



**Parc Naturel Régional des  
Ballons des Vosges**

**Parc Naturel Régional du  
Perche**

**AGROCAMPUS OUEST**

65 rue de Saint Briec  
CS 84215  
35042 Rennes Cedex  
Tél : 02 23 48 55 00

**FEDERATION DES  
PARCS NATURELS  
REGIONAUX**

9 rue Christiani  
75018 Paris Cedex  
Tél : 01 44 90 86 20

Mémoire de Fin d'Etudes

**DIPLOME D'INGENIEUR  
AGRONOME**

*Génie de l'Environnement*

*Systèmes de Production et Développement Rural*



**Etude des facteurs limitant et critères de réussite  
d'une installation agricole en circuits courts  
sur deux Parcs Naturels Régionaux**

FUMERY Jean-Baptiste

**Jury :**

Soutenu le 25 septembre 2009

Maître de stage : Cédric Conteau

Tuteurs scientifiques : Catherine Darrot – Guy Durand

*"Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent  
que la responsabilité de son auteur et non celle d'AGROCAMPUS OUEST".*

## Diffusion du mémoire

Mémoire de fin d'études

Consultable sur place :	oui
Reproduction autorisée :	oui
Prêt autorisé :	oui
Confidentialité absolue ( <i>ni consultation, ni prêt</i> ) :	non
Diffusion de la version numérique :	oui
Fiche de résumé du mémoire de fin d'études :	
Résumé diffusable :	oui

*Je soussigné Jean-Baptiste Fumery, propriétaire des droits de reproduction dudit résumé, autorise toutes les sources bibliographiques à le signaler et le publier.*

*Date : 15/09/09*

*Signature :*

**Rennes, le**

**Le Maître de stage<sup>(2)</sup>,**

**L'auteur,**

**L'Enseignant responsable<sup>(2)</sup>,**

*(1) L'administration, les enseignants et les différents services de documentation du Pôle Agronomique de Rennes s'engagent à respecter cette confidentialité.*

*(2) Signature et cachet de l'organisme.*

## Remerciements

*Je remercie toutes les personnes qui m'ont soutenu au cours de ce stage et dans la réalisation de ce mémoire. Je voudrais citer en particulier mon maître de stage de la Fédération des Parcs, Cédric Conteau, ainsi que Catherine Darrot, membre « active » de notre comité de pilotage. Je les remercie pour leurs suivis réguliers et rigoureux de notre travail, pour leurs appuis méthodologiques précieux, dans un contexte particulier et enrichissant de travail en équipe entre stagiaires, souvent à distance ! J'en profite donc pour remercier Caroline et Fabien, mes collègues, avec qui j'ai pu partager cette expérience avec sérénité et surtout avec plaisir. Aussi je remercie Camille et Jean-Marie, mes maîtres de stage présents sur les Parcs pour leur disponibilité et leur écoute, ainsi que les équipes très sympathiques des Parcs.*

*Enfin, c'est maintenant, au terme de mes études, que je tiens surtout à remercier mes parents qui m'ont toujours encouragé. C'est aussi grâce à eux que j'ai pu découvrir ces dernières années tous ces pays et ces paysans merveilleux, sources intarissables d'inspiration pour mes projets...*

## Glossaire

### **Circuits courts (CC) (sous-entendu ici : « de commercialisation ») :**

Bien qu'il n'y ait toujours pas de définition officielle d'un CC de commercialisation en agriculture (Chiffolleau 2008), le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche précise dans son plan d'action pour le développement des circuits courts (2009) qu'un CC « *est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un intermédiaire* ».

La notion de distance entre le lieu de production et celui où se trouve le consommateur est plus ambiguë. Même si sur le plan réglementaire, le seuil de 80 km engendre des obligations différentes pour les produits frais (produits laitiers, produits carnés...), il ne nous a pas semblé pertinent de le retenir. Des circuits de commercialisation au-delà de ce seuil trouvent leur place dans un même esprit, en particulier sur des territoires singuliers que sont certains Parcs Naturels Régionaux (PNR) : des territoires ruraux, assez peu densément peuplés, hors des agglomérations.

Les CC concernent ainsi la vente à la ferme (panier, cueillette, marché à la ferme, etc.), la vente collective (point de vente collectif ou panier collectif), la vente sur les marchés (marchés de producteurs de pays, marchés paysans, marchés polyvalents), la vente en tournées (avec éventuellement point relais de livraison) ou à domicile, la vente par correspondance (Internet...), la vente organisée à l'avance (AMAP), l'accueil à la ferme (gîtes, tables d'hôtes...) avec consommation sur place des produits de la ferme, la vente à la restauration (traditionnelle, collective,...), la vente à un commerçant - détaillant (boucher, épicerie de quartier, GMS...).

### **Installation (sous-entendu ici : « en tant qu'exploitant agricole ») :**

Nous retiendrons l'ensemble des démarches personnelles, volontaires ou obligatoires, qu'un candidat à l'exercice de la profession d'agriculteur effectue pendant une durée aléatoire,

et parfois difficilement perceptible, de manière à optimiser la concrétisation de son projet. La date effective d'une installation sera considérée comme celle d'inscription du candidat au régime de la mutuelle agricole (MSA).

On entend par d'**installations aidées**, les installations d'agriculteurs ayant bénéficiés de la Dotation Jeune Agriculteur (DJA). Dans le cas contraire on parle d'**installations hors normes**, ou « **non aidées** ».

Sont considérés comme installation **hors cadre familial (HCF)**, les cas suivant :

- *Les parents de l'agriculteur cessent leur activité d'exploitants agricoles* : Installation (en individuel ou en société) d'un agriculteur sur l'exploitation d'un tiers sans qu'il y ait transmission de moyens de productions de l'exploitation parentale vers l'exploitation du bénéficiaire, ni participation au capital social de l'exploitation du bénéficiaire de la part des parents.

- *Les parents exploitants en activité* : Installation d'un agriculteur sur l'exploitation d'un tiers sans qu'il y ait communauté de travail avec des membres de la famille jusqu'au 3eme degré inclus.

- *Les parents non exploitants* :

➤ Installation en communauté juridique ou de fait, d'un agriculteur non originaire du milieu agricole. L'agriculteur ne possède aucun lien de parenté (jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré) avec l'un des associés de la société en question et il ne remplace pas un membre de la famille (jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré de parenté). Par ailleurs le propriétaire de l'exploitation qu'il apporte à a société n'est pas un membre familial jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré.

➤ Installation en individuel d'un agriculteur non originaire du milieu agricole. L'agriculteur ne s'installe pas à la suite d'un membre familial jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré inclus et le propriétaire de l'exploitation n'est pas non plus un membre de la famille jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré.

**Agriculteur à titre principal** : personne qui exploite plus de ½ SMI, qui consacre à son activité agricole au moins 50 % de son temps de travail et en retire au moins 50 % de son revenu professionnel. (Article D347-2 du code rural)

**Agriculteur à titre secondaire** : personne qui exploite plus de  $\frac{1}{2}$  SMI, mais qui retire de son activité agricole moins de 50% de son revenu professionnel.

**Cotisant solidaire** : personne qui exploite entre  $\frac{1}{8}$  et  $\frac{1}{2}$  SMI.

## Table des matières

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>8</b>
<b>1. CADRAGE DE L'ETUDE.....</b>	<b>12</b>
1.1. Une étude nationale .....	12
1.2. Présentation des parcs concernés .....	13
<b>2. METHODOLOGIE .....</b>	<b>13</b>
2.1. Ressources sollicitées et objectifs annexes .....	14
2.2. Chronologie et étapes « ressources » de l'étude .....	14
2.3. Traitement des données .....	16
<b>3. RESULTATS ET DISCUSSIONS .....</b>	<b>20</b>
3.1. Les principaux facteurs agissant sur l'installation agricole en CC.....	20
3.1.1. Le foncier .....	20
3.1.2. Le financement .....	30
3.1.3. L'accompagnement.....	38
3.1.4. L'exploitation .....	47
3.1.5. Autres paramètres de réussite d'une ICC .....	57
3.2. Typologies et stratégies des agriculteurs récemment installés.....	59
3.2.1. Typologies.....	59
3.2.2. Stratégies des différents types d'agriculteurs .....	59
3.3. Propositions d'actions.....	66
3.3.1. Sur le Parc du Perche.....	66
3.3.2. Sur le Parc des Ballons des Vosges .....	68
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>70</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....</b>	<b>73</b>

## Introduction

L'agriculture française vit une phase de structuration, entamée depuis maintenant plusieurs décennies (Lois d'Orientation Agricole de 1960-1962), qui n'est pas sans impact sur le plan économique et social. En témoigne la diminution importante du nombre d'agriculteurs, qui passe de 2 millions en 1960 à 500 000 en 2007 (Gagey et Ruas, 1998). A ce rythme, Lefebvre (2006) estime qu'il devrait rester environ 300 000 exploitants en 2026. De surcroît, une variabilité importante des prix des denrées alimentaires sur le marché mondial (faible élasticité entre offre et demande) rend les revenus agricoles vulnérables et incertains : en 5 ans (de 2000 à 2005), le revenu des agriculteurs a diminué de 22% (MSA, 2006) : de nombreuses filières agricoles subissent les ajustements des prix des matières premières aux cours agricoles mondiaux : fruits, vin, produits laitiers, viande....

Chiffolleau (2008) montre que les « organisations oligopolistiques des filières et des marchés agro-alimentaires [sont] responsables en partie de la précarisation et du mal-être des populations agricoles [pauvreté, suicide] ». Elle présente les CC comme une « façon de lutter contre cette fragilisation économique et sociale » pour certains acteurs. Selon elle, ils permettent « un commerce plus juste » (par opposition aux circuits longs qui manquent de transparence) - que reconnaît le MAP : « dans son approche territoriale, les CC permettent de valoriser la production locale en améliorant la captation de valeur au bénéfice de la production. » - , un « renforcement du lien producteur/consommateur », avec des notions fortes de qualité et de reconnaissance interdépendantes, « le maintien des exploitations », notamment grâce aux AMAP qui ont fait leurs preuves en maraîchage, « le renouvellement de la coopération entre producteurs » qui intègre les dimensions de solidarité que ces producteurs ne retrouvent plus dans les « anciennes » formes coopératives, et enfin « la contribution au développement local », expression certes très généraliste mais qui rend compte de la pluralité des enjeux associés autour de l'installation d'actifs via les services qu'ils proposent (production, transformation, commerce, restauration...).

Les mutations qui s'opèrent dans la profession agricole révèlent des profils de candidats à l'installation différents de ceux observés jusque là (installation d'un fils à la suite de son père). Lefebvre (2006) note à cet effet qu'entre 1993 et 2003, les installations HCF sont passées de 15 % des installations globales à 31 %, précisant par ailleurs que « malgré certaines difficultés financières qui existent chez presque la moitié des IHCF au cours des 5 premières années après l'installation, il a été constaté qu'après

10 ans d'activité, 9 HCF sur 10 sont encore en présents ». Et des projets différents de ceux observés jusque là : cherchant davantage de valeur ajoutée, plus d'un quart des HCF fait de la vente directe. Et d'aller plus loin, en faisant l'hypothèse selon laquelle ils pourraient « jouer un rôle dans le renouvellement des générations ». C'est une hypothèse que nous sommes amenés ici à retenir.

Associés à une demande croissante en produits locaux (entre 500 et 700 AMAP ont été créées entre 2001 et 2007, et plus d'une centaine de créations ont lieu chaque année) (Aubrée, 2008), on perçoit de cette manière que les CC peuvent contribuer à ouvrir aux populations agricoles de nouvelles opportunités d'innovation, de créativité et donc d'épanouissement. Par là même, des populations issues d'autres catégories socioprofessionnelles peuvent avoir des perspectives d'emplois valorisants dans le métier d'agriculteur.

Alors que plus de 50% des installations agricoles chez les moins de 40 ans ont lieu sans la sollicitation des aides nationales à l'installation (CNASEA, 2006), on dénombre dans cette catégorie 30% d'agriculteurs pratiquant de la vente directe contre seulement 15 % au niveau national (RGA 2000).<sup>1</sup>De plus, parmi eux, 60% auraient souhaité les recevoir. Cette étude montre donc la pertinence de s'interroger sur les conditions d'installation des porteurs de projets en circuits courts de commercialisation.

Le MAP a engagé en 2007 la réforme du parcours à l'installation, constatant que de plus en plus de candidats s'installaient sans bénéficier de ces dispositifs. Cette réforme traduit une certaine volonté d'adaptation à la pluralité croissante des porteurs de projets, par des parcours ciblés, comme en témoignent les objectifs affichés du Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP): « compléter si besoin l'acquisition de connaissances et de compétences [...] adaptées aux particularités du projet d'installation, au profil et à l'expérience du candidat »<sup>2</sup>.

La question des circuits courts de commercialisation en agriculture prend quant à elle un essor remarquable dans les politiques publiques depuis quelques années. Leur légitimité et leur pertinence sont désormais reconnues à de nombreux échelons : européen (dispositif FEADER), français (« groupe Barnier »), régionaux (cofinancements dispositifs FEADER et CPER).

<sup>1</sup> [www.instalagri.net](http://www.instalagri.net), consulté le 24/08/09

<sup>2</sup> CIRCULAIRE DGER/SDPOFE/C2009-2002 DGPAAT/SDEA/C2009-3004, 23 janvier 2009

En tant qu'espaces ruraux à vocation de préservation et d'innovation, dont les missions se situent à l'interface entre aménagement du territoire, développement économique et expérimentation, les Parcs Naturels Régionaux souhaitent également participer à cette dynamique, comme en témoignent les travaux de Chandesris (2007). D'autant plus que plus d'un tiers des entreprises des Parcs sont des exploitations agricoles. (FPNRF, 2005). C'est pourquoi les activités agricoles conditionnent pour beaucoup la vie économique et sociale des territoires des Parcs. De plus, la représentativité des collectivités au sein de leur syndicat mixte, l'obligation de conformité des actions de ces dernières avec la charte, les financements dont ils disposent (Projets Leader), ainsi que la force de communication qu'ils représentent et les compétences qu'ils ont développées (expertise dans les différentes disciplines que sont l'agriculture, l'énergie, le patrimoine naturel, l'éducation, l'aménagement...) confèrent aux PNR des outils qui leur permettent de participer activement au développement des circuits courts.

Partant de l'hypothèse selon laquelle les dispositifs existants d'accompagnement à l'installation en agriculture et les réglementations auxquelles sont soumis ces projets ne sont pas totalement adaptés aux structures qui veulent commercialiser leurs produits en circuits courts, le présent travail a pour objectifs d'une part de mieux cerner les facteurs favorisant et les freins à ces installations, d'autre part d'initier la réflexion sur des propositions d'aménagements des dispositifs existants et aussi sur des pistes d'innovations pour l'ICC.

Il nous amène les interrogations suivantes :

- 1. Quels sont les **facteurs limitant** et les **facteurs et critères de réussite** des projets d'installation agricole en circuits courts (ICC) dans les PNR ? → *objectif 1*
- 2. **Les dispositifs** existants d'appui à l'installation **sont-ils adaptés** aux porteurs de projets en CC ? → *objectif 2*
- 3. Quelles **stratégies** les candidats à l'ICC adoptent-ils lors de leur installation ? → *objectif 3*

Tout d'abord nous présenterons la méthodologie détaillée de l'étude, puis nous en analyserons les résultats. Les propositions d'actions et d'outils qui semblent intéressants

à mobiliser font partie des objectifs annexes de cette étude, c'est pourquoi ils figurent en annexe.

## 1. Cadrage de l'étude

### 1.1. Une étude nationale

Le pôle « développement durable » de la Fédération des Parcs Naturels Régionaux de France a lancé début 2009 une étude intitulée : *Les circuits courts dans les Parcs Naturels Régionaux : Une piste pour des installations durables ?* Cette étude a lieu au sein de 5 Parcs Naturels Régionaux, « hétérogènes » de par leurs caractéristiques topographiques, géographiques, historiques, culturelles ...et donc agricoles : les PNR des Ballons des Vosges, de la Haute Vallée de Chevreuse, du Luberon, du Perche et des Volcans d'Auvergne.

L'objectif final pour la Fédération des Parcs est de proposer des actions innovantes favorisant le développement des circuits courts sur les territoires de Parcs.

Pour répondre à cet objectif, cette étude s'est réalisée en 3 étapes :

- la description des circuits courts et des tendances d'installation sur les 5 parcs, réalisée, en premier lieu, par les personnes en charge de l'agriculture sur chacun des territoires.
- **l'analyse des facteurs limitant et critères de réussite de ce type de projet.**
- le recensement d'outils innovants déjà expérimentés ou à inventer qui favoriseraient le développement de ces circuits, initié par les conclusions des stages et complété par la suite par les agents des Parcs.

Pour réaliser cette analyse (étape 2), la FPNRF a fait appel à 3 étudiants ingénieurs agronomes, en stage de fin d'étude. C'est dans ce cadre que s'est effectuée ma mission, sur les PNR du Perche et des Ballons des Vosges.

Cette étude est coordonnée au niveau national par un comité de pilotage composé de représentants de l'Agence de Service et de Paiement (ASP), d'Agrocampus Ouest, du Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification agricole (CERD), de l'Ecole Nationale du Génie Rural, des Eaux et des Forêts (ENGREF), de la Fédération Nationale des Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural (FN CIVAM), du MAP et de la Fédération des Parcs Naturels Régionaux de France (FPNRF) et des 5 Parcs Naturels Régionaux participants.

## 1.2. Présentation des parcs concernés

Les deux PNR sur lesquels s'est effectuée cette mission sont des territoires choisis pour leurs contextes très différents :

Le Parc du Perche (Cf. annexe I) est un territoire de plaines et de collines, où domine la polyculture élevage, sur des exploitations de taille importante. Il est assez proche d'un énorme bassin de consommation, mais peu densément peuplé. Les CC y sont historiquement peu présents, c'est pourquoi les locaux n'ont pas pour habitude de passer par ces circuits, qui se rabattent surtout sur les consommateurs franciliens, très demandeurs. Les enjeux majoritaires pour le Parc sont de conserver l'identité paysagère du Perche, de faire prendre conscience de l'intérêt du consommateur local et de renouveler les générations d'agriculteurs.

Alors que le Parc des Ballons des Vosges (Cf. annexe II) est un territoire de moyenne montagne principalement, où l'on retrouve surtout de l'élevage (laitier et allaitant) et de la viticulture. Les CC, qui sont développés sur de petites exploitations en général depuis plusieurs décennies, notamment autour du fromage de Munster-Géromé, sont à destination à la fois des locaux et des nombreux touristes (été et hiver). Les enjeux majoritaires pour le Parc sont de conserver des paysages ouverts, de préserver les prairies de fauche en fonds de vallée de l'urbanisation et de valoriser les productions au mieux (contexte de montagne).

L'annexe III présente aussi les principaux indicateurs démographiques, et ceux relatifs à l'économie agricole des 5 PNR concernés par l'étude.

## 2. Méthodologie

Cette mission étant réalisée par trois personnes sur des territoires différents, il s'est avéré indispensable de définir une méthodologie et un cadre d'analyse communs afin que nos résultats puissent être comparables et complémentaires.

Les grandes lignes de la méthodologie ont été discutées au sein d'un premier comité de pilotage en janvier 2009. Cette méthodologie a été finalisée par la suite lors d'une réunion regroupant les 3 stagiaires, Cédric Conteau, chargé de mission au sein de la FPNRF et Catherine Darrot, agronome et sociologue à Agrocampus Ouest et chercheur

associée au LADYSS<sup>3</sup> CNRS. Cette réunion nous a permis de fixer le cadre et le niveau d'analyse qu'il était envisageable et souhaitable d'atteindre.

La méthodologie retenue pour mener cette étude consiste à enquêter sur 5 PNR très différents les acteurs institutionnels impliqués de près ou de loin dans l'installation ainsi que 10 à 15 porteurs de projets récemment installés ou en cours d'installation en CC de commercialisation, puis à analyser leur discours et en tirer des conclusions.

En raison du temps qu'il nous était imparti, nous avons fait le choix de ne pas traiter entièrement la question des cédants (ils ne sont pas enquêtés), et de ne nous intéresser qu'à l'installation et, dans la mesure du possible, aux agriculteurs installés depuis moins de 5 ans. Pour les mêmes raisons, nous nous sommes concentrés sur le développement des circuits courts lors de l'installation et non dans le cadre d'une reconversion (diversification).

## **2.1. Ressources sollicitées et objectifs annexes**

Les personnes-ressources sollicitées sont citées dans le tableau en annexe IV. Bien que ce travail ne nous fût pas explicitement demandé, il semblait intéressant, suite à l'analyse des facteurs limitant l'ICC, de proposer quelques pistes d'actions pour répondre aux manques et aux obstacles identifiés, inspirées en particulier des attentes des acteurs enquêtés. Nous nous sommes, par ailleurs, interrogés sur le rôle que pouvait avoir un syndicat mixte de Parc pour favoriser l'ICC.

## **2.2. Chronologie et étapes « ressources » de l'étude**

### Etude bibliographique

La base de données bibliographique, nécessaire pour poser les bases d'une lecture nationale puis territoriale de l'étude, est faite en amont par les chargés de mission des PNR, et est complétée grâce à l'apport des acteurs institutionnels rencontrés. Cette phase est aussi nécessaire pour appréhender la méthode qualitative (détaillée ci-dessous).

---

<sup>3</sup> Laboratoire DYnamiques Sociales et recomposition des espaces

### Enquêtes auprès des institutions

Une grille d'enquête, basée sur un mode d'entretien semi-directif, est élaborée (Cf. annexe V). Un intérêt particulier est accordé à la rencontre de structures diverses. Le recoupement des données collectées permet ainsi de recueillir leurs différentes visions sur les facteurs limitant ou favorisant les ICC, mais aussi de balayer l'ensemble des dispositifs d'accompagnement existants.

Par ailleurs, en partant de l'hypothèse selon laquelle les PNR ne connaissent pas toujours tous les porteurs de projet s'étant récemment installés, l'idée est d'obtenir le nom de ces personnes, dans un premier temps via les enquêtes auprès des institutions.

L'une des limites de la méthode, qui a pu être constatée lors des enquêtes avec les institutions en Eure-et-Loir notamment, est le manque de recul des acteurs de l'installation sur les projets en circuits courts étant donné qu'ils sont quasi-inexistants sur certaines zones.

