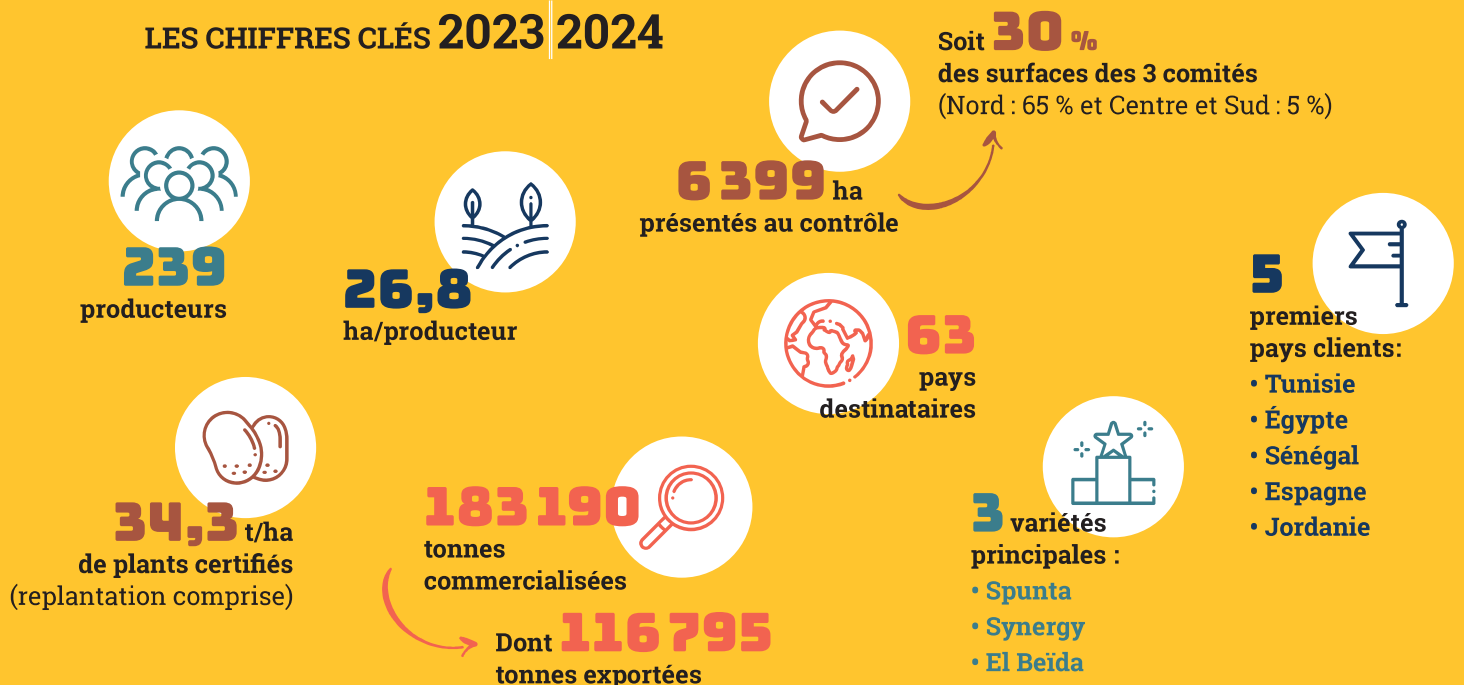


Assemblée générale 2025

L'assemblée générale ordinaire s'est déroulée à Landivisiau le 14 janvier dernier à la salle du Vallon en présence de 70 sociétaires (présents ou représentés), des invités, des salariés, de Messieurs Le Bihan et Jaouen (respectivement commissaire aux comptes et expert-comptable). Comme chaque année, le point sur la campagne passée, sur les activités de la structure et celles de Bretagne Plants Innovation a été fait. Les principaux indicateurs de la production sont orientés positivement.