### Enquêtes auprès des agriculteurs

Le principe d'une démarche qualitative est retenu (cf. annexe VI): l'entretien semi-directif mené chez ces agriculteurs les amène à retracer leurs trajectoires d'installation : depuis l'idée de l'installation à leur situation actuelle, de manière à répondre directement à nos objectifs 1 et 2. Ce principe implique la construction de la représentativité de l'échantillon en termes de choix de profils enquêtés en non en termes de nombre d'entretiens. Cette méthode d'échantillonnage nous permet d'obtenir un large panel de profils. L'échantillon d'interlocuteurs est composé d'agriculteurs s'étant installé il y a 5 ans ou moins (notamment pour des soucis d'actualité des données et de précision des trajectoires), et commercialisant tout ou partie de leur production en circuits courts.

L'élaboration de critères différenciant les installations citées à partir de la première vague d'enquêtes (auprès des institutions) et de la bibliographie est utilisée pour établir un échantillon d'agriculteurs. Par exemple, le critère du suivi du parcours à l'installation et l'obtention des aides nationales est apparu dans la phase d'entretien auprès des institutions dans chacun des Parcs. L'idée est donc d'englober dans l'échantillon des personnes ayant suivi ce parcours et ayant reçu les DJA et des personnes ne les ayant pas reçus. Le même travail est fait avec chacun des critères (Cf. annexe 7). En revanche, ceux-ci ne peuvent être exhaustifs, c'est probablement l'une des premières limites de l'étude. Le repérage des agriculteurs fait également intervenir le

bouche à oreille, via les agriculteurs enquêtés, les mairies, les marchés de producteurs, etc. L'objectif est ainsi de ne pas seulement se focaliser sur les exploitations faisant appel aux réseaux de producteurs ou aux organisations professionnelles.

*Choix spécifique pour le PNR des Ballons des Vosges : dans ce Parc, la filière viticole a été exclue de l'étude car la dynamique de CC dont elle fait preuve est historiquement très différente de toutes les autres productions.*

Les agriculteurs enquêtés en sont à des stades d'installation différents : des installations remontent à 5 ans alors que des projets sont encore en cours pour une installation en 2010...C'est pourquoi certains paramètres peuvent éventuellement être biaisés (une quantité de travail à fournir plus importante au tout début, des conditions d'accompagnement à l'ICC sur des productions originales qui évoluent rapidement...). En cela, les enquêtes de l'étude peuvent avoir leurs limites.

#### Intervention du comité de pilotage et restitutions sur les territoires

Plusieurs restitutions orales ont lieu: en comité de pilotage et sur les PNR concernés.

Le tableau en annexe VIII synthétise le cadrage et le déroulement de l'étude.

### **2.3. Traitement des données**

#### **Objectif 1 : Identification des facteurs limitant et des facteurs et critères de réussite des projets d'ICC dans les PNR**

Le croisement des facteurs limitant ou favorisant les ICC cités lors des enquêtes doit rendre compte de la superposition des réalités vécues par les différents acteurs institutionnels et porteurs de projet.

#### **Synthèse des facteurs limitant et favorisant les ICC**

Etant donné la densité et la diversité des facteurs (favorisant et limitant) évoqués par l'ensemble des personnes enquêtées à l'échelle des 5 PNR, à l'issue de la première

mission dans les PNR du Luberon et du Perche, il est apparu plus pertinent de répartir les « paramètres » concourant aux ICC entre les stagiaires en quatre grands thèmes<sup>4</sup>.

Ces quatre domaines d'approfondissement ont fait l'objet de discussions régulières avec Cédric Conteau et Catherine Darrot, de manière à ce qu'ils constituent des axes « stratégiques » au sein desquels il est pertinent de se saisir des dimensions nécessaires à l'aboutissement d'un projet d'ICC. Cela permet à chacun d'étudier davantage les problèmes soulevés, et de proposer des pistes de réflexions plus approfondies sur les actions et les outils à déployer pour y faire face.

### **Prise en compte des spécificités territoriales**

Les objectifs de l'étude se situant aux niveaux national et territorial, les facteurs cités dans chacun des thèmes d'approfondissement sont abordés au niveau national et/ou territorial (s'il s'agit d'une originalité de la zone géographique étudiée).

### **Objectif 2 : Etude de l'adaptation des dispositifs d'appui aux porteurs de ces projets**

Les dispositifs d'appui ayant été cités lors d'entretiens, au besoin une recherche de données réglementaires est conduite afin de préciser la nature des aides effectivement en fonctionnement, leur ampleur, et les conditions d'éligibilité qu'elles entraînent. Ces recherches donnent lieu à une description des principales aides.

L'étude de l'adaptation des dispositifs d'appui a pour but de répondre aux questions suivantes :

- Dans quelle mesure les dispositifs d'appui permettent-ils de contourner les facteurs limitant ou de saisir les opportunités créées par les facteurs favorisants cités ? Il s'agit donc là de se pencher sur l'adéquation entre le type de dispositifs offerts, leur mode d'application et les besoins en dispositifs observés auprès des porteurs de projet.

---

<sup>4</sup> Répartition des travaux d'approfondissement : Carette Caroline : Paramètres relatifs à l'accompagnement et Paramètres relatifs à l'exploitation (production, transformation, commercialisation)

- Champion Fabien : Paramètres relatifs au financement

- Fumery Jean-Baptiste : Paramètres relatifs au foncier

- Quelles sont les limites du champ d'application de ces dispositifs ? La réponse à cette question passe par l'étude des conditions d'accès aux mesures d'accompagnement observées.

L'une des difficultés majeures consiste ici à appréhender l'ensemble des dispositifs existants, qui sont nombreux sur les territoires de Parcs, en particulier sur des Parcs à cheval entre plusieurs entités administratives (Parc du Perche : 2 départements, 2 régions ; Parc des Ballons des Vosges : 4 départements, 3 régions), et font intervenir des acteurs et des logiques différentes en fonction des choix politiques des collectivités, souvent historiques par ailleurs.

### **Objectif 3 : Etude des stratégies adoptées par les candidats à l'ICC**

#### **Prise en compte de la diversité des porteurs de projets**

De nombreux auteurs, telle Carbona (2007), relatent la diversité des porteurs de projets en circuits courts de commercialisation. Dubuisson-Quellier et le Velly (2008) insistent d'ailleurs sur ce que cela implique : « On assiste [...] à des formes d'articulation [de commercialisation] très variées et spécifiques en fonction des différentes trajectoires des acteurs ». Aussi, les enquêtes nous ont révélé (sans grande surprise néanmoins !) cette diversité (de personnalités, de parcours, d'environnements des porteurs de projet). C'est pourquoi il est apparu essentiel d'en rendre compte sur les territoires mêmes des Parcs. L'analyse des facteurs de réussite et des freins à l'installation peut ainsi rendre compte :

- S'il y a lieu, de leur spécificité à tel type de candidat,
- Des stratégies adoptées par ces candidats aux profils parfois très différents, donc a priori aux capacités, aux moyens, aux motivations et aux objectifs différents.

C'est donc par le biais de typologies établies à partir de leurs principales motivations que ces candidats sont décrits et que leurs situations sont analysées. Elles sont construites de manière à créer des idéaux-types. A la manière de Weber, celles-ci sont des « utopies » que l'on obtient « en accentuant, par la pensée, des éléments déterminés de la réalité ». Ce sont des modèles abstraits, des « tableaux de pensée

homogènes » qui fournissent des « objets idéels » de comparaison « extérieurs à la réalité » et par rapport auxquels on peut situer les « objets réels » dans l'univers des possibles défini par les dimensions retenues a priori. C'est dans la combinaison de ces dimensions que l'on déduit les idéaux-types.<sup>5</sup> Afin que celles-ci expriment la trajectoire du porteur de projet en CC de la manière la plus explicite et la plus exhaustive possible, elles prennent la forme d'une fiche « résumée » incluant : leur discours type, leurs principales motivations, leur expérience et enfin les moyens qu'ils mobilisent.

Une limite de l'étude à ce niveau est la non prise en compte des agriculteurs qui ont échoué dans leur installation, étant donné la difficulté d'atteindre cette population, souvent reconvertie et donc sortie des réseaux professionnels agricoles. En outre, aucun des agriculteurs enquêtés ne se trouve dans une grande difficulté économique et sociale. En effet, les compétences requises pour appréhender de tels entretiens ne sont pas suffisantes chez les enquêteurs.

### **Analyse des stratégies des porteurs de projet**

Le croisement des types de porteurs de projets d'une part et des facteurs structurels limitant l'ICC d'autre part nous permet de dégager certaines stratégies adoptées par ces porteurs de projets pour y faire face.

### **Propositions d'actions en réponse à chacun de ces facteurs**

Les propositions et retours d'expériences faits par les différentes personnes enquêtées (acteurs institutionnels, élus, agriculteurs) et les ressources bibliographiques consultées permettent de dresser un certain nombre d'actions et d'outils à envisager, sur les territoires d'expérimentation que sont les Parcs en particulier. Ce premier recensement ne se veut pas exhaustif. Aussi, nous avons tenté d'analyser dans quelle mesure ils pouvaient être reproduits sur chacun des Parcs.

---

<sup>5</sup> Méthode de construction de typologie en sciences sociales, proposée par Grémy et le Moan (www.wikipedia.org, consulté le 03/09/09)

## 3. Résultats et discussions

### 3.1. Les principaux facteurs agissant sur l'installation agricole en CC

#### 3.1.1. Le foncier

La terre est une question centrale très largement abordée par les acteurs, institutionnels et agriculteurs, aussi bien sur le plan qualitatif (qualité des terres maraîchères, aptitude à la fauche par exemples) que sur le plan quantitatif (autosuffisance fourragère par exemple).

Les prix du foncier agricole et surtout bâti sont élevés dans le Perche. Concernant le foncier agricole, la proximité de la Beauce lui confère une certaine valeur économique, voire spéculative, accentuée par la récente instauration des DPU. Concernant le bâti, c'est la proximité de la région parisienne (150 km) et la qualité de son patrimoine (manoirs et châteaux) qui lui confère une grande valeur. Cette situation est, entre autres, responsable du démantèlement des structures d'exploitation que l'on observe sur le Perche, où les corps de ferme de caractère sont rachetés par des non agriculteurs et les terres partent à l'agrandissement des structures existantes.

Sur les Ballons des Vosges la présence du massif pose le problème de l'entretien des surfaces agricoles sur les versants d'une part (avec des surcoûts liés à une accessibilité souvent difficile), de l'emprise de l'urbanisation sur les terrains de fond de vallée d'autre part. Le sud du Parc (Vosges Saônoises) y est moins confronté. Aussi, le morcellement de ces terrains reste important. Par ailleurs c'est sur des secteurs très touristiques (La Bresse, Gérardmer...) que la pression urbaine est la plus forte, et où la cohabitation entre l'activité agricole et les autres secteurs économiques (industrie, hôtellerie...) est difficile. Il est important de noter que l'accès à la terre sur le massif est aussi lié au défrichement de parcelles autrefois exploitées, qui ont été délaissées par les propriétaires faute de moyens (humains, matériels, financiers...) pour les entretenir. C'est pourquoi, c'est sous l'angle du paysage que depuis de nombreuses années certains acteurs locaux (Parc, associations, Chambres d'Agriculture) ont pris conscience de l'intérêt de rendre accessible la terre aux exploitants pour éviter l'enfrichement des versants.

Pour certaines OPA, cette problématique est à relativiser pour les ICC (SAFER de l'Orne, CER d'Eure-et-Loir). Selon elles, la taille réduite des structures en CC rend la difficulté d'accès à la terre de moindre ampleur.

**Un certain nombre de problèmes soulevés par d'autres et par des agriculteurs récemment installés rendent cependant compte de la complexité d'accéder à la terre, y compris, voire en particuliers, pour ces petites structures en CC.**

Les problèmes relevés et rencontrés par les porteurs de projet en CC au regard des acteurs enquêtés des territoires sont les suivants :

### **La cherté du foncier**

**La terre agricole est chère** (4650 €/Ha de terres labourées en Pays du Perche d'Eure-et-Loir) et donc inaccessible pour des candidats à l'installation en HCF, qui ne disposent pas de l'assise financière d'une structure familiale existante. Ils sont d'ailleurs les premiers à le dénoncer. Les terres de qualité et faciles à travailler, indispensables en maraîchage, sont particulièrement concernées.

Cette tendance, particulièrement marquée sur des territoires fertiles (Beauce) ou prisés par l'urbanisation (versant vosgien du massif des Vosges), s'explique en partie par la valorisation maximale du capital de l'exploitation (spéculation), en particulier la terre, qui apparaît comme une priorité des cédants en HCF, notamment pour se garantir des bonnes conditions de retraite (ADASEA d'Eure-et-Loir).

Ces opérations se font au détriment de la transmission de l'outil de production.

Ces pratiques rendent les terres également difficilement accessibles pour les collectivités locales, surtout à l'échelle communale, qui souhaitent effectuer des opérations d'acquisition pour des porteurs de projets.

### Diagnostic de l'action engagée :

Les politiques PIDIL<sup>6</sup> (Cf. annexe 9), menées depuis 1996 au niveau national, et déclinées au niveau régional, se focalisent sur les installations HCF. En Lorraine, suite à une sollicitation de la part des SAFER, la DRAAF a retenu l'aide à l'investissement foncier, en privilégiant les projets d'agriculture périurbaine.

### La cherté du bâti

**Le foncier bâti**, notamment sur les territoires très prisés pour leurs fermes de caractère (franciliens dans le Perche) ou pour leurs activités de sports d'hiver (public suisse dans les Ballons des Vosges), **est aussi affecté par la spéculation** : entre 1997 et 2007 les maisons à la campagne ont à l'échelle nationale quasiment triplé leur valeur sur le marché et le nombre de leurs transactions a cru de 50 %<sup>7</sup>. Ce phénomène a des conséquences directes sur les possibilités d'installation des agriculteurs, d'autant plus vrai pour les ICC, comme le constate la SAFER des Vosges, car il s'agit souvent de petites propriétés qui correspondent à ce que recherchent ces candidats (une habitation et quelques Ha aux alentours). Dans ces cas là, selon la SAFER Ile de France, des terrains agricoles bâtis peuvent être vendus à un prix tel que ni la SAFER ni les collectivités ont les moyens d'acquérir le bien, c'est pourquoi celui-ci perd souvent sa vocation agricole.



**Figure I : Ferme typique percheronne**

*(Source : Parc du Perche)*

<sup>6</sup> Programmes pour l'Installation des jeunes en agriculture et le Développement des Initiatives Locales

<sup>7</sup> SAFER, 2008, Espace rural, analyse des marchés, 122 pp.

- Les SAFER sont des structures qui ont pour vocation première de favoriser l'installation agricole. Or, il s'avère que leur efficacité soit limitée, comme en témoigne les deux problèmes cités suivants :

<b>La difficulté d'accès au foncier lié à sa méconnaissance</b>
---

**Les candidats à l'ICC ne connaissent pas la disponibilité de ces terrains, et lorsqu'ils en ont connaissance ils ne peuvent réagir suffisamment rapidement (Cf. figure II):**

La plupart des opérations foncières sur des petites superficies se font en amont des SAFER, directement entre acheteur et vendeur (ou entre propriétaire et locataire), sans obligation d'en informer au préalable des candidats potentiels à l'installation (via les SAFER notamment), le plus souvent par connaissances (voisins, amis, etc.) en vue de conforter, voire clairement d'agrandir, des structures existantes (Confédération Paysanne des Vosges, SAFER du Haut-Rhin).

Aussi, il est difficile d'approcher le marché locatif. Son importance dépend historiquement des territoires. En tout état de cause, l'absence d'obligation de porter à connaissance la volonté de louer de la part d'un propriétaire, ni même l'établissement d'un bail rural, ne permet pas, en particulier pour les candidats à l'installation HCF, de devenir fermier facilement.

En aval, le délai de préemption de deux mois, dont disposent les candidats à l'installation pour avoir connaissance de l'acte (à compter de sa signature) et engager sa procédure via la SAFER est beaucoup trop court. En effet, celle-ci exige des garanties sur la pérennité du projet. C'est pourquoi le candidat doit en amont préparer absolument minutieusement son projet, sur le plan prévisionnel, économique et financier notamment. Il doit en particulier mobiliser très rapidement des financeurs. Ce qui est quasiment impossible en un délai aussi court (SAFER de l'Orne). « La SAFER est une loterie ». Ce terme est très évocateur du manque d'informations quant aux terres disponibles pour des projets en CC.

Par ailleurs les Répertoires Départementaux à l'Installation (RDI), qui ont pour but, entre autres, de mettre en relation cédants et repreneurs présentent surtout des structures de taille assez importantes, qui résultent de manière logique de la restructuration des EA des dernières décennies. Or, ces structures soit ne fonctionnent

pas (pas d'inscrits), soit ne correspondent pas à ce que recherchent les candidats à l'ICC (ADASEA des Vosges): elles sont trop importantes (trop de capitaux car trop de SAU, trop de bâtiments,...), comme en témoignent de nombreux agriculteurs enquêtés, maraîchers en HCF pour la plupart.

Reste alors aux candidats à contacter la SAFER très régulièrement, car celle-ci ne souhaite pas mettre en ligne (internet) tous les biens à la vente : elle serait sollicitée trop souvent par des « curieux »<sup>8</sup>.

#### Diagnostic de l'action engagée :

Ayant constaté que les cédants étaient une clé de la transmission du foncier aux candidats HCF, les territoires enquêtés ont fait le choix de focaliser leur politique PIDIL sur eux (DRAAF Centre, ADASEA des Vosges, chambre d'agriculture de Haute-Saône), en privilégiant les mesures incitatives à leur égard. L'efficacité de ces dispositifs fait débat : les retours qu'ils en font sont souvent mitigés : manque de moyens (ADASEA des Vosges), trop peu incitatifs pour le cédant (ODASEA d'Eure-et-Loir, ADASEA de l'Orne), manque d'évaluation de leur efficacité (DDAF d'Eure-et-Loir).

#### Problèmes liés aux dispositifs/cultures existant(e)s :

<b>La « concurrence » entre agrandissements et installations</b>
--

**L'orientation politique des exploitants impliqués dans les SAFER et dans les CDOA, et surtout l'influence (la majorité des voies délibératives) qu'ils ont dans les comités techniques qui évaluent les projets ne favorisent pas toujours l'ICC.** Dans les faits, aux dires de certains agriculteurs (HCF en particulier), il semblerait que certaines commissions privilégient l'agrandissement à l'installation, notamment lorsqu'il s'agit de projets atypiques, alors même que la loi sur le contrôle des structures rend l'objectif d'installation prioritaire. Plusieurs acteurs (ADASEA de Haute-Saône, Association Agriculture et Paysage en Haut-Rhin) soulignent par ailleurs l'incompatibilité entre les objectifs de service public de la SAFER et ceux liés à la rentabilité de la SA. Ils constatent : « Un décalage entre les discours et les faits », sous-

---

<sup>8</sup> SAFER d'Eure-et-Loir

entendant que les biens mis à la vente sont en général octroyés en priorité aux agriculteurs en place, alors que leur situation foncière ne le justifie pas.

En outre, **dans les secteurs non remembrés** (nord de la Haute-Saône), **les agriculteurs en place souhaitent saisir les opportunités de parcelles libérées qui jouxtent les leurs pour conforter leur structure, ce qui surenchérit cette concurrence en défaveur de l'installation.**

Enfin, la politique de redistribution de quotas laitier à l'échelle départementale (réserves liées à la cession d'activité sans reprise du quota) sur des entités administratives « originales » (territoires de plaines et de montagnes sur un même département), transfère progressivement ces droits à produire vers les territoires de montagne, car les références des EA présentes sont nettement plus faibles que la moyenne départementale. **Les producteurs en place ont donc besoin de davantage de fourrage. Ils entrent donc directement en concurrence avec les porteurs de projets pour acquérir du foncier** (ADASEA des Vosges). Il est notable dans le département des Vosges par exemple, territoire très laitier où jouxtent plaines et massif.

#### Diagnostic de l'action engagée :

Des changements s'opèrent peu à peu (installations récentes d'un certain nombre de candidats à l'ICC dans le Perche, par des opérations de rétrocession par la SAFER notamment), mais la menace d'une main mise des grosses exploitations en place sur le foncier pèse encore sur les projets d'ICC, sur le Perche par exemple.

Certains départements, à l'exemple de la Haute-Saône, affichent une politique d'incitation à la diversification dans leurs Projets Agricole Départemental (PAD) :

*« Pour encourager les exploitants qui s'engagent dans des démarches de diversification de leurs productions, les activités correspondantes (productions porcine ou de volailles, Kirsch de Fougerolles et autres petites productions ou activités) ne seront pas prises en compte dans le calcul du coefficient PAD. »<sup>9</sup>*

Ce qui permet à ces projets d'accéder prioritairement au foncier en CDOA structure.

---

<sup>9</sup> Projet Agricole Départemental de Haute-Saône 2008

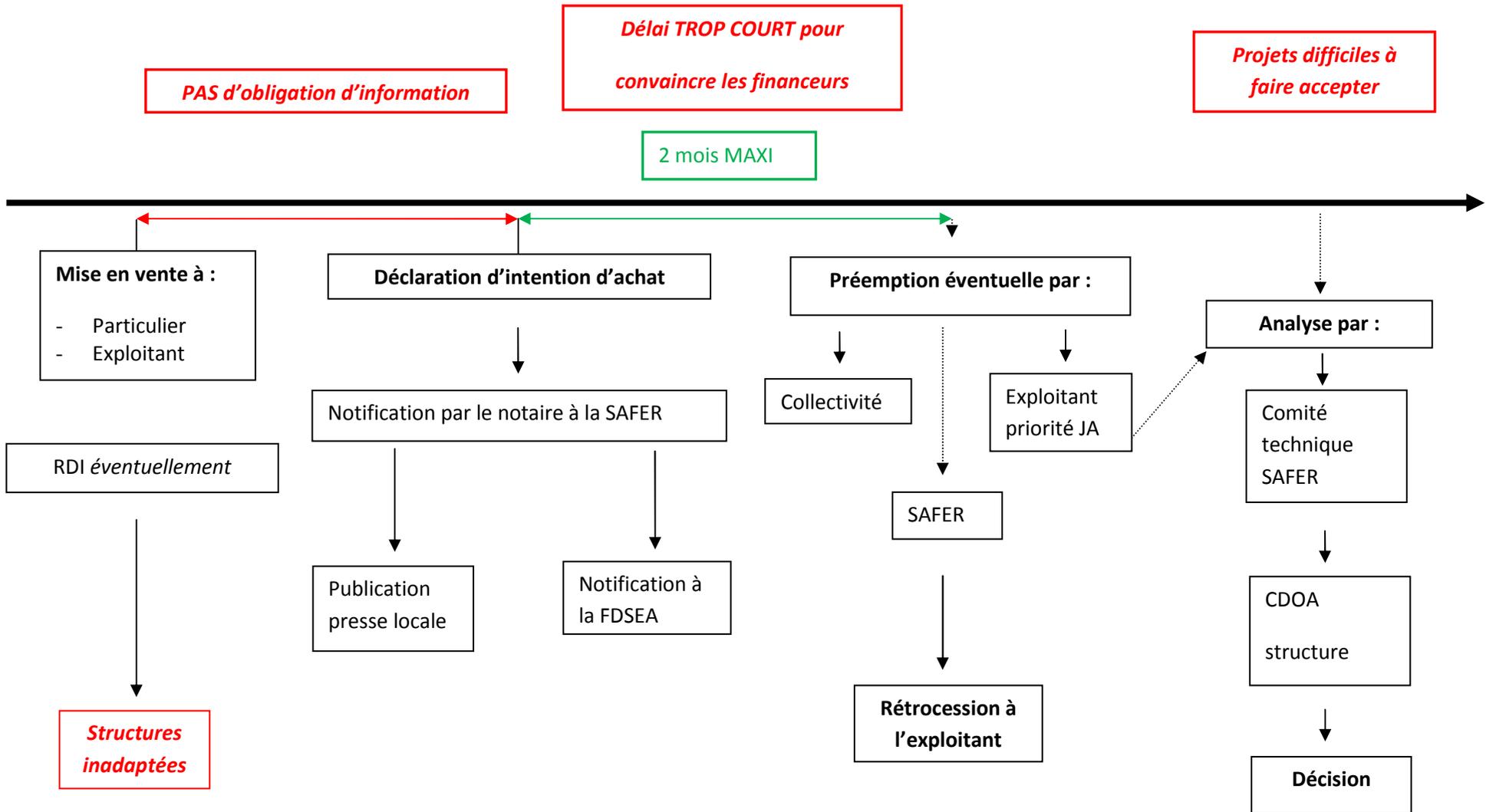


Figure II: Schéma d'acquisition d'un bien foncier : bilan des limites constatées

## La concurrence entre agriculture et autres activités

**Les meilleures terres agricoles (ou les prairies, qui présentent un intérêt écologique non négligeable très souvent) sont souvent classées en zones A Urbaniser (AU) dans les documents d'urbanisme (terrains plats juxtaposant les zones urbanisées),** comme le regrettent de nombreux acteurs (PNR du Perche : pôle urbanisme, PNR des Ballons des Vosges : pôle paysage, CNJA du Haut-Rhin, et notamment les agriculteurs concernés, en particulier les installés dans le CF, qui semblent davantage marqués par cette pression sur leur outil de travail). Même si un cadre législatif existe pour pouvoir protéger les zones agricoles (documents d'urbanisme), les élus ont peur de créer trop d'oppositions chez les propriétaires. De plus les élus sont juges (pouvoir accordé par le statut d' élu) et parties (fiscalité propre) sur ces questions. C'est pourquoi, que ce soit pour des intérêts électoralistes ou financiers, il y a très souvent un « laisser-aller » dans l'élaboration de ces documents. De plus les premiers acteurs concernés par ces outils, que sont les agriculteurs exploitants, ne sont pas toujours consultés lors de leur révision (même lorsqu'ils ont des responsabilités syndicales), et le manque de concertation à ce sujet les conduit souvent à « perdre » des terrains au profil des zones industrielles ou commerciales ou des zones pavillonnaires. Cette tendance est très menaçante dans les fonds de vallées notamment (Ballons des Vosges), où la disparition des prés de fauche remet en cause l'autonomie fourragère des élevages, et augmente donc leur vulnérabilité économique, notamment sur des structures de petite taille pour lesquelles il existe peu de marges de manœuvre (qui peut passer par exemple par une éventuelle réduction de la production de lait en hiver) à ce niveau.

### Diagnostic de l'action engagée :

Les documents d'urbanisme doivent être compatibles avec les chartes de Parc<sup>10</sup>. C'est pourquoi Mariton (2005) souligne qu' « un Parc ne pourra s'opposer qu'à des actions contradictoires à la charte, et plus la charte sera précise, plus la marge de liberté des collectivités dans le contenu des documents d'urbanisme sera restreinte ». Elle remarque néanmoins que « peu de chartes sont réellement précises en matière de documents d'urbanisme, n'évoquant la problématique que par des mentions assez générales qui ne demandent pas un grand engagement de la part des signataires. » Celles des Parcs du Perche et des Ballons des Vosges sont d'ailleurs perfectibles.

---

<sup>10</sup> Article L. 333-1 al.5 du Code de l'environnement

### Un parcellaire très morcelé

Certains cantons (Vosges Saônoises) n'ont pas encore été remembrés, **ce qui oblige les candidats à l'installation à s'adresser à de nombreux propriétaires pour accéder au foncier qu'ils souhaitent exploiter, lesquels ne souhaitent pas toujours leur mettre les terrains à disposition (baux ruraux)**. La lourdeur et la lenteur des démarches que les candidats doivent alors effectuer pour « convaincre » tous les propriétaires (souvent il s'agit d'indivisions, donc plusieurs personnes interviennent) essoufflent la bonne volonté dont ils peuvent faire part au début. Les acteurs de terrain, en particuliers les agriculteurs installés, évoquent la plupart du temps des raisons culturelles, liées à l'importance qu'attachent les propriétaires à leur bien, qu'ils ne souhaitent pas échanger.

#### Diagnostic de l'action engagée :

Plusieurs initiatives ont eu lieu sur le Parc des Ballons des Vosges. Sollicités soit par une association d'agriculteurs et d'élus (l'Association Agriculture et Paysages, en Haut-Rhin), soit par des candidats à l'installation (cas d'une agricultrice souhaitant s'installer sur un versant en Haute-Saône), le Parc et la Chambre d'Agriculture (ingénierie), les CT (Conseil Régional et Conseil Général) et les CL (communes) (financement) ont pu contribuer à des opérations d'améliorations pastorales (défrichages, terrassements, clôtures...). En termes d'installations proprement dites le résultat peut paraître faible, mais cet outil a permis de conforter certaines installations de pluriactifs également. Cet outil nécessite cependant un travail de terrain long (démarchages des propriétaires, réunions publiques...) et donc des moyens financiers importants, qui relèvent des CG en particulier. Il est indispensable d'effectuer un travail « pédagogique » auprès des propriétaires concernés afin de permettre une réelle concertation avec les futurs exploitants. Aux dires des expériences des exploitants cette étape conditionne la réussite de l'installation (intégration), surtout lorsqu'il s'agit de candidats non issus de la commune.

### L'impossibilité de revendre du foncier

**Certains candidats à l'ICC souhaiteraient pouvoir acheter des terres et en revendre une partie, car ils n'en ont pas besoin dans leur système** (évoqué par des porteurs de projet en maraîchage), **mais l'achat revente de terres est interdit pendant cinq ans pour les JA ayant financé le foncier avec des prêts JA MTS** (clause de conservation de l'outil). N'ayant connaissance que de la vente de terres sur des SAU plus importantes, ces candidats doivent à défaut se rabattre sur ces offres.

Cette nécessité est d'autant plus grande qu'ils expriment aussi l'envie de proposer à d'autres porteurs de projets en CC de « se greffer » à leur activité, via cette opération. Ils recherchent dans cette démarche une dynamique de travail en commun (nettement exprimée chez les candidats HCF, qui souhaitent travailler en groupe, notamment en HCF) et la mise à disposition du consommateur d'une gamme de produits.

### Des agriculteurs retraités qui ne souhaitent pas céder assurément leurs terres

**Certains terrains ne peuvent contribuer à des installations aidées (au sens DJA/PMTS JA) puisque aucune contractualisation écrite (bail rural...) ne garantit la SMI au candidat (nécessaire pour le passage en CDOA structure).** Au-delà de cet aspect, c'est la pérennité de l'outil de production qui est en jeu si le propriétaire se ravise.

Il existe d'une certaine manière une « culture » de l'agriculteur retraité propriétaire qui conserve certains terrains, éventuellement en le mettant à disposition d'un agriculteur en occupation précaire (hors tout objectif d'autosubsistance). Il veut de cette façon « se protéger » de tout engagement notarié, afin de ne pas être obligé par la suite de louer ce terrain agricole s'il a les opportunités de le valoriser en :

- zone constructible, en espérant que la révision des documents d'urbanisme aille dans ce sens. Ceci semble avoir été alimenté par une certaine souplesse des politiques d'urbanisation avant qu'elles ne soient formalisées par les documents d'urbanisme. Ce comportement est surtout valable dans les territoires prisés sur le plan du foncier bâti, notamment touristique (massif des Vosges). Il n'est d'ailleurs pas justifié juridiquement.
- exploitation forestière (massif des Vosges)

## Des cessions non envisagées en CC

**La plupart des cédants ne conçoivent pas la possibilité d'installer un jeune agriculteur sur leur structure existante, qu'ils estiment non viables car trop petites.** C'est à ce titre que l'ADASEA d'Eure-et-Loir (département typiquement céréalier, avec de très grosses structures en place) déplore l'énorme difficulté que peuvent avoir ces cédants, qui ont exercé leur activité dans une époque de restructuration accélérée des EA, à remettre en question leur système d'exploitation (en CL) afin d'envisager pour un repreneur un nouveau « modèle » agricole, notamment par la commercialisation en CC, avec éventuellement un changement de production.



**Figure III: Paysages céréaliers de l'Est du Perche**

### **3.1.2. Le financement**

Toute installation en agriculture a besoin de :

- Fonds de roulement, pour assurer des dépenses annuelles de fonctionnement.  
La vente en circuits courts peut occasionner des dépenses supplémentaires : conditionnement, transformation, transport, démarchages...

Sur des productions assez typiques (exemple : le fromage de Munster), pour lesquelles il s'agit surtout de reprises dans le CF, l'ancienne structure (celle des parents) fonctionne encore à la reprise, ce qui permet au jeune de ne pas avoir de problème de

trésorerie à la construction des nouveaux locaux par exemple (Crédit Agricole de Munster).

En outre, toujours dans le cas d'une ICC dans le CF, la reprise peut être allégée par des salaires différés (perçus au titre d'aide-familial, comme dans le cas d'un exploitant sur le massif des Vosges, ou d'une donation partage). Auquel cas les contraintes financières peuvent être en partie levées.

Ces exemples nous montrent une nouvelle fois que les installations HCF sont davantage vulnérables dès la reprise, sur le plan financier également.

- Une capacité d'investissement suffisante. Les ICC peuvent occasionner une mobilisation plus importante de capital : construction d'un atelier de transformation et/ou de conditionnement, aménagement d'un magasin pour la vente sur l'exploitation, achat d'un véhicule et de matériel correspondant pour la vente sur les marchés, salle de réfrigération pour la vente directe de viande, etc...qui peut s'avérer très importante dans les cas de création d'activité.

Il existe des dispositifs destinés à faire face à ces besoins lors de l'installation :

Pour le Besoin en Fonds de Roulement (FDR) :

La **Dotation aux Jeunes Agriculteurs (DJA)** (Cf. annexe 10) permet aux porteurs de projet de bénéficier d'une aide, principalement destinée à la constitution de fonds de roulement. La DJA agit comme un véritable facteur favorisant les installations : « La DJA est un bon tremplin. Elle m'a permis d'obtenir les aides au bio du Conseil Régional et du Conseil Général pour l'achat de matériel »<sup>11</sup> ; « au départ je voulais m'installer sans les aides, mais le jeu en valait la chandelle »<sup>12</sup>L'attribution de cette aide est cependant soumise à des conditions d'attribution qui peuvent s'avérer discriminantes aux yeux des porteurs de projets enquêtés :

- Avoir le statut Jeune Agriculteur, ce qui implique :
  - o Etre agriculteur à titre principal (ATP : au moins 50% des revenus provenant de l'exploitation) ou à titre secondaire (ATS : entre 30 et 50% des revenus), ce qui

<sup>11</sup> Un agriculteur sur le PNR du Perche

<sup>12</sup> Une agricultrice sur le PNR des Ballons des Vosges

de fait exclut les installations les plus progressives dont les porteurs ont parfois le statut de cotisant solidaire.

- Avoir moins de 40 ans. Dans le cadre de porteurs de projet d'ICC sur la zone d'étude, on observe un certain nombre de personnes en reconversion professionnelle, qui ont souvent dépassé cette limite d'âge. Ce critère est souvent déterminant pour l'accès aux aides, car rédhibitoire : par exemple, en 2004, les plus de 40 ans représentaient 60,3% des installés non aidés à l'échelle nationale (CNASEA, 2005). Néanmoins peu de cas enquêtés (3 sur 28) sont concernés sur les parcs du Perche et des Ballons des Vosges.
  - Avoir suivi un PPP (Plan de Professionnalisation Personnalisé), remplaçant l'ancien parcours à l'installation. Le PPP permet un accompagnement dans la constitution du projet, la réalisation et le financement de stages de formation et du PDE (Plan de Développement Economique), et s'adapte aux possibilités du porteur de projet puisqu'il peut durer jusqu'à 3 ans (ex : emploi pendant cette période). Un porteur de projet peut théoriquement adhérer à la démarche PPP avant l'obtention de la capacité professionnelle agricole, impliquant une couverture financière lors de cette étape.
  - Avoir la CPA (Capacité Professionnelle Agricole). Il peut s'agir d'un diplôme (obtenu en lycée agricole ou via une formation continue) ou d'une expérience significative permettant son obtention par le système de validation des acquis. Généralement, l'obtention de la capacité professionnelle agricole pose peu de problèmes aux porteurs de projet, comme en témoignent aussi les enquêtes réalisées dans l'étude, puisque de nombreux diplômes ou processus sont éligibles.
- Exploiter une demi-SMI au moins, ce qui, de fait, exclut les cotisants solidaires. De plus, les SMI sont calculées pour tous les agriculteurs, que ce soit en circuits courts ou en circuits longs, alors que les productions valorisées en circuits courts permettent une nette majoration du revenu à l'hectare<sup>13</sup>. Cela remet en cause la pertinence d'un tel critère pour les projets en CC. On peut néanmoins noter une évolution dans le cas du département de l'Orne où un projet d'ICC ne requiert pas forcément d'apporter une demi SMI supplémentaire à une structure existante dans la mesure où la personne

---

<sup>13</sup> Une étude publiée par l'ADEAR de Lorraine-Alsace en 2007 fait état de la performance économique de 28 petites exploitations en CC sur la région Lorraine : celles-ci présentent un revenu de 720 €/Ha/UTA contre 242 €/Ha/UTA sur le réseau RICA Lorraine (1700 EA).

qui s'installe apporte une « Unité de Référence (UR) » (peut être un atelier de diversification) qui permet de dégager au moins un SMIC à terme.

- Présenter, dans le PDE, une activité générant 1 à 3 SMIC pour les ATP et 0,5 à 1,5 SMIC pour les ATS. Certains porteurs de projet ne comprennent pas cette obligation, considérant qu'ils peuvent bien vivre avec moins. C'est le cas de candidats qui auto-consomment une grande partie de leurs produits (légumes, volailles, produits laitiers, viande, fruits, miel...) et qui, de fait, n'ont pas forcément besoin d'un revenu aussi important. Par ailleurs, les candidats à l'ICC en petits fruits (création) ne peuvent en général pas bénéficier de la DJA au moment où ils en ont le plus besoin (i.e. au moment d'investir en plants, en terrains...) parce que les ateliers de petits fruits créés nécessitent plusieurs années avant d'être rentables (à titre d'exemple le bluet ne produit qu'en 3<sup>ème</sup> saison), donc avant que le porteur de projet ne puisse en tirer quelconque revenu.
- Conserver une activité agricole pendant 5 ans et s'en tenir au PDE au terme des 5ans, le remboursement de la DJA étant obligatoire si cette condition n'est pas respectée. Les PDE sont élaborés dans un contexte où tous les agriculteurs installés enquêtés estiment que les références technico-économiques, sur lesquelles ces documents se basent, ne correspondent pas toujours au fonctionnement des exploitations avec vente en circuits courts. Ce dernier critère est souvent décrié par les créateurs d'activité car ils se heurtent à l'incertitude face à l'évolution d'une installation progressive et dissuade certains porteurs de projet de faire la demande de DJA.

Même si de nombreux porteurs de projet présentent la capacité professionnelle agricole requise, ils peuvent choisir de ne pas demander la DJA, car d'autres critères d'accès fixent des conditions que ne peuvent pas remplir des installations souvent progressives, sur de petites surfaces, pour lesquelles la crédibilité du PDE est remise en cause par les agriculteurs, voire les membres de la CDOA eux-mêmes, à juste titre d'ailleurs.

La région Lorraine finance des projets d'installation hors cadre DJA. Les conditions d'accès sont relativement faibles : le candidat doit proposer un prévisionnel économique pertinent (« viable »), justifier d'un avis motivé de la part de la CDOA ou de l'ADASEA et avoir son autorisation d'exploiter. En revanche, il doit avoir le statut d'ATP, ce qui, dans une démarche d'installation progressive peut être limitant.

Pour faire face aux besoins de trésorerie, **les banques proposent** aussi régulièrement **un certain nombre de formules** :

- Les emprunts à Court Terme (CT) sur la TVA (lors de travaux par exemple)
- Les emprunts à CT sur les subventions aux bâtiments (car le financement traîne parfois...)
- Des différés de remboursement de capital à 12 ou à 18 mois

Enfin, le mode de **vente en AMAP**, qui implique une souscription et un paiement des clients pour l'année, peut générer une avance en trésorerie, déterminante chez certains jeunes maraîchers enquêtés. Cela facilite effectivement la constitution du fond de roulement des exploitations choisissant ce mode de vente. Cependant, ce circuit de vente ne concerne en général qu'une gamme restreinte des produits (principalement fruits et légumes) et nécessite de mobiliser des citoyens plutôt militants.

Pour l'investissement :

Les **Prêts à Moyen Terme Spéciaux destinés aux Jeunes Agriculteurs** (Cf. annexe 10) permettent aux porteurs de projet de contracter des prêts à taux réduit (2,50% en zone de plaine, 1% en zone défavorisée ou zone de montagne). Cependant, la possibilité de contracter ces prêts ne s'adresse qu'aux personnes ayant le statut de Jeune Agriculteur, excluant ainsi les porteurs de projet dont moins de 30% des revenus proviennent de l'agriculture, ceux ayant plus de 40 ans en particulier ne peuvent en bénéficier.

Les **prêts bancaires** hors PMTS JA peuvent être une solution complémentaire pour les JA, et sont le seul moyen d'obtenir une capacité d'investissement suffisante pour les autres porteurs de projet. Les banques ne semblent pas mener de politique particulière à l'égard des porteurs de projets en CC. Elles analysent la qualité du projet sur sa rentabilité (analyse du PDE, ou de tout autre document prévisionnel, qui peut être plus synthétique, si le candidat ne réalise pas le PPP, et éventuellement d'une étude de marché), sur la formation du candidat et sur les qualités personnelles qu'il dégage (« feeling ») : le candidat est-il au courant des opérations économiques et financières réalisées (cas d'une reprise) ? Est-il capable d'expliquer et de tirer les conclusions

nécessaires d'un problème survenu sur l'exploitation, et donc de rebondir face à un problème qui a pu avoir lieu (exemple : un problème sanitaire en fromagerie) ? Enfin, elles tentent d'approcher ses besoins financiers pour vivre (niveau de vie escompté). A cet effet l'une d'entre elles déclare : « C'est à nous de nous imprégner du milieu », soulignant l'importance de la connaissance des agriculteurs (sous-entendu des parents des candidats à l'ICC). Ce qui rend compte de la difficulté pour les projets HCF d'être appréciés, lesquels font d'ailleurs le plus l'objet d'un refus. Les chargés de clientèle se rendent également sur les lieux de l'exploitation pour pouvoir apprécier la qualité du projet (infrastructures, situation...) (BNP Paribas de Colmar, Crédit Mutuel de Mortagne-au-Perche).

Par ailleurs, les banques paraissent de plus en plus motivées pour financer des projets d'ICC, comme en témoignent l'évolution constatée entre les porteurs de projets installés il y a une dizaine d'années et les plus récentes, en particulier sur des territoires où les projets de ce genre sont déjà bien implantés (Parc des Ballons des Vosges), mais aussi sur le parc du Perche. Néanmoins, elles conseillent aux candidats d'y aller progressivement, avec de l'autofinancement ou des investissements différés par exemple. Or cela implique d'autres inconvénients : pertes de temps et d'énergie dans des conditions de travail inadaptées (cas de plusieurs agriculteurs enquêtés).

Aussi, on observe dans de nombreuses situations que les porteurs de projet ne souhaitent pas contracter de prêt, en particulier lorsqu'ils sont dans une logique d'autonomie importante.

L'**aide en garantie**, prévue par le PIDIL, qui n'est pas toujours retenue dans les régions enquêtées, s'avère un levier opportun, surtout en HCF.

Il existe un certain nombre de **subventions** pouvant être sollicitées par les candidats à l'ICC. C'est le cas des mesures 121C (Cf. annexe 11) et 311 (Cf. annexe 12) du PDRH (Plan de Développement Régional Hexagonal) qui subventionnent jusqu'à 40% les investissements matériels liés à la transformation et la commercialisation. Ces aides présentent plusieurs caractéristiques qui montrent leur orientation vers des profils plus élargis que la DJA : subvention à un taux élevé des études ex-ante liées à l'investissement, éligibilité des ATP, ATS et des groupements de producteurs (GIE,

CUMA...). Les conditions d'accès à ces subventions sont fixées dans un cadre plus précis, au niveau de la collectivité les mettant en place (souvent la Région).

Toutes les collectivités territoriales peuvent aussi mettre en place des subventions à l'investissement, si elles suivent le PDRH, c'est notamment le cas des aides CPER, ou font l'objet d'une notification à Bruxelles ou d'un régime d'exemption.

Cependant, ces subventions ne concernent que du matériel neuf. En effet, la Commission Européenne contraint à ne subventionner que les achats de matériel neuf ou n'ayant été vendu qu'une seule fois (Article 55 du Règlement (CE) n° 1974/2006). Or, il n'existe pas de réelle traçabilité pour les matériels ou matériaux achetés par les porteurs de projet, qui sont souvent d'occasion pour un souci de réduction des coûts. C'est pourquoi les collectivités simplifient souvent le processus en ne subventionnant que l'achat de matériel neuf. On observe pour cette raison que ces dispositifs ne sont pas souvent sollicités par les agriculteurs.