LES CHIFFRES CLÉS 2023 | 2024



La campagne 2023/2024 est marquée par des difficultés de plantation dues aux pluies abondantes, de bons rendements bruts (avec une forte proportion de gros calibres) et des refus et déclassements dus aux virus qui atteignent des niveaux sans précédent depuis 20 ans. La demande en plant est soutenue tant en France qu'à l'exportation, permettant une nette revalorisation des prix.

Les plantations de 2024 enregistrent une augmentation de 4,7 %, totalisant 6 702 hectares, avec des rendements prévus à 35,12 t/ha, supérieurs à la moyenne quinquennale. Malgré des conditions très humides retardant largement les plantations, compliquant la lutte contre le mildiou et les récoltes, la qualité des plants demeure satisfaisante.

Dans son discours, le président Dominique Morvan a insisté sur l'importance de préserver la santé des sols et la production en Bretagne. Il a annoncé une décision du

conseil d'administration visant à renforcer les contrôles sur l'introduction de plants étrangers. Il est revenu sur les projets de Bretagne Plants et tout particulièrement sur les investissements pour l'avenir et la pérennité de la production : l'année 2024 a vu sortir de terre la nouvelle plateforme de production des tubercules G0 au Faou : 5 000 m² de serres plastiques et un bâtiment de 600 m² équipé de trois cellules de stockage frigorifiques. Le projet d'agrandissement et de modernisation de la station de création variétale devrait se concrétiser en 2025-2026.

En conclusion de l'Assemblée Générale, Dominique Morvan a mis en avant les collaborateurs de Bretagne Plants et tout particulièrement les carrières des salariés qui ont pris ou vont prendre leur retraite en 2025-2026 : Hélène Corre, Jean-Marc Abiven, Philippe Dolo, Jean-Marc Jaffrelo, Raymond Le Gall, Yvon Nedelec, Jo Petton.



Table ronde

“Installation & transmission, un enjeu majeur pour la filière.”

La seconde partie de l'assemblée a été consacrée à la transmission des outils de production, au cœur des préoccupations de Bretagne-Plants. Les présentations d'experts présents à cette table ronde et les échanges ont permis d'identifier les freins et opportunités liés à ce processus essentiel pour la pérennité de la filière.

Éric Kerloc'h, responsable du service développement technique à Bretagne Plants Innovation, a présenté les résultats d'une enquête réalisée auprès des producteurs : 21 exploitations pour une surface totale de 456 hectares ont à leur tête des producteurs ou associés de plus de 55 ans.

Il prend l'exemple d'une installation sur une surface de 35 hectares en production de plants de pomme de terre : pour un stockage de 1 400 t à 500 000 €, un bâtiment de conditionnement de 500 000 €, du matériel spécifique à 240 000 €, l'investissement se situe autour de 1,2 million €.

Il chiffre ensuite le besoin de trésorerie pour cette surface : le coût des plants (2 200 €), 500 € de fertilisation, 1 100 € de produits phytosanitaires, 430 € de cotisations, 500 € de main-d'œuvre extérieure et de charges sociales. Le total se monte à 4 730 €/ha, soit 165 000 € pour les 35 hectares.

Anthony Froger, conseiller Transmission à la Chambre d'agriculture de Bretagne, a exposé les trois étapes essentielles pour le projet de transmission d'une exploitation agricole :

1. Réflexion, information et préparation : il est crucial de commencer à réfléchir à la transmission bien à l'avance. Cela permet de prendre des décisions éclairées et de préparer l'exploitation de manière optimale. L'exploitant doit clarifier ses objectifs personnels et professionnels, ainsi que ses besoins financiers pour la retraite.
2. Recherche de repreneurs et négociation : l'exploitant doit identifier les repreneurs potentiels, qu'il s'agisse de membres de sa famille, de salariés de l'exploitation ou de candidats extérieurs. Il peut faire appel à des organismes spécialisés, tels que les Chambres d'agriculture ou le Répertoire Départ Installation (RDI), pour l'aider dans sa recherche. L'exploitant et le repreneur doivent négocier les conditions de la transmission, en tenant compte des aspects financiers, juridiques et sociaux.
3. Réalisation du projet de transmission : Anthony Froger explique que décider d'arrêter son activité nécessite un détachement émotionnel, la fixation d'échéances et un rétro-planning. Évaluer ses besoins financiers, envisager la cession, considérer la retraite, dialoguer avec l'entourage, lister les biens à transmettre et réaliser un diagnostic de transmissibilité sont essentiels. Évaluer les incidences fiscales/sociales et élaborer des scénarios de transmission pour gérer la fin de carrière est également crucial.

Christelle Brosset-Turpin, Conseillère Économique et Stratégique au Cerfrance, a abordé la transmission sous l'angle de l'évaluation du capital à transmettre. Avant toute évaluation, le diagnostic d'exploitation agricole évalue la maîtrise foncière (qualité, parcellaire, propriété, fermage), la qualité des outils, les risques de filière, la dépendance à la main-d'œuvre et la performance économique. La valeur patrimoniale, la valeur de rendement (rentabilité financière) et la capacité de remboursement pour un repreneur sans apport peuvent varier significativement. Elle recommande de trouver un compromis entre ces valeurs afin de valoriser l'exploitation à son « juste prix ». La formalisation des différentes étapes (rapport d'évaluation, lettre d'intention, protocole de vente) est essentielle afin d'obtenir une estimation précise, de renforcer la position de négociation et justifier la valeur de cession.

Yvon Tanné, Directeur des engagements et des crédits au Crédit Agricole du Finistère, s'est inquiété du manque de repreneurs dans le Finistère, avec 400 départs pour 100 installations. Le coût moyen de reprise est de 500 000 € en 2024. Il souligne que l'agriculture se porte bien dans la région. Les jeunes agriculteurs présentent des dossiers d'installation solides, mais des défis subsistent, notamment en matière de main-d'œuvre. Le financement bancaire est généralement accepté (avec un taux d'acceptation des dossiers supérieurs à 90 %) pour des installations qui représentent un investissement moyen de 600 000 euros, toute production confondue. L'installation agricole en Finistère est considérée comme peu risquée. Lors de la préparation à l'installation, la qualité du dossier est primordiale. Il doit démontrer la rentabilité de l'exploitation et la capacité du jeune agriculteur à en vivre décemment.

À l'avenir, les montages innovants seront nécessaires si les montants augmentent. Il est crucial de renforcer la sécurité financière des nouvelles installations. Cela implique de réduire les charges financières pesant sur les jeunes agriculteurs, afin de garantir la viabilité et la pérennité de leurs exploitations. Il est impératif de cultiver un environnement favorable à l'installation agricole. Cela passe par le soutien aux jeunes agriculteurs, la promotion de l'innovation et la valorisation des métiers de l'agriculture, afin d'assurer l'avenir de la profession. Le département reste dynamique et attractif pour les jeunes.

Thomas Castrec, producteur de plants à Cast (29) et administrateur stagiaire à Bretagne-Plants, a témoigné de son parcours. Il s'est installé hors cadre familial sur 83 hectares, produit 15 hectares de plants de pomme de terre et gère un atelier porcin, contrairement à sa famille qui produit du lait. En 2019, il cherchait un outil combinant élevage et pomme de terre pour s'installer avant ses 30 ans. Fin 2020, il a saisi une opportunité via le Répertoire Départ Installation. Le cédant était prêt fiscalement, ce qui a facilité la transition. Thomas a bénéficié du soutien de sa banque et de la SAFER pour le foncier. Il souligne l'importance des chiffres fournis par les collecteurs pour rassurer les banquiers. Il imagine deux profils de producteurs futurs : ceux sur petites surfaces avec une forte proportion de souches et ceux sur grandes surfaces pour le plant commercial.