**Tableau I : Les dispositifs présents de soutien financier à l'installation : leurs avantages et les limites de leur portée**

Dispositif	Pertinence pour l'ICC	Inadéquations par rapport aux projets d'ICC	Manque d'outils d'évaluation	Conséquence : portée de ce dispositif pour les ICC.
DJA	Maximisée pour les HCF.et/ou les projets de diversification (selon les départements)	Statut JA, en particulier : - -40 ans - être ATP ou ATS - Revenu minimal à 5 ans PDE fiable	Elaboration du PDE manquant de références en termes technico-économiques et de calcul du temps de travail en CC	Exclusion des plus de 40 ans et des installations progressives.  Refus de la participation au PPP de certains candidats à l'ICC, car peu d'espoir parfois
Prêts MTS JA	Taux bonifiés	Statut JA, en particulier : - -40 ans - être ATP ou ATS		
Prêts bancaires	Seul accès possible à l'investissement pour les plus de 40 ans	Nécessité de fournir des garanties souvent importantes	Manque de références TE, impliquant une évaluation plus difficile des projets.  Difficile évaluation de la compétence des candidats, surtout en HCF	Refus de certaines sollicitations de prêt
Aide en garantie	Besoins des jeunes candidats en HCF	/	/	Refus de certaines sollicitations de prêt
FEADER/CPER	Aide à la mise en conformité CE des ateliers  Aide à l'investissement	Matériel neuf uniquement	/	Aides assez peu sollicitées

### 3.1.3. L'accompagnement

Sur le parc du Perche les structures qui accompagnent les porteurs de projets sont principalement les structures conventionnelles, c'est-à-dire les chambres d'agriculture, ADASEA/ODASEA, CER et Point Info Installation (PII). Dans l'Orne le GAB et l'ADEAR interviennent également en proposant des appuis techniques et des formations, et en mettant en relation porteurs de projets et parrains potentiels. Les Pays occupent une place relativement nouvelle, soit en proposant des programmes de financements directement à destination des agriculteurs, soit en menant des actions pour favoriser l'installation. Le parc se place davantage en tant que relai entre les agriculteurs en place et les nouveaux installés (recherche de débouchés...), mais aussi pour animer l'Association des Producteurs Fermiers du Perche.

Sur le PNR des Ballons des Vosges, ce sont aussi les structures conventionnelles qui sont présentes en majorité. Certaines associations existent plus à la marge de ces structures. C'est le cas de Vosges Développement, entité du CG des Vosges, qui accompagne des porteurs de projets en particulier sur de petites structures en circuits courts (PAM, petits fruits, apiculture...) et de l'ADEAR Lorraine-Alsace.

Les besoins identifiés sont les suivants :

Besoins d'acquérir des compétences
------------------------------------

Tout porteur de projet doit acquérir un certain nombre de compétences pour mener à bien son projet. Ceci est d'autant plus vrai pour des projets avec commercialisation en circuits courts qui nécessitent au minimum 3 types de savoir-faire : production, transformation et commercialisation, ainsi que pour les personnes ne provenant pas du milieu agricole.

➤ Pour répondre à ces besoins un certain nombre de formations et de systèmes d'apprentissages sont proposés aux agriculteurs ou aux porteurs de projet agricoles. Divers fonds français ou européen (VIVEA, FSE, ...) existent pour aider à l'acquisition des compétences requises.

Trois types de formations en milieu agricole existent :

- les formations initiales (Bac Pro, BTS...)

Ces formations peuvent être dispensées en apprentissages ou non, afin d'offrir diverses possibilités aux porteurs de projet.

- les formations continues pour adultes diplômantes (BPREA)

- les formations continues de courte durée organisées par diverses structures d'accompagnement ou de syndicats agricoles, destinées aux cotisants MSA

Il existe aussi des dispositifs permettant d'acquérir de l'expérience professionnelle. : stages et parrainage. Cependant, ces formations et dispositifs présentent certaines limites :

- **Un manque de formations dans certains domaines**

Un certain nombre d'agriculteurs ou de porteurs de projet en circuits courts enquêtés souhaiteraient suivre des formations plus spécifiques à leur système d'exploitation et ont noté un manque dans ce domaine. Il s'avère qu'ils déplorent souvent que les dimensions inhérentes à leur projet n'aient pas été abordées plus précisément :

- la production sur de petites exploitations : gestion du temps de travail, autonomie des systèmes, auto construction, etc.
- la production sur des ateliers atypiques ou originaux dans leur contexte : héliciculture, maraîchage ou ovins lait dans le Perche, etc.
- la transformation : maîtrise des risques sanitaires, connaissance de la réglementation en vigueur, etc.
- la commercialisation : maîtrise de la tenue de caisse, des prix de revient, communication sur les produits, optimisation de l'affrètement des produits, etc.

Néanmoins certains ne semblent pas disposés à prospecter assidument ces formations. Parfois il peut apparaître plus simple de faire une formation proche de chez soi, pour obtenir la CPA et, in fine, la DJA, plutôt que de partir faire une formation plus adaptée mais plus éloignée.

**Besoins de conseils en termes de réglementation**

La réglementation en matière agricole est assez conséquente, en particulier dans le domaine de la sécurité des aliments. Ainsi, en plus de suivre la réglementation à la production (bâtiments agricoles, gestions des effluents d'élevage...), les agriculteurs en CC doivent respecter la réglementation relative à la transformation, au transport et à la commercialisation des denrées alimentaires.

➤ L'ensemble des services déconcentrés de l'Etat a pour rôle de porter à connaissance cette réglementation et de conseiller les agriculteurs en matière législative. Par ailleurs, des services juridiques qui apportent des conseils en matières juridiques et législatives sont présents au sein de nombreuses chambres d'agriculture. Malgré l'existence de ces services, de nombreux porteurs de projets ont rencontré des difficultés :

- **Des interprétations différentes des règlements sanitaires**

L'interprétation des règlements européens et français est très différente d'un département à un autre et même d'une personne à une autre au sein d'une même structure. Ainsi, certains porteurs de projets reçoivent parfois des informations contradictoires. Ceci entraîne une certaine inégalité entre départements selon la lecture que les structures font des règlements. C'est le cas par exemple entre les départements du Haut-Rhin où les moules en bois sont acceptés, et les Vosges où ils sont refusés.

Ceci s'explique, entre autre, par le fait que la réglementation soit passée d'une obligation de moyens à une obligation de résultats. Ainsi, selon l'adaptation des agents à ce nouveau mode de fonctionnement, leurs exigences peuvent être différentes<sup>14</sup>.

Ce phénomène est accentué par l'existence de flous, voire de vides juridiques, et ce en particulier dans le domaine de la transformation des aliments. On peut citer deux exemples :

---

<sup>14</sup> Il est important de signaler qu'une démarche d'harmonisation des critères de la DDSV est en cours au niveau du MAP. Cela consistera en une procédure d'accréditation des services de contrôle sur la base d'un référentiel commun.

- Le Paquet Hygiène, en application depuis 2006, stipule que dans le système HACCP, une souplesse peut se faire pour des « petites entreprises ». Or ce terme n'est pas défini dans les règlements fondateurs<sup>15</sup>. C'est par conséquent les DDSV qui fixent cette application.

- Dans le cas des ateliers de transformation collectifs, un flou juridique persiste en ce qui concerne l'agrément communautaire de ces ateliers. Ainsi, même si l'ensemble des agriculteurs qui utilisent un atelier collectif commercialise en vente directe, certaines DDSV exigent que cet atelier soit agrémenté CE, alors que si chacun avait un atelier individuel, une dispense d'agrément serait suffisante.



**Figure IV: Fabrication du Munster**

*(Source : PNR des Ballons des Vosges)*

▪ **Un manque dans le conseil sur la réglementation sanitaire**

Enfin, un petit nombre d'agriculteurs rencontrés, mais aussi des chambres d'agriculture, ont fait part d'un manque de conseils dans le domaine de la réglementation sanitaire et ce même auprès des services déconcentrés de l'Etat : « On est souvent très seuls pour interpréter un texte ! » (EDE du Haut-Rhin).

*Pour prévenir de tout malentendu concernant les projets d'ateliers soumis à ces réglementations, l'ADASEA de Haute-Saône demande un accord de principe à la DDSV sur la réalisation de l'atelier.*

<sup>15</sup> CE 178/2002, CE 852/2004, CE 853/2004

## Besoins d'élaborer un projet clair, solide et bien structuré

Un projet bien mûri, accompagné d'un prévisionnel justifié, est non seulement indispensable pour accéder au foncier, aux prêts et aux subventions, mais surtout nécessaire au porteur lui-même pour étudier la faisabilité et la viabilité de son projet.

▪ **Un manque de références technico-économiques pour certaines productions**

Il y a, dans certaines filières, et sur certains territoires, très peu de références technico-économiques. Les filières concernées sont souvent peu structurées et étaient, jusqu'à présent, marginales (autruche, escargot, pain...). Or, en absence de références, il est difficile de prévoir la pérennité d'un projet.

Pour répondre à ce problème, divers organismes essaient de recenser ce type de données. Le pionnier en la matière est le CERD<sup>16</sup>, qui possède de nombreuses données technico-économiques et souvent territorialisées, dans de nombreuses productions et activités de diversification. Cependant, ces données sont payantes et donc non accessibles pour tout le monde.

*L'acquisition des références nécessaires, pour réaliser les PDE notamment, se fait de manière disparate (« à la pêche ») dans les réseaux (CER d'Eure-et-Loir) sur les territoires qui voient jusqu'à présent peu de projets d'ICC comme le Parc du Perche.*

*Sur les Ballons des Vosges, l'EDE des Vosges dispose d'une palette de références assez intéressante qu'elle peut mobiliser, mais continue à se servir de données disparates aussi, faute de moyens pour pouvoir actualiser ses données. La chambre d'agriculture de Haute-Saône le déplore également.*

➤ Les Points Info Installation (PII) sont présents sur tous les départements. Ils ont pour rôle d'accueillir les porteurs de projets agricoles (portes d'entrée) afin de les orienter et de les aider dans leurs démarches : réflexions sur le projet, porter à connaissance de l'ensemble des aides à l'installation et des procédures à suivre. Ce service est gratuit. Ces structures, jusqu'à présent gérées par le syndicat des Jeunes Agriculteurs, désormais octroyées parfois à d'autres structures (ADASEA par exemple

<sup>16</sup> CERD : Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification agricole.

en Haute-Saône), est en relation étroite avec les chambres d'agriculture (tous services) vers lesquelles elles orientent les porteurs de projets.

▪ **Une difficulté d'adaptation des porteurs de projet aux institutions et inversement**

Un manque d'intérêt de ces structures officielles a été ressenti par divers porteurs de projets innovants et parfois atypiques, en particulier sur le Perche. Ces porteurs de projets sont souvent des HCF, non originaires de la région dans laquelle ils souhaitent s'installer. D'après eux, les animateurs du PII et les conseillers des CA ne les ont pas aidés à mûrir leur projet. Ces agriculteurs estiment que ces structures sont, pour certaines, trop politisées, ce qui a pour conséquence la perte de leur rôle premier : l'accompagnement des porteurs de projets.

De nombreux porteurs de projets ne réussissent pas à obtenir les données nécessaires pour l'élaboration de leurs projets au sein des chambres d'agriculture (agriculteurs HCF). Ceci est principalement le cas pour des productions ou activités de diversification peu répandues sur le département (manque de références technico – économiques facilement mobilisable). D'après eux, certains conseillers « ne prennent pas la peine de chercher à répondre aux questionnements » de ces candidats à l'installation. Ceci semble contradictoire avec le fait que ce sont finalement ces personnes qui ont le plus besoin de conseils et d'accompagnement. La plupart de ces porteurs de projet font par conséquent les démarches eux-mêmes, via Internet ou d'autres réseaux de connaissances pour trouver les références nécessaires à l'élaboration de leur projet.

Les structures d'accompagnement, quant à elles, expriment leurs difficultés à trouver de tels renseignements par manque de temps, car ces installations mobilisent beaucoup de temps d'accompagnement (ADASEA de l'Orne). Elles notent par ailleurs que certaines personnes viennent les voir avec des projets très peu élaborés, « au stade de l'ébauche », ce qui rend leur tâche encore plus difficile.

*Face à ces constats, diverses associations, ont vu le jour afin d'apporter des réponses et proposer un accompagnement à ces porteurs de projet, qui se sont sentis rejetés par les structures plus conventionnelles. C'est le cas dans le PNR BV avec l'AFIP Franche Comté qui propose une formation « De l'idée au projet » par exemple. Une volonté des acteurs de travailler ensemble pour accompagner les candidats se dessine dans ce cas, puisque cette formation sera probablement dispensée en amont du stage de*

*parrainage PRoFOREA, déjà proposé par l'ADASEA (financement CR). Dans le Perche, le GAB estime quant à lui être une « porte d'entrée » pour certains candidats qui, ayant sollicité une première fois le PII avec déception ou ayant des à priori quant à la pertinence de l'accompagnement en chambre d'agriculture, refuseraient le parcours à l'installation.*

*Par ailleurs, et en réponse à ce phénomène, des réseaux informels d'agriculteurs se créent. Ces réseaux, qui se mettent en place progressivement, vont pour certains au-delà des préoccupations professionnelles. Ce sont principalement les aspirations qu'ils ont en commun qui les ont fait se rencontrer et les amènent à échanger sur leur travail et souvent à s'entraider : remplacement, conseils, répartitions des opportunités (foncières, de commercialisation, ...). Ceux-ci sont assez visibles sur le Perche. En revanche les obstacles (physiques surtout) inhérents au Parc BV rendent ces observations difficiles.*

- **Un manque de conseillers compétents pour l'ICC**

Une structure fait remarquer cette carence comme un frein déterminant à l'ICC, sur un territoire historiquement peu marqué par les CC. C'est également sur des questions juridiques (choix des statuts par exemple) qu'une autre structure déplore un manque de compétences pour conseiller des structures en CC. En revanche sur les Ballons des Vosges, les personnes ressources sont plus nombreuses, surtout sur des filières importantes comme le fromage de Munster.

- Le dispositif mis en place pour aider les personnes qui souhaitent s'installer, mûrir et formaliser leur projet est le parcours à l'installation<sup>17</sup> (Cf annexe 13). Il est obligatoire en cas de demande de la DJA. Bien que ce parcours ait le mérite d'exister, un certain nombre de limites lui sont attribuées :

- **Des compétences en gestion parfois trop faibles de la part des porteurs de projets**

---

<sup>17</sup> Les limites du parcours à l'installation évoqué dans ce présent rapport concernent le dispositif existant ces dernières années et non le dispositif PPP récemment instauré (janvier 09), sur lequel aucun retour n'a pu être encore fait, même si certaines d'entre elles sont toujours d'actualités.

L'obtention de la DJA rend obligatoire la tenue d'une gestion par un organisme agréé. Cependant, si cela ne vient pas de la volonté de l'agriculteur, à aucun moment, cet organisme n'a pour vocation d'expliquer sa démarche, auquel cas l'agriculteur entretient une certaine dépendance vis-à-vis de la structure. La plupart leur fait entièrement confiance, à juste titre, mais cela entretient quelque part un laisser-aller sur les chiffres, tel que le calcul des prix de revient des produits, comme le remarquent plusieurs OPA (CER d'Eure-et-Loir, chambre d'agriculture du Haut-Rhin). Il faut noter néanmoins que les agriculteurs enquêtés portent un très bon jugement qualitatif sur l'enseignement qui leur est fait en gestion dans les formations de BPREA.

- **Les limites du PDE**

L'une des étapes du parcours à l'installation est l'élaboration du Plan de Développement d'Exploitation (PDE). Les financeurs et la CDOA se servent de ce PDE pour juger de la faisabilité économique et financière de l'ICC.

Une évaluation uniquement en terme économique :

Le PDE ne prend en considération que l'aspect économique de l'exploitation<sup>18</sup>. Par ailleurs, il semblerait que ni l'avenir très incertain des aides octroyées par la PAC, ni l'ancrage territorial des exploitations ne soit pris en considération.

Or certains candidats à l'ICC manifestent d'autres motivations : recherche d'une certaine qualité de vie, d'un mode de production respectueux de la nature, d'une indépendance par rapport aux aides du 1er pilier de la PAC. Ils estiment pour la plupart que la cohérence de leur projet vis-à-vis des moyens requis pour un développement économique durable n'est pas suffisamment mise en avant dans l'acceptation de leur projet.

*Cependant dans de nombreux départements, les PAD<sup>19</sup> stipulent une priorité politique à l'ICC (accès au foncier, valorisation de la DJA). C'est le cas de l'Orne, de la Haute-Saône...*

Une prise en compte difficile du temps de travail :

Les projets d'ICC requièrent de l'investissement en temps de la part des candidats dans plusieurs domaines : production, transformation, commercialisation en plus des

---

<sup>18</sup> Définition du PDE : MAP, 2009, Circulaire du 24 mars 2009, DGPAAT/SDEA/C2009-3030, 74pp

<sup>19</sup> Projets Agricoles Départementaux

tâches administratives (augmentées de surcroît par les activités de transformation et de vente directe). Or la question du temps de travail est très peu abordée dans le parcours à l'installation. Même si les ADASEA évoquent ce paramètre en amont, la question du temps de travail manque de lisibilité. La sous-estimation de ce temps heurte régulièrement les financeurs et les CDOA.

Il est important cependant de signaler, qu'en plus d'un manque de lisibilité du temps de travail, les porteurs de projet, souvent passionnés, sont très peu réceptifs à cette notion et aux difficultés qu'elle peut engendrer, malgré les alertes émises par les structures.

▪ **La lourdeur administrative**

La lourdeur administrative du parcours à l'installation, bien que non considérée comme un facteur bloquant l'installation, a été soulevée par tous les agriculteurs rencontrés.

Certains porteurs de projet ont refusé de réaliser le parcours à l'installation, estimant :

- Le parcours à l'installation un test et non un accompagnement.
- Les contraintes engendrées par le parcours à l'installation trop importantes au vu du bénéfice qu'ils peuvent en obtenir.

**Le nouveau parcours à l'installation (PPP) :**

Les acteurs de l'installation, en particulier les ADASEA/ODASEA ont très peu de recul, voire pas du tout, sur le dispositif. Mais le parcours proposé se veut plus personnalisé. Plusieurs jeunes installés regrettent que le stage 40h était trop généraliste sur la diversification par exemple. Néanmoins les avis sur sa pertinence divergent : la majorité des institutions reconnaissent dans ce dispositif une individualisation effectivement accrue du conseil (exemple : envisager des stages 21h avec un groupe de candidats en CC uniquement), alors que certains estiment que celui-ci était déjà possible auparavant auprès des conseillers spécialisés des chambres d'agriculture.

### 3.1.4. L'exploitation

La structuration du secteur agricole (production, transformation et commercialisation):

une nécessité due aux particularités des CC dans certains PNR :

#### **Des petites exploitations**

Les exploitations agricoles qui commercialisent en CC sont souvent de petites structures. Or elles ont besoin d'un minimum de matériel agricole. Les investissements nécessaires à l'acquisition de ce matériel sont souvent démesurés par rapport à l'usage qui en est fait.



**Figure V: Vosgiennes au pâturage**

*(Source : Parc des Ballons des Vosges)*

#### **Une réglementation contraignante en matière de sécurité des denrées alimentaires ?**

Peu de porteurs de projets indiquent que le cadre réglementaire, en particulier en matière sanitaire et d'équipement, est trop contraignant. Quelques institutionnels le signalent (Vosges Développement, PNR du Perche) néanmoins. Les porteurs de projets concernés estiment qu'ils sont dans une obligation de résultats, ils ont tout intérêt à mettre les moyens correspondants, de manière à véhiculer une image « professionnelle » auprès de leurs consommateurs. C'est un point sur lequel insiste également l'EDE du

Haut-Rhin. Il semble par ailleurs que ces règlementations soient de plus en plus ancrées, donc admises, par les porteurs de projets (PII des Vosges, repreneurs d'EA dans le CF...).

Il n'en reste pas moins que la création d'un atelier de transformation (carnée, laitière) est souvent difficile, et impute souvent une partie du revenu des exploitants durant les premières années. Aussi les dossiers d'agrément pour ces ateliers sont des procédures longues et pénibles à mettre en œuvre (EDE du Haut-Rhin).

### **Un éloignement des bassins de consommation ?**

L'éloignement des bassins de consommation rend difficile la commercialisation en CC. Cette donnée est particulièrement propre aux territoires de Parc en général. Aussi, cet éloignement restreint la visibilité de ces agriculteurs auprès des consommateurs. Ce paramètre n'existe pourtant pas sur le Parc des Ballons des Vosges. En effet, la plus grande ville (Guebwiller) compte 11 500 habitants, mais il y a Colmar (65 000 habitants) et Epinal (35 000 habitants) aux portes du PNR, mais aussi Strasbourg, Mulhouse et Belfort (plus de 100 000 habitants) à proximité (environ 30 minutes). Sur le Perche la plus grande ville (Nogent-le-Rotrou) compte 14 000 habitants seulement, et le parc se situe à plus de 200 km de Paris. C'est pourquoi on peut considérer ces territoires différents de ce point de vue, donnant un net avantage au PNR BV.

<b>Raisons du manque de structuration en CC</b>
---

#### **Une tradition trop forte de circuits longs**

L'instauration des circuits longs est tellement forte dans certains territoires que l'installation en circuits courts en devient très difficile. C'est le cas dans le PNR du Perche.

Cette difficulté se ressent à plusieurs niveaux.

- *L'accompagnement du projet par les structures agricoles.* Consacrant déjà beaucoup de temps dans l'accompagnement individuel de ces porteurs de projet, en comparaison aux projets en CL (ADASEA de l'Orne), les CA ne se penchent pas encore vraiment sur la question de la structuration des filières courtes sur les territoires.

- *Leur acceptation par le monde agricole.* Si le projet est bien accepté au sein des structures d'accompagnements, il ne l'est pas toujours auprès du voisinage agricole qui

considère souvent la vente directe et la diversification comme une activité mal perçue (Interbio Normandie). Ce phénomène est intensifié si le porteur de projet rentre en concurrence pour diverses raisons avec les agriculteurs déjà en place (souvent à propos du foncier). Aussi, l'isolement est souvent important pour les personnes qui s'installent avec ce type de projet, en particulier pour les néo ruraux. Cet isolement abouti généralement à des logiques de travail très individuelles.

- *Les locaux (résidents principaux) semblent consommer peu de produits issus de leurs territoires* tant l'ancrage des circuits longs est important. Par ailleurs, les PNR étant pour la plupart des territoires encore très ruraux, beaucoup des résidents ont leurs propres potagers, voire leurs volailles..., et sont moins demandeurs que les citadins en produits « du terroir », en produits de « qualité » : « La ville est un accélérateur de consciences pour les CC et l'agriculture bio », expression qui en est très révélatrice (PNR Haute Vallée de Chevreuse). Ce phénomène est souvent accentué par le faible pouvoir d'achat de la majorité des résidents de ces territoires.

- *L'importance de la filière céréale*, qui restreint les possibilités de diversifier les circuits de commercialisation à grande échelle.

Par ailleurs, *la demande en produits locaux, biologiques, etc. est présente et forte de la part des collectivités sur l'Alsace (DDAF 68), mais cette demande est récente*. Aussi le monde agricole n'est pas aujourd'hui en mesure de répondre car il ne dispose pas des outils adéquats (logistique, relationnel, compétence...). La mise en place d'outils en commun de communication (démarchage, marketing) et de logistique (commandes, livraisons...) apparaît d'autant plus opportune.

### **Aucune représentation des agriculteurs en CC**

Historiquement, et dans un souci d'efficacité pour les productions de masse, le modèle agricole français a défendu une représentation de ses acteurs basée sur les filières de production (céréales, lait, viande, fruits et légumes, etc.). Or dans le cas des circuits courts, ce mode de représentation ne permet pas de fédérer les attentes communes des agriculteurs concernés. Par conséquent il existe encore peu de politiques d'aide et d'accompagnement à la structuration de filières courtes.

### **Une faible culture de l'entrepreneuriat et de l'innovation**

De nombreux porteurs de projets HCF enquêtés font part de leurs surprises quant à l'importance de l'accompagnement (financier, technique...) en agriculture, surprise que certaines OPA constatent aussi (ADASEA de Haute-Saône). D'après ces structures, ceci

n'a pas toujours encouragé le développement de la culture de l'entrepreneuriat et de l'innovation chez les agriculteurs.

### **Des porteurs de projets pour l'ICC qui souhaitent travailler de manière individuelle**

Les projets d'ICC sont souvent de véritables projets de vie, des projets individuels (voire de couples) qui émergent parfois après diverses expériences professionnelles salariales, comme en témoignent les enquêtes. Une des motivations souvent avancées par les porteurs de projet est le souhait de travailler pour eux, d'être autonomes dans la prise de leurs décisions et dans leur travail, de maîtriser la production, la transformation et la commercialisation. Aussi, les porteurs de projet en CC ont souvent une vision un peu « individualiste » de leur projet et envisagent peu le collectif.

En outre, sur le Parc des Ballons des Vosges, une forte consommation locale qui offre encore des débouchés « à sa porte » (locaux, touristes), donc « facile d'accès », n'a jamais nécessité de développer une culture du commerce (au sens de la « prospection »), et donc de mutualiser des moyens aussi.

Les porteurs de projet en CC ne s'associent donc pas facilement pour la commercialisation de leurs produits. Ils vont démarcher souvent seuls auprès des consommateurs et/ou des revendeurs. Certains font du dépôt vente (chez eux ou chez d'autres producteurs) mais ne souhaitent pas spécialement s'associer pour vendre. Nombreux sont ceux qui trouvent l'idée de l'association, tels que les magasins de vente collectifs, très intéressante<sup>20</sup>. Cependant, ils ne souhaitent pas prendre l'initiative et ne participeront à ce type de projet que si les retombées économiques sont meilleures qu'en circuit individuel et si ce système n'est pas trop contraignant en termes de temps à y consacrer.

---

<sup>20</sup> Diss C. et Simon V., Chambre d'Agriculture du Haut-Rhin, 2009, Synthèse de l'étude départementale portant sur les potentialités et les stratégies de vente des produits agricoles alimentaires en circuits courts

Difficultés engendrées : un manque d'outils collectifs

**Peu de mutualisation des moyens de production**

Manque et faible dynamisme des CUMA, SICA, ...

Un faible nombre de structures de mise en commun de matériels, plus ou moins marqué selon les territoires étudiés, témoigne des constats ci-dessus effectués sur les PNR étudiés. Néanmoins, n'apparaît pas être un frein à l'ICC aux yeux des acteurs (agriculteurs et institutionnels) sur les Parcs du Perche et des Ballons des Vosges.

*Pour pallier à cette difficulté potentielle, certains porteurs de projet ont recours à des modes de productions peu coûteux (traction animale, traite manuelle, ...), des réseaux informels se créent, « réseaux » au sein desquels les agriculteurs s'échangent du matériel (prêt d'un tracteur avec une charrue contre quelques heures de travail effectuées sur un chantier collectif), s'entraident pour réaliser les tâches difficiles et exigeant de la main œuvre... Cette dynamique est nettement visible sur le Parc du Perche. Dans la mesure où elle n'entrave pas ces agriculteurs dans leur liberté individuelle (ils ne contractualisent pas ces pratiques !), elle devient pour eux une façon à part entière de mobiliser des moyens de production auxquels ils s'accommodent très bien.*

Manque de structures collectives pour l'embauche et le remplacement...

Les exploitations agricoles en CC sont grandes consommatrices de main d'œuvre, trop grandes consommatrices selon certaines OPA (DDAF du Haut-Rhin, CDJA des Vosges, DRAAF de Basse-Normandie, service Agriculture du CR du Centre), et il semble que certains porteurs de projets envisagent peu cette dimension (CDJA d'Eure-et-Loir, service Gestion d'entreprise Lait de la chambre d'agriculture de l'Orne). Le manque de main d'œuvre dans les exploitations en CC constitue aux yeux de nombreux acteurs, agriculteurs en premier lieu (maraîchers, producteurs de petits fruits, agriculteurs/éleveurs de montagne...), le frein le plus important à l'installation. Ce sont en effet des contextes dans lesquels il n'est pas possible de mécaniser davantage le travail (entretien des prairies en pente, cueillette et désherbage manuels...), que l'on retrouve sur le Parc des Ballons des Vosges surtout. La question de l'embauche est rarement

abordée par les agriculteurs eux-mêmes, et lorsqu'elle est suggérée par l'enquêteur, car elle semblerait nécessaire, les agriculteurs évoquent :

- des charges financières trop importantes
- des besoins saisonniers d'une tierce personne, et non toute l'année. Ce qui rend difficile de trouver un candidat.

Pour diminuer le coût et les problèmes de périodicité, les exploitants agricoles peuvent, depuis la loi du 25 juillet 1985 mettre en place des groupements d'employeurs. Cependant, ces groupements restent très peu utilisés et le sont de moins en moins aux dires des chambres d'agriculture.

*Consciente de l'ampleur du problème, la chambre d'agriculture d'Eure-et-Loir essaie de créer un réseau d'entraide pour la main d'œuvre (avec ses réseaux « Bienvenue à la Ferme » et « Terres d'Eure-et-Loir »).*

*Les groupements d'employeurs, autrefois nombreux sur le massif vosgien, ont quasiment disparu. Plusieurs éléments semblent y contribuer : une diminution de la capacité financière des EA pour embaucher (même temporairement) la suppression des emplois jeunes, des limites dues à la spécialisation de certains secteurs (exemple : lait dans la vallée de Munster.)...*

### **Manque d'ateliers de transformation**

Certaines productions, pour être vendues et valorisées en CC, doivent être au préalable transformées (lait, viande, fruits...).

*Sur le Parc du Perche, l'atelier de découpe de viande, notamment biologique, de Saint-Mard de Réno (prestataire de service) est saturé, donc il n'y a pas dans l'absolu de possibilité d'ICC en viande ou les candidats devront faire 60 km au minimum pour faire abattre et découper une bête ! Cette contrainte est rédhibitoire en termes de temps de travail (4 trajets) et de coût...A cet effet, Interbio Normandie fait remarquer la difficulté des éleveurs à prendre en main leurs logistiques de transformation, en citant pour exemple l'absence de transports collectifs des animaux vendus en CC vers l'abattoir d'Alençon et l'atelier de transformation de Pré-en-Paille (hors PNR). L'absence d'outils de transformation collective en production laitière (une tentative de création d'un atelier*

*en lait biologique il y a quelques années s'est soldée par un échec) est aussi une faiblesse pour les CC du territoire.*

*C'est dans le souci de pérenniser de nombreuses structures d'EA en CC que le CG du Haut-Rhin a souhaité construire un nouvel abattoir et un atelier de découpe à Cernay (hors PNR), suite à la fermeture de l'abattoir de Colmar. Cet outil, propriété du CG du Haut-Rhin, est confié à une société d'exploitation privée, via une convention de délégation de service public. En parallèle, un service de ramassage des animaux (porcs, ovins, bovins, cervidés d'élevage) dans les fermes a été mis en place.. Aujourd'hui l'atelier de découpe tourne à 100% de ses capacités.*

Il est difficile d'estimer l'ampleur que constitue le manque d'ateliers collectifs de transformation (lait, viande...) en termes de frein à l'ICC. Aussi, en l'absence d'atelier de transformation collectif, si les éleveurs souhaitent vendre leur production dans les grandes agglomérations (de nombreuses situées à plus de 80 km), il est nécessaire qu'ils investissent dans un atelier de transformation agréé aux normes européennes.

### **Manque d'organisation (collective) pour la commercialisation**

*Sur le parc du Perche (Cf. annexe 14), la question des débouchés est essentielle étant donné que beaucoup d'ICC sont des créations : les candidats doivent évaluer les marchés potentiels (principales mises en garde de l'ADASEA 61). Il faut noter que la plupart des candidats n'abordent pas spontanément ce paramètre, contrairement aux OPA (CER d'Eure-et-Loir, SAFER de l'Orne, service Agro-alimentaire de la chambre d'agriculture de l'Orne...), aux banques,... Aucun n'a de problèmes de débouchés (quantitativement) par ailleurs.*

*Sur le parc des Ballons des Vosges (Cf. annexe 15), en termes de perspectives, certaines craintes de concurrence se sont exprimées sur le fromage AOC de Munster (produit très commercialisé en CC) avec l'ouverture prochaine de la maison du Munster à Gunsbach (vallée de Munster).*

Il apparaît d'une certaine manière une contradiction entre les aspirations à la reconnaissance de leur travail (via la vente en CC de leurs produits) et le peu de moyens, de compétences, de temps qu'ils mobilisent pour vendre leurs produits. Plusieurs raisons apparaissent dans ces enquêtes :

- **Les agriculteurs sont producteurs avant tout**, l'acte de vente passe « après la matinée de travail ! ». Ce que l'on retrouve en particuliers parmi les plus jeunes.

Ils ne prennent pas le temps de faire un panneau pour afficher les horaires de vente à la ferme par exemple.

- **Beaucoup de JA en CC ont peu ou pas d'expérience dans la vente** mais la demande forte de la part des AMAP leur permet de garantir leurs débouchés (cas des maraîchers) sans entrer dans une logique commerciale complexe et à entretenir (prospection). C'est une stratégie qui permet d'éviter de passer trop de temps au commerce...
- **La communication sur le produit est trop faible dès le départ** : Cela est probablement dû aussi à des trésoreries trop fragiles à l'installation. Les producteurs n'en font pas une priorité dans ce cas.



**Figure III: Marché paysan (Lapoutroie-Haut-Rhin)**

*(Source : Parc des Ballons des Vosges)*

Les enquêtes ainsi que le regard porté sur les territoires pendant ces 6 mois de stage relatent une vision surtout individuelle des débouchés, de la part de nombreux agriculteurs, qui conduit à une offre individuelle et disparate de leurs produits (vente en bords de route ; vente à la ferme sans horaires et/ou mal indiquées : cas de 14 producteurs sur 21...). Néanmoins, pour les producteurs ce choix de l'individuel s'avère parfois stratégique. C'est le cas de la moitié d'entre eux (14 sur 28), qui font des tournées chez des revendeurs (épiceries, restaurants, GMS...).

On compte néanmoins quelques initiatives de mises en marché collectives sur les territoires (cf. annexes 16 et 17). Pour le PNR des Ballons des Vosges, ces agriculteurs sont précurseurs quelque part des 28 % des producteurs du massif prêts à investir de nouveaux modes/lieux de commercialisation, conscients très probablement de la forte densité des circuits courts sur le massif (3 fois plus de producteurs par ménage que sur le département)<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Diss C. et Simon V., Chambre d'Agriculture du Haut-Rhin, 2009, Synthèse de l'étude départementale portant sur les potentialités et les stratégies de vente des produits agricoles alimentaires en circuits courts

**Tableau II: Exploitation : Synthèse des difficultés constatées**

	Besoins	Constats		Etat des lieux	Difficultés engendrées
		Perche	Ballons des Vosges		
Production	Petites EA → coût en investissement matériel important	-Tradition trop forte de circuits longs . accompagnement difficile par les structures agricoles . acceptation difficile par le monde agricole présent.	-Représentation tronquée des agriculteurs  -Faible culture de l'entrepreneuriat et de l'innovation  -Peur de l'engagement et de la contractualisation  -Porteurs de projets qui souhaitent travailler individuellement	Faible nombre et manque de dynamisme des CUMA et SICA  Manque d'organisation commune pour l'embauche de salariés	Importants investissements  Difficultés de trouver de la main œuvre salariale et de remplacement
Transformation	Réglementation sanitaire → coût en investissement atelier et matériel important	. absence de la culture de l'approvisionnement local par les résidents  . importance de la filière céréales		Absence ou saturation des ateliers collectifs de transformation	Importants investissements  Productions limités
Commercialisation	Offre lisible aux consommateurs → coût et temps pour le transport et la communication	-Représentation tronquée des agriculteurs		Manque d'organisation collective pour la commercialisation	Temps et coût nécessaires à la commercialisation accentués (transport, communication, démarchage)

### 3.1.5. Autres paramètres de réussite d'une ICC

Le travail d'enquête sur ces 5 PNR nous a révélé à quel point nombre de paramètres de réussite (ou d'échec) d'une ICC sont liés soit à la personnalité du porteur de projet, soit à son vécu ou encore à son environnement économique et social proche ou plus large :

Les principaux facteurs favorables à la réussite des projets sont :

#### La personnalité du porteur de projet:

- Son esprit d'entreprise, au sens large, c'est-à-dire sa capacité à agir en tant que gestionnaire, et non seulement en tant que producteur (agent, au sens de l'économie de marché)
- Sa capacité à remettre en cause ses pratiques et ses connaissances, pour s'adapter non seulement à la demande du consommateur, mais aussi à ses propres attentes (vivre sa passion, dégager un revenu suffisant, mettre en œuvre des aspirations personnelles...), à des changements structurels externes (SAU réduite par l'urbanisation, règlementations évolutives...)
- Sa capacité d'anticipation, à des niveaux divers : du temps de travail nécessaire pour produire, transformer ET vendre, de l'attente des consommateurs, des répercussions des hausses de charges, de la trésorerie à disposer...
- Sa capacité de travail et d'organisation, dans des emplois du temps très chargés en général
- Sa volonté de travailler avec d'autres (intégration dans un GAEC HCF en CC, entreprises communes (marchés...), entraide, sollicitation des OPA et collectivités...)
- La conviction qu'il a dans son projet, et donc la persévérance dont il fait preuve face aux obstacles qu'il rencontre
- La confiance qu'il peut avoir envers les tiers (agriculteurs voisins, techniciens/animateurs de réseaux...), qui peut lui offrir des opportunités (débouchés, foncier...)

-

Son vécu :

- La passion qu'il voue à son métier et donc ce qui a généré cette passion, et souvent au produit qu'il conçoit
- La maturité de son projet (expériences passées, dans le milieu agricole pour avoir des connaissances techniques et des relations « utiles » (exemple : pour avoir connaissance de foncier libéré), mais aussi dans des domaines annexes (commerce, gestion, logistique, IAA...), curiosité vis-à-vis de ce qui est fait de semblable...)
- L'opportunité d'avoir accumulé un petit capital, permettant de pallier au moins aux problèmes de trésorerie, voire dans certains cas d'investir, pour les porteurs de projet en reconversion professionnelle

Son environnement proche :

- Sa situation familiale (aide des parents, surtout pour une installation dans la cadre familial, mais pas exclusivement, et aide du conjoint : financière, en main d'œuvre, pour la prospection de débouché faite depuis plusieurs années lorsque l'atelier est déjà en place à la reprise, charges/aides des enfants...)
- Son entourage amical (entraides, soutien moral...)

- Son environnement large (attractivité du territoire):

- Ce qu'offre le territoire en termes de services pour le candidat et sa famille (écoles, culture, commerces, emplois...)
- Ce qu'offre le territoire (et ses acteurs, résidents ruraux en particulier : agriculteurs voisins, retraités...) en termes d'ouverture d'esprit<sup>22</sup>, en particulier vis-à-vis de la démarche de CC, mais aussi pour beaucoup vis-à-vis de l'agriculture biologique, de productions atypiques, de reconversions professionnelles...

<sup>22</sup> Pernet (1982) relate à ce sujet que « Salmona rapporte [...] toute une série d'observations qui montrent combien les réussites procèdent davantage de la tolérance ou de l'intérêt bien compris que de l'assimilation »

## 3.2. Typologies et stratégies des agriculteurs récemment installés

### 3.2.1. Typologies

Quatre idéaux-types ont pu être décrits dans l'enquête (Cf. annexe XVIII) :

- Le « passionné indépendant », qui est avant tout un **producteur** guidé par l'**autonomie** et la **simplicité** dans l'exercice de son métier et la passion pour son produit et son « outil » de travail
- L'« alternatif militant », qui est un agriculteur concrétisant par le biais de son installation un projet de vie **collectif** et **engagé**, à contre courant de la société de consommation
- L'« entrepreneur opportuniste », qui est un agriculteur pleinement ancré dans le marché **concurrentiel**, recherchant la plus-value sur sa production en la **maîtrisant** jusqu'à la vente, dans un cadre **familial**
- L'« innovant adaptable », qui est un agriculteur reconverti professionnellement, **chef d'entreprise** qui cherche à s'épanouir dans un travail responsabilisant et diversifié (production, transformation, **commercialisation**) en proposant des **produits originaux**

### 3.2.2. Stratégies des différents types d'agriculteurs

Le tableau suivant permet de rendre compte des différentes stratégies mises en œuvre par ces porteurs de projet enquêtés face aux besoins identifiés. Ces stratégies correspondent aux moyens déployés par ces agriculteurs. Il s'avère que les porteurs de projet font preuve d'une adaptabilité très forte aux besoins et aux contraintes auxquels ils sont soumis durant leur parcours d'installation et même au-delà. C'est la raison pour laquelle ils parviennent souvent aux objectifs qu'ils se sont fixés. En revanche, ils doivent parfois contourner des situations difficiles de manière chaotique. Ce sont ces « stratégies », dont les résultats observés sont plus aléatoires, voire insatisfaisants au regard des enquêtes, qui figurent en coloré dans le tableau.

Tableau III: Tableau de synthèse des stratégies adoptées par les agriculteurs

	Besoins identifiés	<i>Idéaux-types</i>			
		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
<b>Foncier/Bâti</b>	Faire face à un foncier cher	<u>HCF</u> : . petites structures → achat possible financièrement <u>CF</u> : . pas d'agrandissement	. insertion dans des réseaux de solidarité (amis, clients, famille...)	<b>pas de stratégie nécessaire</b> car : <u>CF</u> : . assise financière importante de la structure existante . peu d'acquisitions nécessaires	. très petites structures foncières (voire nulle) : héliciculture, apiculture... . location . terrains de qualité moindre (prairies, pentes...)
	Faire face à un bâti cher	. auto-construction . rénovation	. habitats collectifs . sollicitation des CL . financement par le conjoint	<b>.besoin non évoqué</b>	. achat avec un capital accumulé (revente logement précédent)
	Connaître le foncier disponible	. prospection des exploitants voisins (« au culot » ; « connaissance des anciens »)	. forte sollicitation des SAFER	. connaissance et relations des voisins cédants (avec qui les parents sont en relation)	. foncier entourant la maison d'habitation (agences immobilières)
<b>BILAN</b>		<b>Stratégies de progressivité et accès facilité par des bonnes relations</b>	<b>Stratégies plus aléatoires, dans une logique davantage de confrontation</b>	<b>Pas de stratégie nécessaire</b>	<b>Stratégies qui fonctionnent globalement car le projet peut être reporté (la reconversion est un choix)</b>

		<i>Idéaux-types</i>			
<b>Besoins identifiés</b>		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
<b>Financement</b>	Disposer d'un fond de roulement suffisant	<ul style="list-style-type: none"> <li>. produits vendus toute l'année : confitures, alcools, fromages de vache, ferme-auberge → peu de stocks</li> <li>. stocks sur pied peu coûteux (valeur, durée) : maraichage</li> </ul>	. demande de DJA	<ul style="list-style-type: none"> <li>. demande de DJA</li> <li>. prêts relais de la part des parents</li> </ul>	<u>Plus jeunes :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>. demande de la DJA</li> </ul> <u>Plus âgés :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>. politique commerciale plus forte → peu de stocks</li> </ul>
	Financer les investissements	<u>Plus âgés :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>. autofinancement</li> </ul> <u>Plus jeunes :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>. subventions d'équipements peu engageantes (aides CPER...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. prêts bancaires (garantis par des proches)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. prêts bancaires (garantis par la structure existante)</li> <li>. rachat de parts grâce au statut antérieur d'aide familial</li> <li>. PMTS JA</li> </ul>	<u>Plus jeunes :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>. PMTS JA</li> </ul> <u>Plus âgés :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>. autofinancement</li> </ul>
	<b>BILAN</b>	<b>Stratégie d'autonomie financière limitant le risque au maximum</b>	<b>Stratégie aléatoire pour l'octroi de prêts bancaires</b>	<b>Stratégie de mobilisation maximale des dispositifs JA</b>	<b>Stratégies fragiles très conditionnées aux moyens déployés pour booster les ventes</b>

	Besoins identifiés	Idéaux-types			
		<i>Les passionnés Indépendants</i>	<i>Les alternatifs Militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
Accompagnement	Acquérir des compétences	. productions traditionnelles issues d'un savoir-faire local et/ou familial transmis : alcools, ovins	. stages/emplois sur d'autres EA en CC (réseaux GAB, jardins de Cocagne...) . formations BPREA	. productions traditionnelles issues d'un savoir-faire familial transmis : fromages, cidre, viande de bœuf	. autodidactes . formations continues spécifiques (PAM, escargots)
	Appliquer la réglementation	. produits peu concernés : alcools, maraîchage, petits fruits, agneaux vivants	. sollicitent les DDSV avec un projet précis	<b>. pas de stratégie nécessaire</b> car : ateliers déjà en règle à l'installation (mises aux normes réalisées par les parents)	<b>. besoin non évoqué</b>
	Elaborer un projet clair et structuré	. installations très progressives → références TE de l'activité préexistantes	. installations moins progressives → références TE obtenues auprès des GAB en particulier (ou CER...)	. succession aux parents → références TE solides	≥40 ans : → pas de PDE « nécessaire » → installations très progressives . politique de gestion rigoureuse
		. peu d'intérêt pour la gestion/compta → recours aux centres de gestion/compta	. assez bien formés à la gestion (BPREA)		
<b>BILAN</b>	<b>Stratégie d'autonomie à nouveau, limitée cependant par désintérêt de la gestion</b>	<b>Stratégies d'évitement des CA, limitées par un fonctionnement institutionnel calibré</b>	<b>Stratégie de continuité d'un savoir-faire et d'équipements transmis</b>	<b>Stratégies fiables de mobilisation de compétences propres (professions précédentes) et de recherche active d'informations</b>	

		<i>Idéaux-types</i>				
<b>Besoins identifiés</b>		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>	
<b>Exploitation</b>	Production	Moyens matériels	. autonomie maximale → matériel personnel de petite capacité, renouvelé/adapté au besoin	. prêts/emprunts entre voisins, entre amis	. bonne insertion dans les CUMA (matériel nécessaire aussi pour les productions en CL)	. très spécifique (serres, miellerie, distillerie...) → individuel
		Main d'œuvre	. pluriactivité → productions nécessitant peu d'astreinte quotidienne	. nombreux exploitants associés (GAEC) → remplacements possibles	. hybridation entre association et salariat	. reconversion professionnelle du couple bien réfléchie → forte implication du conjoint
	. MO exclusivement familiale		. chantiers collectifs			
	<b>BILAN</b>		<b>Stratégie d'autonomie limitée en périodes de pointe (récoltes...)</b>	<b>Stratégie de production efficace</b>	<b>Stratégie de production efficace</b>	<b>Stratégie de mise en valeur de la complémentarité des personnes au sein du couple</b>
	Transformation	Moyens matériels	<u>Lait</u> : ateliers agréés aux normes CE <u>Viande</u> : recours aux prestataires de service	. <b>besoin non évoqué</b>	. ateliers agréés aux normes CE	<u>En lait</u> : . privilégient le régime de dispense d'agrément CE
		Main d'œuvre	. intérêt pour la qualité et l'authenticité du produit → gestion autonome et personnelle des procès	. plusieurs exploitants associés (2 à 4 en GAEC) → répartition des tâches . embauche (en lait)	. embauche de professionnels (bouchers, fromagers...)	. forte implication du conjoint
<b>BILAN</b>		<b>Stratégie pertinente permettant de concilier autonomie, qualité et maîtrise des coûts</b>	<b>Stratégie de partage du travail en fonction des savoir-faire, avec une certaine souplesse</b>	<b>Stratégie très efficace de délégation de l'atelier de transformation</b>	<b>Stratégie d'évitement des contraintes réglementaires qui limite les débouchés</b>	

			<i>Idéaux-types</i>			
	<b>Besoins identifiés</b>		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
<b>Exploitation (suite)</b>	Commercialisation	Moyens matériels	. moyens très limités : petit point de vente aménagé à la ferme, véhicule de tournées éventuellement	. vente aux AMAP → local de distribution succinct	. point de vente aménagé à la ferme ou PVC, véhicule de tournées	. forte attente de retours de la part des consommateurs et politique de prospection importante → véhicules de marchés (réfrigérés si nécessaire)
		Main d'œuvre	. MO exclusivement familiale, pas formée	. vente aux AMAP → très faible temps requis	. effectué à temps plein par un des associés	. forte implication de l'exploitant lui-même
	<b>BILAN</b>		<b>Stratégies quasi inexistantes, souvent jugées inutiles car la qualité des produits suffirait à leur notoriété</b>	<b>Stratégies qui paraissent optimales</b>	<b>Stratégies qui paraissent optimales</b>	<b>Stratégies très gourmande en astreinte, qui paraît cependant nécessaire</b>

Les « passionnés indépendants » parviennent globalement à contourner un grand nombre des obstacles à l'ICC identifiés. Leur stratégie de progressivité, avec des statuts de pluriactifs parfois pendant 10 ans, et les bonnes relations qu'ils entretiennent avec leur entourage leur permettent d'accéder relativement facilement au foncier et d'autofinancer et d'auto-construire une grande partie de leurs outils. Leurs plus grosses carences apparaissent en termes de compétences à la gestion, pour laquelle ils dépendent entièrement des OPA, et à la production, notamment du fait de leur pluriactivité, où ils doivent jongler avec leur travail annexe (gestion des récoltes, des désherbages...) et à la commercialisation, par manque de moyens (matériels et humains) mobilisables à la prospection.

Ce sont avant tout les « alternatifs militants » qui rencontrent des grosses difficultés à contourner de nombreux problèmes :

- Coût et accès au foncier et au bâti : les stratégies qu'ils déploient sont fragiles et dépendent grandement des rares opportunités qui s'offrent à eux : préemption lorsqu'ils parviennent à connaître (par hasard) un terrain libre, logement dans la maison communale lorsqu'un locataire vient de le quitter...
- Sur le plan de l'accompagnement, alors qu'ils doivent mobiliser les moyens les plus difficiles (conformité aux réglementations sanitaires, acquisition de références technico-économiques...), ils évitent (parfois par défaut, lorsque celle-ci n'est pas réceptive) les OPA qui disposent des plus gros moyens (CA en particulier).

En revanche, il est intéressant de noter que ce sont ces agriculteurs qui déploient les stratégies qui paraissent les plus adaptées à leur exploitation: réseaux d'échange de matériel très souples et peu coûteux, associations type GAEC qui permettent de mobiliser une MO suffisante, vente aux AMAP optimisant les coûts et le temps de travail.

Les entrepreneurs opportunistes disposent de la plupart des clés de la réussite de leur ICC.

Les « innovants adaptables » se heurtent à un manque de moyens, très liés aux dispositifs d'aide (DJA, PMTS JA).non adaptés. Leurs stratégies de financements sont fragiles (sauf pour les plus jeunes, qui bénéficient de la DJA) et dépendent beaucoup des

moyens qu'ils consacrent pour booster leurs ventes dès le départ. De plus leur commercialisation requiert une main d'œuvre importante sur les marchés de producteurs.

### 3.3. Propositions d'actions

Au regard de ces difficultés, et en particulier au regard des faiblesses des stratégies menées par les porteurs de projet, un certain nombre de propositions sont faites. Ce travail faisant partie des objectifs annexes de l'étude, les propositions d'action au regard des facteurs limitant identifiés pour chacun des types de porteurs de projet figurent en annexe XIX.

Les syndicats mixtes des Parcs ont pour rôle de mettre en œuvre les projets territoriaux agricoles assignés dans leurs chartes. Ils doivent pour cela mobiliser les compétences pluridisciplinaires de leurs agents en complément des compétences des chambres consulaires, des chambres d'agriculture en l'occurrence, et des associations et collectivités.

#### 3.3.1. Sur le Parc du Perche

Sur le Parc du Perche, une majorité de candidats enquêtés se trouvent dans le type « alternatifs militants ». Au regard de la fragilité des stratégies mises en œuvre par ces porteurs de projets en terme d'accès au foncier notamment, mais aussi en termes d'accompagnement, il convient au syndicat mixte (SM) de mener certaines actions en priorité.

Il peut être de son ressort de faciliter la connaissance des acteurs (porteurs de projets qui le sollicitent, collectivités locales) aux outils existants : le dispositif de crédit-bail, dont les frais financiers afférents sont finançables par le CG de l'Orne (Outil FONCIER n°1), l'existence du réseau Terre de Liens sur la région Basse-Normandie (Outil FONCIER n°3), le stockage de foncier par les collectivités territoriales pour envisager des ICC (peu de foncier est parfois nécessaire dans le cadre de ces « types » d'agriculteurs) (Outil FONCIER n°9). A l'échelle communale, l'implication du SM du parc dans la révision des PLU est une entrée intéressante à exploiter pour communiquer aux élus sur la nécessité pour les porteurs de projets en ICC de disposer un hébergement locatif à bas prix, et donc d'envisager d'intégrer ces candidats dans la politique de

logement des communes (HLM...) (Outil FONCIER n°4). A l'échelle régionale (DRAAF, CR), le SM pourrait appuyer à la redéfinition des critères d'accès aux aides PIDIL au bail et à la CMD (Outils FONCIER n°5 et 6), de manière à encourager l'ICC en incitant les cédants. Enfin, la création du Réseau d'Accueil d'actifs Grand Perche est une opportunité à saisir pour le SM du parc, qui en assurera le volet agricole, pour collaborer de manière efficace avec les autres acteurs (Pays, CA, ADASEA/ODASEA, SAFER). En agissant à la fois sur les cédants (animation du RDI par l'inscription obligatoire des cédants auprès des DDAF d'une part et la promotion des aides PIDIL correspondantes d'autre part) (Outil FONCIER n°8), sur les propriétaires (sensibilisation à la démarche d'ICC et aux aides PIDIL afférentes à l'IHCF) et sur les candidats (porter à connaissance des petites structures foncières recensées dans le cadre du RDI) (Outil FONCIER n°9), le réseau peut contribuer à faire partager les enjeux identifiés par le Parc, et grâce au dialogue avec les comités techniques SAFER en parallèle (interventions de sensibilisation avec des témoignages d'agriculteurs récemment installés par exemple) (Action FONCIER n°5).

En termes d'accompagnement plus « direct » aux porteurs de projets, le SM du Parc pourrait initier la création d'un groupe de travail régional (Basse-Normandie et/ou Centre), avec les CA et les GAB, pour recenser les besoins en termes de références technico-économiques en CC déficitaires dans ce domaine sur le territoire (pain, maraîchage...) et effectuer un travail de recensement des producteurs prêts à y contribuer au sein de l'APFP (Cf. Action ACCOMPAGNEMENT n°3).

Par ailleurs (en marge de l'ICC), la faiblesse de l'intérêt des locaux (résidents principaux) pour la consommation des produits issus de leurs terroirs pose en particulier la question de la qualité de l'offre. C'est la raison pour la quelle le syndicat du Parc pourrait travailler à la mise en place d'un point de vente collectif des producteurs, qui pourrait être initié par l'association des Producteurs fermiers du Perche. Ce point de vente devra être ciblé pour atteindre les locaux surtout. La question de la qualité de l'offre passe aussi par un grand nombre de produits à proposer aux consommateurs, désormais habitués à trouver tout ce dont ils ont besoin en GMS, ce qui ne doit pas poser de problème au regard de la diversité des produits déjà disponibles en CC (légumes, produits laitiers, viandes, escargots, œufs, volaille, cidre...). Aussi, au besoin, il conviendrait pour le Parc d'accompagner en priorité un candidat à l'installation sur des productions absentes ou insuffisantes (apiculture, PAM, petits fruits...). Le projet des

Halles de Margon est une étape très intéressante pour tester le fonctionnement du collectif qu'il conviendrait de mettre à profit pour faire fructifier la démarche sur d'autres communes (Mortagne-au-Perche, Bellême, la Loupe...). Sur des débouchés plus importants il faudrait d'abord se poser la question de la capacité des agriculteurs en CC à fournir suffisamment de produits. En cela un état des lieux quantitatif des produits actuellement disponibles pour alimenter ce créneau serait nécessaire.

### **3.3.2. Sur le Parc des Ballons des Vosges**

Sur le Parc des Ballons des Vosges, les « types » d'agriculteurs dominants dans l'enquête sont les « passionnés indépendants » et les « innovants adaptables ». Au regard des faiblesses stratégiques identifiées chez les premiers, il semble pertinent que le pôle « Développement Economique » du Parc se penche sur la réalisation d'un document de gestion simplifié (Cf. Action ACCOMPAGNEMENT n°1), en collaboration avec les services adéquats des chambres d'agriculture. Toujours pour ces porteurs de projet, le Parc pourrait expérimenter une transposition de la méthode bilan-travail de l'INRA de manière à évaluer le travail qu'ils fournissent et créer des premières références pour des projets d'ICC, et ainsi les mettre à disposition des CA et de l'AVEM (Cf. Action EXPLOITATION n°1). Aussi, le SM pourrait mobiliser les compétences de ses services pour initier des partenariats entre certains agriculteurs motivés et des Centres d'Aide par le Travail, pour expérimenter une démarche originale, et évaluer jusqu'où l'échange entre salariés et agriculteurs de ce « type » peut fonctionner, et aussi quels bénéfices les uns et les autres peuvent en tirer (Cf. Action EXPLOITATION n°2). Le Parc peut également mobiliser ses compétences en matière de communication pour apporter à ces agriculteurs d'une part une envie de créer des outils qui leurs sont propres (plaquettes, panneaux...), d'autre part les moyens de les créer, en leur mettant à disposition un chargé de mission par exemple (Cf. Action EXPLOITATION n°5). Enfin, il conviendrait pour le Parc d'apporter un regard extérieur sur l'initiative du réseau Esprit Vosges (qui pourrait faire l'objet d'un stage par exemple) (Cf. annexe XVII), car il semble que ce circuit paraisse intéressant à déployer pour ces agriculteurs. Il reste néanmoins à le vérifier, pour éventuellement l'adapter.

Concernant plus particulièrement les porteurs de projet de type « innovant adaptable », le Parc pourrait expérimenter, en collaboration avec les CA, des formations

réalisées par les agriculteurs en place pour des porteurs de projet en CC dans la même production. Il convient de ne pas oublier le problème de la concurrence potentielle de ces porteurs de projets. C'est pourquoi des échanges entre Parcs pourraient naître (exemple : Parc des Ballons des Vosges/Parc des Vosges du Nord). Aussi, cette démarche pourrait être poursuivie par l'expérimentation d'un statut de tuteur de la part de l'exploitant en place qui a formé le candidat, après son installation (Cf. Actions ACCOMPAGNEMENT n°5 et 6).

Enfin, de manière transversale, la préservation du foncier pour l'agriculture est probablement l'enjeu le plus crucial sur territoire du parc des Ballons des Vosges. La volonté du parc (affiché dans sa nouvelle charte) en termes de préservation du foncier en fonds de vallées doit désormais se concrétiser. L'outil ZAP, expérimenté sur le PNR des Caps et Marais d'Opale, (Cf. Outil FONCIER n°11) est très probablement un levier déterminant pour la préservation de ce foncier dans les années à venir. L'utilisation de ces outils nécessite une sensibilisation accrue des collectivités qui est également du ressort du syndicat mixte du Parc.

## Conclusion

La complexité de mise en œuvre des projets d'installation en circuits courts relève de nombreux facteurs limitant au cours des parcours à l'installation des candidats, comme en témoigne la multitude des problèmes qui ont pu être relevés. En distinguant d'abord quatre axes d'approfondissement de ces facteurs (foncier ; financement ; accompagnement ; exploitation), nous avons pu en rendre compte sur les territoires de ces deux Parcs. L'approche sociologique de cette étude a pour ambition d'éclaircir la spécificité de ces facteurs aux profils-types des porteurs de projet construits et d'évaluer la qualité et la pertinence des stratégies que ceux-ci parviendront à déployer pour les contourner :

Alors que le producteur « passionné indépendant » passera par la progressivité de son installation et par une autonomie forte, il parviendra à lever de nombreux freins ; il restera cependant confronté à un manque de main d'œuvre pour la production durant cette période et à une certaine dépendance sur le plan de la gestion de son exploitation. Le profil « alternatif militant » possède peu de marges stratégiques pour ce qui est de l'accès au foncier et l'accompagnement de son projet. En revanche, cet agriculteur parvient très bien à « faire fonctionner » son exploitation (production, transformation, vente), même dans un contexte difficile. Un troisième profil, nommé « entrepreneur opportuniste », sait utiliser à son profit tous les dispositifs existants en matière d'accompagnement à l'installation, et on ne peut donc pas parler pour lui de véritables « stratégies ». Enfin, pour l'« innovant adaptable », c'est avant tout le financement de son projet qui nécessite des stratégies fragiles, en réponse aux dispositifs existants inadaptés.

L'hypothèse retenue selon laquelle les dispositifs existants d'appui à l'installation ne sont pas totalement adaptés aux porteurs de projet en CC est vérifiée. Les enquêtes mettent en évidence que certains profils sont davantage « aidés », comme le cas exemplaire des « entrepreneurs opportunistes », que d'autres (les « innovants adaptables par exemple »). Les conclusions de cette étude doivent contribuer à mobiliser les dispositifs qui sont apparus adéquats et nécessaires, et que certaines propositions d'actions concernent. Néanmoins il reviendra au comité de pilotage d'en évaluer la reproductibilité sur d'autres PNR.

Sur le plan méthodologique, l'utilisation d'une méthode qualitative requiert des compétences multiples (en terme d'écoute, de prise de note, de réactivité, d'attention pendant plusieurs heures...), qu'il n'est pas toujours facile à acquérir, notamment face à certains interlocuteurs parfois peu bavards, peu explicites, ou encore difficiles à concentrer sur le sujet en question, en particulier lorsqu'il s'agit de soulever des problèmes d'ordre politique ou relationnel. Le risque d'en sortir un matériau de travail pauvre s'est présenté à plusieurs reprises. La difficulté majeure consiste sûrement à occulter les préoccupations de l'agriculteur dans le moment présent pour se concentrer sur son parcours, qui lui a pu avoir lieu cinq ans auparavant.

Aussi il est parfois difficile de mobiliser l'intérêt de certains porteurs de projet sur le sujet car ceux-ci peuvent ne plus se sentir concernés par l'installation. Ce qui reste néanmoins marginal.

En outre, l'appréhension d'un territoire, « particulier » par définition (exemple du Parc des Ballons des Vosges), de ses enjeux, de ses acteurs et des interactions historiques, conjoncturelles...entre eux est assez difficile à cerner sur une période courte de trois mois.

Aussi, même si l'analyste s'attache à avoir une vision de tous les agriculteurs enquêtés, le traitement des résultats et l'explicitation des stratégies adoptées peuvent être influencés par l'attention que l'analyste porte, parfois inconsciemment, plus particulièrement à certains porteurs de projets plus charismatiques. Celui-ci peut donc avoir tendance à influencer certains traits de caractères de la typologie ou certaines stratégies.

Même si cette étude permet d'éclaircir le rôle qu'a à jouer chacun des SM des Parcs pour contribuer à l'ICC sur son territoire, elle reste insuffisante pour appréhender entièrement le problème du renouvellement des agriculteurs. Les questions suivantes notamment restent en suspens :

- Existe-t-il d'autres profils de candidats potentiels à l'installation ?
- Qu'en est-il des agriculteurs qui ont échoué à l'installation (1 agriculteur sur 10 à 10 ans, selon les chiffres de l'ASP) ?
- Quel est le rôle des cédants dans l'ICC ?

Ceux-ci ont été évoqués à plusieurs reprises, notamment pour l'accès au foncier et l'accompagnement à l'installation. Ils semblent à priori déterminants. Les résultats de ce travail doivent pour cela être complétés par une approche de ces agriculteurs. Il paraît important de déterminer la manière dont ils envisagent l'avenir de leur exploitation et les moyens qu'ils mettent pour la transmettre le cas échéant. Aussi, le regard d'une génération d'agriculteurs qui a évolué avec la restructuration de l'agriculture sur les ICC pourrait peut-être apporter des éléments de réponse pour faciliter l'ICC.

## Références bibliographiques

- ALADEAR, 2007, *Circuits courts en Agriculture Paysanne, Des projets pour s'installer : 28 fermes lorraines témoignent*, 114 pp.
- ALLAIRE G. et SYLVANDER B., *Qualité spécifique et innovation territoriale*, INRA, *Economie et Sociologie Rurales and systems of innovation*, dans Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales, n°44, 1997, pp 29-59
- CARDONA A., 2007, *La diffusion des circuits courts alimentaires : expression d'un changement dans le secteur agricole ?*, Ecole Doctorale de Sciences Po Paris, 87 pp.
- CHANDESRIS M., 2007, *Quel accompagnement des filières courtes par les Parcs Naturels Régionaux ? Analyse des actions et perspectives de développement*, 45 pp.
- DELEAGE E., 2004, *Paysans de la parcelle à la planète, socio-anthropologie du Réseau Agriculture Durable*, 245 pp.
- GAGEY D. et RUAS J-F., 1998, *Démographie agricole et politiques publiques*, Séminaire SFER du 03 juillet 1998
- LEFEBVRE F et al, 2006, *Les agriculteurs non aidés : installation et devenir*, CNASEA, 13 pp.
- MARECHAL G. et al, 2008, *Les circuits courts alimentaires, Bien manger dans les territoires*, éd. Educagri, 213 pp.
- PERNET F., 1982, *Résistances Paysannes*, 191 pp.
- SAFER, *Espace Rural, Analyse des marchés*, mai 2008, 122 pp.

# Annexes

## Annexe I : Caractéristiques du Parc du Perche

### **Le territoire du Parc**

Le Parc du Perche, créé par décret du Premier Ministre le 16 janvier 1998 regroupe 118 communes et compte 73 600 habitants, pour une superficie de 202 000 hectares, soit une densité de population de l'ordre de 36 habitants/km<sup>2</sup> (France : 113). Sa nouvelle charte (2009-2020), en cours de ratification, étend son périmètre à 16 nouvelles communes. Ce territoire assez homogène situé entre la Beauce et le bocage normand, sur deux départements que sont l'Orne (Basse-Normandie) et l'Eure-et-Loir (Région centre), s'étend sur la majeure partie du Perche historique<sup>23</sup>. Il est à la fois caractérisé par une identité rurale forte (Les deux plus grandes villes que sont Nogent-le-Rotrou et Mortagne-au-Perche comptent respectivement 14 000 et 5 000 habitants ; le secteur primaire emploie encore 8,6% des actifs, contre 3,6% à l'échelle nationale) et par sa proximité de la région parisienne (Paris est à 200km). Son agriculture est nettement dominante en termes d'occupation de l'espace (78%) ; les forêts, présentes surtout dans les zones Nord et Est du Parc, occupent quant à elles 17% de l'espace.<sup>24</sup> Sur le plan démographique, le Perche est caractérisé par un niveau de vie de ses habitants (résidents principaux) assez faible.

En revanche l'attrait relativement récent du Perche pour son patrimoine bâti a provoqué une rapide croissance immobilière, notamment sur les maisons de campagne, avec des cantons qui ne dénombrent pas moins de 25 % de résidences secondaires. Ce qui est non moins problématique dans le cadre de l'installation d'actifs sur le territoire.

### **L'activité agricole sur le périmètre d'étude**

La nature de l'activité agricole en place, qui s'étend sur les 162 000 ha de SAU du périmètre, conditionne le développement des circuits courts : les potentialités des sols, les types de production préexistants et les structures d'exploitations organisent un territoire

<sup>23</sup> Projet de Charte du Parc naturel régional du Perche 2009-2021, Rapport de la Charte, 2008, 129 pp.

<sup>24</sup> Parc Naturel Régional du Perche et chambres d'Agriculture de l'Orne et d'Eure-et-Loir 2006, Projet territorial agricole pour le Perche, 81 pp.

autour d'outils de filière, de structures foncières et d'organisations socioprofessionnelles qui sont des facteurs-clefs dans les installations en circuits courts.

### **Topographie, hydrographie et qualité des sols, bases des potentialités agricoles (Amiet, 1996)**

Les nombreux accidents de socle dus à la proximité du massif armoricain ont légué aux collines du Perche une très grande variabilité pédologique, on distingue :

- les sols argileux à silex, particulièrement hydromorphes, autrefois destinés à la pâture également, mais rendus exploitables pour la polyculture grâce au drainage
- les sols argileux à silex qui bénéficient d'une couche superficielle de limon éolien (en provenance de la Manche), sensibles aux au manque de précipitations estivales
- les fonds de vallées, zones fertiles mais parfois excédentaires en eau, destinés surtout à aux pâturages des bœufs (embouche), et autrefois particulièrement à celui des chevaux percherons
- les sables verts et les argiles verts, sur lesquels on retrouve les grandes forêts du Perche et de la Trappe, de Réno-Valdieu, de Bellême, de La Ferté Vidame et de Senonches.

### **Un territoire aux identités menacées...**

L'ancrage de l'agriculture de type « polyculture-élevage » qui a façonné les paysages percherons et a légué à la région sa typicité, se voit menacé depuis quelques décennies par la régression (voire la concentration) de l'élevage laitier au profit, dans un premier temps de l'élevage bovin allaitant, puis des grandes cultures, moins contraignantes et jusqu'ici suffisamment rémunératrices. Ceci s'est notamment traduit par le retournement des prairies naturelles (- 25% sur la période 1988-2000), et l'arrachage des haies et talus, éléments identitaires du paysage du Perche désormais menacés. Parfois, des élevages de viande blanche (avicoles ou porcins) sont créés en complément de la polyculture ou pour valoriser ses récoltes. Ces tendances sont d'autant plus préoccupantes que l'attractivité du territoire est grandement liée à l'agriculture, qui a créé, entretenu et valorisé un paysage vallonné, orné d'une mosaïque de cultures entremêlées de bocage.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Henry C., communication personnelle

La filière cidricole revendique particulièrement son identité territoriale. C'est pourquoi elle a engagé l'ensemble de ses acteurs (Syndicat des producteurs, Parc...) pour obtenir une appellation AOC « Cidre du Perche ».

Les productions présentes sur le Parc restent relativement diversifiées, comme en témoigne le RGA 2000. En effet, outre les céréales, le lait et la viande, les productions classées « autres » s'élèvent à 11%. Ce chiffre ne reflète cependant pas le contenu de cette diversité. Les enquêtes de terrain ont permis de mieux s'en rendre compte.

Les percheros, qui ont vu depuis plusieurs décennies leur agriculture s'organiser en filières de productions à destination des IAA des régions voisines (Pays de Loire, Normandie), n'ont pas la culture d'une consommation de produits alimentaires locaux. C'est probablement l'une des raisons pour lesquelles le développement des circuits courts reste timide à l'heure actuelle.

### **Les exploitations agricoles du territoire**

Selon le RGA 2000, l'agriculture représente pour le Grand Perche :

- 1 828 exploitations professionnelles, soit 3 330 emplois agricoles directs à plein temps
- 1 280 exploitations non professionnelles, soit 511 emplois

En 20 ans (1979-2000), ce chiffre a décliné de plus de 40 %. Cela s'est traduit par une croissance de la SAU des EA en place (+ 60%), pour arriver en 2000 à une SAU moyenne de l'ordre de 100 ha sur les exploitations professionnelles.

<b>OTEX</b>	<b>%</b>	<b>Surface moy.</b>
Grandes cultures	40,9%	
Grandes cultures & herbivores	29,6%	

Lait	11%	
Viande	7,6%	
Lait+viande	4,8%	
Autres	11%	

Tableau 3: Principales OTEX (source: RGA 2000)

### **L'installation**

Sur la période 2004-2008, 12 à 13 agriculteurs se sont installés sur le Parc en moyenne chaque année avec les aides DJA<sup>26</sup> (IA), dont 16% en HCF.

Sur la période 2004-2007, 16 agriculteurs se sont installés sur le Parc en moyenne chaque année sans les aides DJA<sup>27</sup> (INA).

Même si ces périodes ne sont pas exactement les mêmes, nous pouvons approcher les proportions d'installations avec et sans les aides DJA. Le rapport s'élève donc à 30% d'IA / 70% d'INA. Ces chiffres sont déjà révélateurs de l'inadéquation des aides DJA proposées lors de l'installation, nous tenterons d'en expliciter les raisons dans l'étude.

Sur le Perche ornaï, en 2006 on estimait 1 installation de JA pour 5 départs à la retraite. Cela montre donc à quel point la question de l'installation est préoccupante pour ce territoire.

En termes d'ICC, un nombre croissant de projets innovants tournés vers des productions de qualité voient le jour, menés par des candidats de plus en plus compétents et très motivés, qui souhaitent notamment s'inscrire dans le projet territorial agricole.

### **Les CC sur le Parc du Perche**

---

<sup>26</sup> Source : ASP

<sup>27</sup> Source : [www.installagri.net](http://www.installagri.net), consulté le 10/06/09 – Attention : Ces chiffres ne tiennent compte que des installations avant l'âge de 40 ans. Il est évident que certains projets ont lieu plus tard pour certains candidats, dans le cas de reconversions professionnelles en particuliers.

Sur les 3000 exploitations environ que comptait le Perche en 2000, une centaine d'exploitations réalisaient de la production fermière<sup>28</sup>, essentiellement en produits laitiers, viande bovine et produits cidricoles.

Le Parc compte quelques 13 marchés hebdomadaires (de producteurs et de commerçants) « de longue date », et quelques marchés plus récents, de producteurs essentiellement (Bellême) ou exclusivement (Margon). Un nombre croissant d'AMAP (sur Bellême, Nogent, Mortagne, Rémalard...) voient le jour, impulsées en général par des collectifs de consommateurs. Aussi, la création de l'association des producteurs fermiers du Perche, initiée par le Parc en 2003, a permis de développer la promotion des produits fermiers sur le territoire.

Dors et déjà la création du Parc en 1998, la notoriété croissante du Perche et le développement touristique ont favorisé le développement des circuits courts et ont montré la pertinence de la promotion et de l'offre en produits fermiers.

Il reste cependant encore des débouchés à pourvoir en circuits courts sur le territoire : restauration scolaire à organiser, marchés hebdomadaires existants à renforcer, nouveaux marchés à créer, partenariats avec les restaurateurs et les prestataires touristiques à initier...

Les opportunités de développement des CC sur le territoire du Perche semblent à priori réelles. Ses handicaps en la matière relèvent avant tout de paramètres culturels de la part des consommateurs (habitudes d'approvisionnements alimentaires dans les GMS) mais aussi de la part des producteurs (habitudes de commercialisation des produits en circuits longs). Son agriculture est encore dynamique (relative diversité des productions, jeune âge des agriculteurs (25% d'entre eux ont moins de 40 ans<sup>29</sup>) et ne subit pas tellement de pressions liées à l'urbanisation. En outre, sa proximité du bassin parisien est sans aucun doute un atout majeur en termes de débouchés.

### **Rôle du Parc dans le développement des circuits courts**

Le parc du Perche montre une volonté forte de développement des CC de commercialisation des produits agricoles. Celle-ci se traduit d'abord dans les orientations de sa nouvelle charte, dans laquelle le développement des CC figure comme suit : « *les*

---

<sup>28</sup> Source : RGA 2000

<sup>29</sup> Source : RGA 2000

*principales orientations suivantes guident le Parc pour son partenariat et son soutien à l'activité agricole dans la Charte : [entre autres] la recherche d'une meilleure valorisation des productions et des produits des filières du Perche, par la transformation locale, la commercialisation, ainsi que par le développement des liaisons directes avec les consommateurs (appui aux initiatives pour l'agroalimentaire dans le Perche) et le soutien à l'Association des Producteurs fermiers du Perche ».*<sup>30</sup>

Son ingénierie en matière de portage et d'accompagnement de projets collectifs se veut au service du développement de la production, notamment via la cession et l'installation, et de la mise en marché des produits issus des exploitations du territoire.

D'une manière générale, le Parc souhaite donner les possibilités aux candidats à l'installation en CC en particulier de mener à bien leur projet, car il estime que « *c'est un moyen de maintenir une agriculture diversifiée, qui participe à la qualité environnementale du territoire, à la vitalité du tissu rural, au développement social, et ainsi à l'attractivité du territoire dans son ensemble* ».

---

<sup>30</sup> Projet de Charte du Parc naturel régional du Perche 2009-2021, Rapport de la Charte, 2008, 129 pp.

## Annexe II : Caractéristiques du Parc des Ballons des Vosges

### **Le territoire du Parc**

Le Parc des Ballons des Vosges, créé en juin 1989, regroupe 208 communes et compte 256 000 habitants, pour une superficie de 300 000 hectares, soit une densité de population de l'ordre de 86 habitants/km<sup>2</sup> (France : 113). Sa nouvelle charte (2010-2022), en cours de révision, étend son périmètre d'étude à 15 nouvelles communes. Ce territoire assez vaste couvre trois régions (Alsace, Lorraine, Franche-Comté) et quatre départements (Haut-Rhin, Vosges, Haute-Saône et Territoire de Belfort). Le Parc des Ballons des Vosges est un territoire de moyenne montagne et de piémonts essentiellement, avec deux patrimoines naturels et paysagers d'exception que sont les Hautes Vosges et le Plateau des Mille Etangs.

L'activité économique de ce territoire dépend avant tout des industries manufacturières (41% des emplois).

### **L'activité agricole sur le périmètre d'étude**

La nature de l'activité agricole en place, qui s'étend sur les ha de SAU du périmètre, conditionne le développement des circuits courts : les potentialités des sols, les types de production préexistants et les structures d'exploitations organisent un territoire autour d'outils de filière, de structures foncières et d'organisations socioprofessionnelles qui sont des facteurs-clefs dans les installations en circuits courts.

### **Topographie, hydrographie et qualité des sols, bases des potentialités agricoles**

Le massif des Vosges repose sur un socle hercynien granitique, où les vallées actuelles sont apparues après la dernière glaciation. Le Parc se situe au carrefour de nombreuses influences climatiques (océaniques et continentales). Le massif y joue un rôle important : il stoppe les précipitations océaniques venant de l'ouest. L'air qui passe au-delà des Vosges est plus chaud et sec. Les gradients de précipitation sont importants entre le sommet du massif (jusqu'à 2 000 mm par an) et la plaine d'Alsace (500 mm par an à Colmar).

Le territoire du Parc est donc caractérisé par une grande diversité de structures paysagères, créées entre autre par un étagement de la végétation (étages subalpin,

montagnard et collinéen). Parmi les milieux naturels du parc deux grands ensembles naturels dominant :

- La forêt, composante majeure de l'espace rural et des paysages, qui couvre 65% de la surface du PNR.
- Les espaces à vocation agricole (pelouses et prairies) des vallées et les Hautes Chaumes.

### **Un territoire aux contraintes structurelles fortes**

L'agriculture met en valeur 19 % du territoire en moyenne et moins de 15 % dans la plupart des communes de montagne. Les prairies occupent une part importante et fréquemment plus de 90 % de la SAU. L'agriculture du Parc (3,2 % des actifs) reflète de manière emblématique la diversité des territoires qui le composent. Elle s'articule autour de l'élevage (Hautes Vosges, vallées, Mille étangs), de la viticulture (piémonts alsaciens) et de la culture des vergers de haute tige (Fougerolles et ses environs).

Les contraintes structurelles fortes (relief, climat...) liées à la montagne rendent difficile un développement économique agricole « classique », où le produit est confronté au marché de masse. Les surcoûts engendrés nécessitent une meilleure valorisation des produits issus des exploitations, qui passe surtout par la diversification des EA (petits fruits, restauration...). Le tourisme joue un rôle économique majeur pour ces producteurs : route des vins, route des crêtes...

Des pressions foncières importantes sur les fonds de vallées, notamment sur les prairies de fauche, avec une tendance au report sur les chaumes d'altitude, rendent fragile la pérennité des exploitations d'élevage. Or ce sont celles-ci mêmes qui mettent en valeur le massif (chaumes) et concourent de cette façon à l'entretien de la biodiversité de ces espaces.

Il faut souligner que dans ce contexte la question paysagère prend une place importante dans la problématique de maintien de l'activité agricole. Le maintien de certains paysages ouverts est une priorité pour tous les acteurs (Catin et al, 2003).

### Les exploitations agricoles du territoire<sup>31</sup>

Selon le RGA 2000, l'agriculture représente pour les Ballons des Vosges 4 654 exploitations professionnelles, ATP ou ATS En 12 ans (1988-2000), ce chiffre a décliné de plus de 30 %. Cela s'est traduit par une croissance de la SAU des EA en place (+ 44%), qui reste cependant très modeste: 14 ha, mais il faut tenir compte de la viticulture et des exploitations périurbaines qui sont souvent de très petite taille. La pluriactivité concerne plus de 30 % des EA et reste stable depuis le RGA de 1988.

OTEX	%	Surface moy.
Grandes cultures	5,8%	
Viticulture	43,4%	
Bovins-lait	14,8%	
Autres bovins	9%	
Autres herbivores	16,5%	
Autres	10,4%	

Tableau 4: Principales OTEX (source: RGA 2000)

### L'installation

Sur la période 2004-2008, 20 agriculteurs se sont installés sur le Parc en moyenne chaque année avec les aides DJA<sup>32</sup> (IA), dont en HCF.

<sup>31</sup> CEMAGREF, 2006, *Assistance au cadrage statistique et cartographique, Etude réalisée pour le PNR BV*, 43 pp.

Sur la période 2004-2007, 22 agriculteurs se sont installés sur le Parc en moyenne chaque année sans les aides DJA<sup>33</sup> (INA).

Même si ces périodes ne sont pas exactement les mêmes, nous pouvons approcher les proportions d'installations avec et sans les aides DJA. Le rapport s'élève donc à 45% d'IA / 55% d'INA. Ces chiffres sont également révélateurs de l'inadéquation des aides DJA proposées lors de l'installation.

### **Les CC sur le Parc des Ballons des Vosges**

Les circuits courts de commercialisation concernent 20 % des exploitations (hors viticulture), et passent surtout par la vente directe à la ferme.

La transformation à la ferme est bien présente, avec une centaine de producteurs de Munster fermier AOC, et les activités liées au tourisme, en particulier la restauration à la ferme, avec la cinquantaine de fermes auberges, héritages de la mise en estives pratiquée sur les hautes chaumes depuis un bon millénaire. Ils permettent une activité agricole dynamique dans les vallées où les pentes et les contraintes du foncier rendent la seule activité agricole peu viable.

Parmi les produits identitaires, le Munster AOC et les vins d'Alsace sont les plus importants mais d'autres productions comme le Barkass (fromage de montagne) et les fromages de chèvre sont également bien présentes. On trouve aussi une production de plantes aromatiques et médicinales (PAM) et de petits fruits sur de petites structures vosgiennes surtout, soutenues par l'AVEM qui a créé la marque Bleu-Vert-Vosges.

La notoriété des productions emblématiques du massif des Vosges (fromage de Munster) et des Vosges saônoises (Kirsch de Fougerolles) est maintenant de longue date. Le tourisme occupe dans le Parc une place non négligeable (7 % des emplois en hôtellerie-restauration), et ces produits ont su en tirer profit.

---

<sup>32</sup> Source : [www.installagri.net](http://www.installagri.net), consulté le 08/09/09

<sup>33</sup> Source : [www.installagri.net](http://www.installagri.net), consulté le 08/09/09 – Attention : Ces chiffres ne tiennent compte que des installations avant l'âge de 40 ans. Il est évident que certains projets ont lieu plus tard pour certains candidats, dans le cas de reconversions professionnelles en particuliers.

Il reste cependant encore des débouchés à pourvoir en circuits courts sur le territoire : restauration scolaire à organiser, partenariats avec les restaurateurs sur les agglomérations autour du Parc...

Le développement des CC constitue pour le Parc des Ballons des Vosges une opportunité à ne pas manquer, car dans un contexte de marchés mondialisés, ils représentent probablement sa seule façon de faire perdurer une activité agricole et donc d'entretenir les paysages.

### **Rôle du Parc dans le développement des circuits courts**

Les enjeux de préservation du foncier et du bâti pour de nouvelles installations, de diversification par la transformation à la ferme pour les exploitations livrant le lait à l'industrie laitière (avec des perspectives d'après quota incertaines et des rémunérations d'ores et déjà insuffisante face aux contraintes de la montagne...) sont les principaux leitmotivs d'une politique de territoire qui se veut durable sur le Parc.

Le Syndicat mixte du Parc a confirmé dans son projet de Charte 2010-2022 son orientation politique en faveur des filières locales et des circuits courts préservant les ressources, à savoir :

Dans les Hautes Vosges (massif) : conserver les acquis des MAET pour éviter l'intensification des chaumes, conserver les landes et maintenir les fermes et soutenir les initiatives de développement des CC

Dans les vallées : maintenir les espaces prairiaux et leurs lisières afin de préserver les terres indispensables au maintien des EA

Dans le Pays sous Vosgien et sur Fougerolles : encourager la conservation, la promotion et la valorisation des vergers de haute tige

(Source : Avant-projet de la troisième Charte du Parc 2010-2022)

Conscient de la spécificité des enjeux de son territoire, le Parc œuvre depuis sa création pour le maintien d'une activité agricole qui lui est propre, viable économiquement, et responsable écologiquement, en collaboration avec ses partenaires (AVEM, Agriculture et Paysages, Collectivités locales...). Il apparaît néanmoins nécessaire de repenser les

perspectives de développement des circuits à haute valeur ajoutée sur le Parc (Diss et Simon, 2008) : une offre moyennement diversifiée, des potentiels de débouchés locaux pas illimités, mais des débouchés en restauration collective à explorer...

Le parc des Ballons des Vosges ne dispose probablement pas des moyens humains (un seul chargé de mission en agriculture (pôle « Développement économique »), qui travaille aussi sur d'autres thématiques (éolien, MAET...)) et financiers suffisants pour mettre en marche des projets de grande ampleur pour le développement des CC sur son territoire. Néanmoins il peut y contribuer avec ses partenaires.

## Annexe III : Synthèse des principaux indicateurs de l'activité agricole sur les 5 PNR de l'étude

		Volcans d'Auvergne	Ballons des Vosges	Luberon	Perche	Haute-Vallée de Chevreuse
<b>Territoire</b>	Nombre de communes	153	208	85	118	19
	% zones agricoles	58%	19%	32%	78%	40%
	Densité démographique	28,2 hab/km <sup>2</sup>	86 hab/km <sup>2</sup>	90 hab/km <sup>2</sup>	36 hab/km <sup>2</sup>	400 hab/km <sup>2</sup>
	Part du secteur primaire dans l'économie	12% des actifs	3,2% des actifs	8% des actifs	8,6% des actifs	6%
<b>Secteur agricole</b>	SAU totale	229 240 ha	57 000 ha	60 000 ha	162 000 ha	33 000 ha
	Nombre d'exploitations agricoles	2 290 (en 2007)	4 650 exploitations professionnelles	1 690	4120, dont 1830 professionnelles	400
	SAU/exploitation	77 ha	14 ha	20 ha	100 ha	82,5 ha
	UTA/exploitation	1,7	N.C.	N.C.	1,2	1,8
<b>Installations</b>	Nombre d'installés par an avec DJA (04-08)	55	23	15	14	0 à 4
	% Hors Cadre Familial	24%	29%	57%	16%	28% (total départements 78 et 91)
<b>Enjeux sur le territoire</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accueil nouvelle population</li> <li>- Maintien de la structure agricole</li> <li>- Maintien de valeur ajoutée sur le territoire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conserver des paysages ouverts</li> <li>- Préserver les prairies de fauche en fonds de vallée de l'urbanisation</li> <li>- Valoriser les productions au mieux (contexte de montagne)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réponse à la demande de la population</li> <li>- Maintien des surfaces à vocation agricole</li> <li>- Maintien de l'activité agricole</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conserver l'identité paysagère du Perche</li> <li>- Faire prendre conscience de l'intérêt du consommateur local</li> <li>- Renouveler les générations d'agriculteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtrise de l'urbanisation</li> <li>- Avenir de la SCOP à l'horizon 2013</li> <li>- Atout : grand bassin de consommation</li> </ul>

## Annexe IV : Institutions ressources enquêtées

**Parc du Perche :**

<u>Structure</u>	<u>Echelle</u>	<u>Localité</u>
Confédération Paysanne	Orne	Bretoncelles
SIDTP (direction)	Pays du Perche Ornais	Mortagne-au-Perche
SIDTP (élu)	Pays du Perche Ornais	Mortagne-au-Perche
GAB	Orne	Courgeoust
Syndicat mixte du Parc du Perche	PNR du Perche	Authon-du-Perche
GVA	Vallée de l'Huisne	Saint-Cyr-la-Rosière
SAFER	Orne	Mortagne-au-Perche
Chambre d'agriculture	Orne	Alençon
Conseil régional	Basse-Normandie	Caen
GAB	Eure-et-Loir	Châteaudun
CDJA	Eure-et-Loir	Chartres
Chambre d'agriculture – service ODASEA	Eure-et-Loir	Chartres
Association des Producteurs fermiers du Perche	PNR du Perche	L'Hermitière
SIAP	Pays du Perche d'Eure-et-Loir	La Loupe
CER	Eure-et-Loir	La Loupe
Syndicat mixte du PNR du Perche	PNR du Perche	Nocé
ADASEA	Orne	Alençon
Synagro	Orne	Alençon
SAFER	Eure-et-Loir	Chartres
Chambre d'agriculture – service Diversification	Eure-et-Loir	Chartres
Crédit Mutuel	Orne	Mortagne-au-Perche

**Parc des Ballons des Vosges :**

<u>Structure</u>	<u>Echelle</u>	<u>Localité</u>
Vosges Développement	Vosges (massif)	Gérardmer
DDAF	Haut-Rhin	Colmar
Chambre d'agriculture des Vosges – service Diversification	Vosges (massif)	Dommartin-les-Remiremont
PNR des Ballons des Vosges – pôle Paysages	PNR des BV	Munster
SAFER	Vosges	Epinal
ADASEA	Vosges	Epinal
Association Agriculture et Paysages	Communauté de communes de Saint-Amarin	Mollau
PNR des Ballons des Vosges – pôle Développement économique	PNR des BV	Munster
CDJA	Vosges	Epinal
Chambre d'agriculture – EDE	Haut-Rhin	Sainte-Croix-en-plaine
Chambre d'agriculture – ODASEA	Haut-Rhin	Sainte-Croix-en-plaine
Chambre d'agriculture – service Diversification	Haut-Rhin	Sainte-Croix-en-plaine
Chambre d'agriculture – service Gestion des entreprises	Haut-Rhin	Sainte-Croix-en-plaine
CDJA	Haut-Rhin	Breitenbach
Crédit Agricole	Haut-Rhin	Munster
Chambre d'agriculture –service Diversification	Haute-Saône	Vesoul
ADASEA	Haute-Saône	Vesoul

## Annexe V : Trame des entretiens menés avec les institutions

« Les circuits courts dans les PNR : une piste pour des installations durables ? »

### Entretien d'enquête auprès des institutions

- Présentation de l'étude :

Intitulé : « Les circuits courts (CC) dans les PNR : une piste pour des installations durables ? »

Objectifs :

- Connaître les enjeux des installations en circuits courts sur le PNR du Perche
- Identifier les facteurs favorisant/limitant les ICC sur le territoire
- Proposer des innovations pour un « territoire d'innovation environnementale », via des expériences réussies/suggérées par les acteurs dans ce domaine

- Contrat moral et déontologie :

- Respect de l'anonymat de la personne

- Utilisation des données par la FPNRF, le PNR des Ballons des Vosges, le CNASEA, tout autre OPA jugé apte à les recevoir par les commanditaires, mémoire de fin d'étude ENSAR - Agrocampus-Ouest.

#### A- LES CIRCUITS COURTS :

- Qu'est-ce que vous évoquent les circuits courts ?
- Pouvez-vous définir ce que c'est ? (*Exemples*)
- Quels sont les types de CC sur le PNR des Ballons des Vosges ?
- Comment se sont-ils mis en place ?
- Est-ce qu'il y a des attentes particulières des candidats à l'installation en circuits courts ? *par rapport à leur lieu d'installation, au territoire où ils s'installent ?*
  - o Choix de vie
  - o Type de production
  - o Contexte local

### B- Enjeux des circuits courts sur le territoire (*enjeux = ce que l'on peut gagner ou perdre*)

- Quels sont les enjeux de l'installation en circuits courts pour un territoire ?
  - *Créer de la valeur ajoutée sur le territoire*
  - *Rajeunir la population rurale*
  - *Conserver / développer les actifs agricoles, en particulier MOF*
  - *Limiter l'agrandissement / la spécialisation / l'intensification (pour garder la qualité, l'image de la production)*
  - *Favoriser la reprise de petites exploitations agricoles (et développer la MOF)*
  - *Reconquérir les terrains abandonnés, avec des subventions d'amélioration pastorale par exemple*

### C- L'INSTALLATION / LA TRANSMISSION

- Quels sont les facteurs qui favorisent ou limitent les installations :
  - en Circuits Longs ?
  - en CC ?
    - Niveau national, voire européen (règlementaire)
      - *Aspects financiers*
      - *Aspects fonciers*
      - *Aspects de la réglementation sanitaire*
      - *Aspects statutaires*
      - *Aspects fiscaux*
      - *Aspects main d'œuvre*
      - *Aspects liés aux dispositifs de soutien à l'agriculture (PAC, etc.)*
      - *Transmission*
    - Niveau local (contexte territorial)
      - *Accès aux circuits de vente, aux débouchés > structuration de l'offre (pour la restauration collective...)*
      - *Entraide/Synergie avec les autres producteurs (groupements, associations, entraide, parrainages, etc.)*
      - *Politiques et actions des collectivités locales et territoriales (aides à la création d'un abattoir par ex)*
      - *Rôle du Parc*
      - *Liens avec le tourisme*
      - *Transmission*
      - *Identification du produit (marques, labels...)*
      - *Aspects personnels et humains (motivation, relationnel...)*
- Est-ce que certains de ces facteurs sont propres à l'installation en circuit court ?
- Est-ce que concrètement, sur le terrain, les candidats à l'installation en circuits courts trouvent les interlocuteurs et les réponses à leurs questions pour leur projet ?

### D- Propositions d'actions :

- Existe-t-il déjà des accompagnements pour l'installation en CC (au sein du territoire, au sein de la structure) ?
- Existe-t-il des leviers d'action, des marges de manœuvre, des actions à mener, des innovations pour faciliter ces installations en CC? (*dans l'idéal*)
  - Niveau national, voire européen (règlementaire)

- *Aspects financiers*
  - *Aspects fonciers*
  - *Aspects de la réglementation sanitaire*
  - *Aspects statutaires*
  - *Aspects fiscaux*
  - *Aspects main d'œuvre*
  - *Aspects liés aux dispositifs de soutien à l'agriculture (PAC, etc.)*
  - *Transmission*
- Niveau local (contexte territorial)
  - *Accès aux débouchés*
  - *Synergie avec les autres producteurs (groupements, associations, entraide, parrainages, etc.)*
  - *Politiques et actions des collectivités locales*
  - *Liens avec le tourisme*
  - *Transmission*
- Existe-t-il ou connaissez-vous des expériences réussies (innovantes ou non) qui ont été menées dans ce domaine (*mises à disposition de foncier, de trésorerie, de débouchés « assurés », mises en relation des cédants/repreneurs par, entre autres, des « nouveaux » acteurs de l'agriculture : collectivités, associations hors OPA, etc.*)?
- Que faudrait-il faire pour les mettre en œuvre ? (*Moyens*)

## Annexe VI : Principes de la démarche qualitative en sociologie

### **Fondement des méthodes qualitatives:**

Le holisme et l'individualisme méthodologique sont deux visions opposées de la société et de son fonctionnement qui aboutissent à deux visions d'en appréhender les phénomènes sociaux.

Le holisme est une vision déterministe où l'action de l'individu est essentiellement conditionnée par son environnement et ses caractéristiques sociales. L'individu est le produit des structures sociales (il peut être négligé dans l'analyse). « La société dépasse l'individu dans le temps et dans l'espace et est en état de lui imposer les manières d'agir et de penser qu'elle a consacré de son autorité » (Durkheim, 1895).

La méthode d'analyse qui en découle privilégie le tout sur les parties. Il privilégie l'analyse par le traitement de données statistiques. Ce type de méthode est appliqué pour des analyses considérant des masses importantes d'individus. C'est l'approche quantitative. Cette approche permet de quantifier un événement mais est peu en mesure de l'expliquer.

L'individualisme méthodologique énonce à l'inverse que « pour expliquer un phénomène social quelconque, il est indispensable de reconstruire les motivations des individus concernés par le phénomène en question et d'appréhender ce phénomène comme le résultat de l'agrégation des comportements individuels dictés par ces motivations » (Boudon, 1979). Ce courant a été fortement porté par l'école de Chicago.

La méthode d'analyse qui en découle privilégie des échelles d'investigations qui permettent d'appréhender le phénomène du point de vue de l'individu. Elle a recours à des études de cas. L'objectif de cette méthode est de comprendre les phénomènes sociaux dans leur contexte naturel. C'est l'approche qualitative.

Les atouts de cette approche se sont concrétisés avec le courant de l'interactionnisme symbolique, dans lequel « l'individu et la société se construisent dans l'interaction » (Simmel, 1981).

**Aussi, les méthodes quantitatives permettent de mesurer certains phénomènes sociaux mais restent limités pour en comprendre les processus sous jacents. Les méthodes qualitatives ont davantage vocation à comprendre, à détecter des comportements.** Ces deux approches sont donc **mobilisables de façon complémentaire.**

### **Principe :**

La recherche qualitative explicite les motivations et étudie ce qui peut les amener à modifier les comportements. L'objectif n'est pas d'avoir une représentation moyenne de la population mais d'obtenir un échantillon de personnes qui ont une caractéristique ou une expérience particulière à analyser. L'échantillon est destiné à inclure autant que possible les individus porteurs des critères pouvant affecter la variabilité des comportements.

La validité de l'échantillon est apportée au nom d'un des grands principes épistémologiques en sciences sociales : **le principe de concentration** : *« il postule que certains niveaux d'analyse, certains domaines empiriques recèlent plus d'information pour l'investigation que d'autres. C'est le principe à la base des études de cas qui concentrent la recherche sur un petit nombre de cas, parce ce que ces cas sont censés être significatifs, voire constituer des échantillons privilégiés ».*

Les critères d'inclusions et d'exclusions sont définis en relation avec la question de recherche (dans notre cas : les facteurs favorisants et limitants l'ICC). Il est admis que ces critères puissent changer en cours d'étude en fonction de l'interprétation des données.

C'est notamment la méthode préconisée par Pernet (1982) pour analyser une population d'agriculteurs qu'il qualifie de « différente » du modèle dominant, même si celui-ci n'est pas exclu à priori des agriculteurs récemment installés en CC.

### Sources :

Borgès Da Silva G., 2001, *La recherche qualitative : un autre principe d'action et de communication*, Revue Médicale de l'assurance maladie, vol 32, n°2, avril-juin 2001

Nougarèdes B., 2008, Cours sur la Méthodologie d'enquêtes en sciences sociales, dispensé aux étudiants de la spécialisation Terppa à Montpellier SupAgro le 3 novembre 2008.

Pires A., Rains P., Poupart J., 1983, *Les méthodes qualitatives et la sociologie américaine*, *Déviance et société*, vol 7, n°1, p63 – 91

Annexe VII :

Critères d'établissement de l'échantillonnage :

PNR du Perche

Critères		Agriculteur 1	Agriculteur 2	Agriculteur 3	Agriculteur 4	Agriculteur 5	Agriculteur 6	Agriculteur 7	Agriculteur 8
<b>Surface actuelle (ha)</b>		5	90	40	2	<1	9	350	40
<b>Processus</b>		Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation
<b>Cadre familial</b>		Oui	Oui	Non	Oui	Non	Non	Oui	Oui
<b>Parcours à l'installation, DJA</b>		Non	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Oui
<b>Processus progressif</b>		Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
<b>Nb actif/exploitation</b>		2	3	4	1	2	2	7	1
<b>Pluriactif</b>		Non	Non	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
<b>Démarche qualité</b>		AB	Marque déposée	AB	Non	AB	AB	Non	AB
<b>Commercialisation de toute la production en circuits courts</b>		Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui
<b>Types de circuit court</b>		VD, AMAP	VD, AMAP, marchés, revendeurs	VD, AMAP	VD, revendeurs	VD, marchés	VD, AMAP	VD, marchés, revendeurs	VD, AMAP, marchés, revendeurs
<b>Type de production en CC</b>	Céréales, oléoprotéagineux			Pain			Pain		
	Volailles & lapins		Œufs						
	Viande							Porc	
	Lait et produits laitiers			Fromages de vache				Produits laitiers	Produits laitiers
	Fruits et légumes	Légumes		Légumes			Légumes		
	Autres				Cidre, jus de pommes	Escargots			

Critères		Agriculteur 9	Agriculteur 10	Agriculteur 11	Agriculteur 12	Agriculteur 13	Agriculteur 14	Agriculteur 15	
<b>Surface actuelle (ha)</b>		5	4	30	39	21	49	11	
<b>Processus</b>		Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	
<b>Cadre familial</b>		Non	Non	Oui	Non	Non	Oui	Non	
<b>Parcours à l'installation, DJA</b>		Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	
<b>Processus progressif</b>		Non	Non	Oui	Non	Non	Oui	Oui	
<b>Nb actif/exploitation</b>		2	1	2	2	2	1	2	
<b>Pluriactif</b>		Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	
<b>Démarche qualité</b>		AB	AB	AB	Non	AB	Non	Non	
<b>Commercialisation de toute la production en circuits courts</b>		Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non	Oui	
<b>Types de circuit court</b>		AMAP, revendeurs	VD, marchés	VD, AMAP	Revendeurs	VD, AMAP, marchés	VD, revendeurs	VD, marchés	
<b>Type de production en CC</b>	<b>Céréales, oléoprotéagineux</b>			Pain					
	<b>Volailles &amp; lapins</b>							Viande de lapin	
	<b>Viande</b>			Viande bovine					
	<b>Lait et produits laitiers</b>				Camembert	Fromages de brebis			
	<b>Fruits et légumes</b>	Légumes	Légumes						
	<b>Autres</b>						Cidre, jus de pommes	Viande d'autruche	



Annexe VII :

Critères d'établissement de l'échantillonnage :

PNR des Ballons des Vosges



Critères		Agriculteur 1	Agriculteur 1	Agriculteur 3	Agriculteur 4	Agriculteur 5	Agriculteur 6	Agriculteur 7	Agriculteur 8
<b>Surface actuelle (ha)</b>		« 150 ruches »	40	165	5	200	2	30	30
<b>Processus</b>		Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation
<b>Cadre familial</b>		Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non
<b>Parcours à l'installation, DJA</b>		Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
<b>Processus progressif</b>		Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
<b>Nb actif/exploitation</b>		2	2	4	1	1	4	2	2
<b>Pluriactif</b>		Non	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non	Non
<b>Démarche qualité</b>		AB, marque Parc	Non	AOC	AB	Non	AB	AB	AB, AOC
<b>Commercialisation de toute la production en circuits courts</b>		Oui	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
<b>Types de circuit court</b>		Marchés, revendeurs	VD (auberge)	VD, revendeurs	VD, AMAP	VD	VD, revendeurs	Marchés, revendeurs	VD (dont auberge)
<b>C Type de production en CC</b>	Volailles & lapins								Volailles, lapins
	Viande		Porc, viande de bœuf			Viande d'agneau, moutons			
	Lait et produits laitiers			Fromage de Munster				Fromage de chèvres	Fromage de Munster et de chèvre, glaces
	Fruits et légumes				Légumes				Légumes
	Autres	Miel						PAM	Poisson



Critères	Agriculteur 9	Agriculteur 10	Agriculteur 11	Agriculteur 12	Agriculteur 13			
<b>Surface actuelle (ha)</b>	1	70	60	13	50			
<b>Processus</b>	Installation	Installation	Installation	Installation	Installation			
<b>Cadre familial</b>	Non	Oui	Non	Non	Oui			
<b>Parcours à l'installation, DJA</b>	Non	Oui	Oui	Oui	Oui			
<b>Processus progressif</b>	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui			
<b>Nb actif/exploitation</b>	1	7	2	1	2			
<b>Pluriactif</b>	Oui	Non	Non	Non	Non			
<b>Démarche qualité</b>	AB (conv.)	AB	Non	AB	AOC (attente)			
<b>Commercialisation de toute la production en circuits courts</b>	Oui	Oui	Non	Oui	Non			
<b>Types de circuit court</b>	VD, marchés, revendeurs	VD (magasin collectif),	VD	VD, marchés, revendeurs	VD, revendeurs			
<b>C Type de production en CC</b>	Volailles & lapins							
	Viande							
	Lait et produits laitiers	Porc, viande d'agneau	Viande de bœuf					
	Fruits et légumes	Fromage de chèvres		Fromage de chèvres				
	Fruits, confitures, sirops				Cerises, mirabelles, alcools blancs (kirsch...)			

## Annexe VIII : Synthèse du cadrage et du déroulement de l'étude

		Etapas « ressources »				
Objectifs		Bibliographie	Enquêtes auprès des institutions	Enquêtes auprès des agriculteurs	Réunions du comité de pilotage	Restitutions sur les Parcs
principaux	<b><u>N°1 :</u></b> <b>Identification des facteurs limitant et des facteurs et critères de réussite des projets d'ICC</b>	Première approche de ces facteurs limitant  Vérification et étude de certains de ces facteurs par des textes réglementaires.	Repérage des facteurs limitant ou favorisant les ICC selon les institutions	Repérage des facteurs limitant ou auxquels ont été confrontés ou desquels ont pu bénéficier les porteurs de projet	Participation à la synthèse des principaux freins répertoriés.	Discussions et retours  sur les principaux résultats de l'étude
	<b><u>N°2 :</u></b> <b>Etude de l'adaptation des dispositifs d'appui aux porteurs de ces projets</b>	Etude des dispositifs et de leurs conditions d'accès au niveau réglementaire.	Revue des différents dispositifs d'appui existants.	Etude du recours des porteurs de projet à ces différents dispositifs d'appui, et des raisons de la sollicitation de ces outils ou non.	Précisions sur certains dispositifs et réglementations par des intervenants extérieurs (ADIE, MAP, FNCUMA).	
	<b><u>N°3 :</u></b> <b>Etude des stratégies adoptées par les candidats à l'ICC</b>			Identification des profils des porteurs de projet : <u>outil</u> : TYPOLOGIES  Identification des stratégies adoptées pour contourner des facteurs limitant ou saisir les opportunités offertes par les facteurs favorisant		

		Etapes « ressources »				
Objectifs		Bibliographie	Enquêtes auprès des institutions	Enquêtes auprès des agriculteurs	Réunions du comité de pilotage	Restitutions sur les Parcs
annexes	<i>Formulation de propositions d'action au niveau national puis du syndicat mixte des PNR pour favoriser les ICC</i>	<i>Effectuer un premier recensement (qui ne se veut pas exhaustif) de démarches favorisant l'ICC.</i>	<i>Recueillir des éléments de proposition et des exemples d'initiatives innovantes.</i>	<i>Recueillir des éléments de proposition et des exemples d'initiatives innovantes.</i>	<i>Synthèse et débats autour de la pertinence des propositions d'actions</i>	
	<i>Obtention de données sur les territoires</i>	<i>Recueil de données sur l'agriculture du territoire en général, les outils de filière existants, les dynamiques d'installation au niveau qualitatif.</i>	<i>Recueil de données sur les types de production, les outils de filière existants.  Obtention de statistiques sur l'installation.</i>	<i>Recueil de données sur les outils de filière existant.</i>		
<b>méthodologiques</b>		Appréhender la démarche de sociologie qualitative	Obtenir des contacts potentiels d'agriculteurs : <u>outil</u> : critères à priori discriminants		<i>Précisions sur les points à approfondir et les institutionnels à rencontrer</i>	



## Annexe IX : Synthèse du Programme pour l'Installation et le Développement des Initiatives Locales (PIDIL)

Le programme pour l'installation des jeunes en agriculture et le développement des initiatives locales (PIDIL) regroupe les actions mises en œuvre par l'Etat et les collectivités territoriales pour faciliter, en synergie, le renouvellement des exploitations en agriculture. Les mesures du programme prises en charge par l'Etat sont financées sur le fonds pour d'incitation et de communication pour l'installation en agriculture (FICIA).

Ce programme se décline en 3 volets :

- un volet destiné à accompagner financièrement des jeunes s'installant en dehors du cadre familial ou non issus de milieu agricole, et des jeunes qui, réalisant un projet sur une petite exploitation familiale, ont néanmoins besoin d'être confortés sur le plan économique. Il vise également pour ce même public à apporter un soutien technique au cours des cinq premières années de leur installation (**cf. fiche n°2**).
- un volet favorisant l'accès au foncier, difficulté majeure rencontrée par les candidats qui envisagent de s'installer en raison notamment de la très forte concurrence des agriculteurs en place qui souhaitent s'agrandir. Le PIDIL peut comporter des aides pour encourager les cédants potentiels à libérer leurs terres et bâtiments en faveur de jeunes agriculteurs avec lesquels ils n'ont aucun lien de parenté (**cf. fiche n°3**).
- un volet « animation » : chaque région peut, en outre, mettre en place des actions de communication et d'animation destinées à tout public d'une part et d'autre part des mesures de repérage des exploitations devant se libérer afin de faciliter leur transmission hors cadre familial à des candidats à l'installation (**cf. fiche n°4**).

### I – Conditions générales pour la mise en place du programme

Le programme s'applique aux jeunes non issus du milieu agricole qui souhaitent s'installer en agriculture.

Il a également pour objet de faciliter l'installation de jeunes agriculteurs qui réalisent leur projet dans des conditions difficiles :

- en dehors du cadre familial (y compris de l'exploitation de la famille de la personne avec laquelle ils vivent maritalement), jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré, collatéraux inclus, au sens des articles 731 et suivants du code civil ;
- sur des petites structures familiales ayant besoin d'être confortées au plan économique.

#### Remarque :

✓ Le préfet de région ou de département (en fonction de l'organisation choisie) définit les petites structures agricoles qui entrent dans le champ d'application de ce programme (cf. point I-3 de la fiche 5).

### II – Aides pour l'accompagnement des candidats à l'installation

Les actions d'accompagnement des candidats à l'installation s'adressent à deux publics :

- aux candidats à l'installation qui sollicitent les aides de l'Etat, cofinancées par le FEADER, en conformité avec les articles D 343-3 à D 343-18 du code rural. Elles sont financées par le FICIA et/ou les collectivités territoriales ;
- aux candidats qui sollicitent les aides des collectivités territoriales. **Elles sont financées uniquement par les collectivités territoriales.**

Certaines de ces aides sont accordées avant l'installation, notamment le parrainage et l'audit ou étude de marché. D'autres peuvent être accessibles par le jeune agriculteur au cours des 5 années de son installation, comme le suivi technico-économique et l'aide au remplacement pour suivre une formation par exemple.

### **III – Aides accordées aux cédants et aux bailleurs**

Les aides aux cédants et aux bailleurs ont pour objet d'orienter les terres vers des nouveaux porteurs de projet agricoles qui n'ont pas de liens familiaux avec le candidat à l'installation. Les terres libérées peuvent contribuer aux deux types d'installation précisés au point I précédent.

Lorsque les aides au bail sont accordées à un exploitant quittant l'agriculture, celui-ci s'engage à ne plus exercer la profession d'agriculteur. Il doit donc être radié de la MSA.

Leur financement peut être assuré par l'Etat (FICIA) et/ou par les collectivités territoriales.

### **IV – Aides pour l'animation et la communication**

Ces aides sont destinées :

- à faciliter le renouvellement des générations d'agriculteurs (actions générales d'animation et de communication),
- à faire connaître les dispositifs d'aides à l'installation accordées par l'Etat et/ou les collectivités territoriales,
- à accompagner les jeunes qui s'engagent dans un parcours à l'installation (rôle des Points-info installation notamment).

Le PIDIL peut également comporter des actions de repérage et d'accompagnement de la transmission des exploitations afin d'orienter les cessions vers des candidats à l'installation (rôle du répertoire départemental à l'installation notamment).

Leur financement peut être assuré par l'Etat (FICIA) et/ou les collectivités territoriales.

*Source : MAP, 2009, Circulaire DGPAAT/SDEA/C2009-3046 du 22 avril 2009*

Dénomination de l'aide	(Co-)Financier(s)			Plafonds, montants d'aide, durée	Justificatifs à l'instruction	Justificatifs au paiement	Observations
	Etat	CT	UE				
<b>AIDES POUR LES CANDIDATS A L'INSTALLATION</b>							
<b>Soutien technico-économique</b>	✓	✓		80% de la dépense engagée HT avec un maximum de 1.500 €/an (Etat+CT) pendant 3 ans maximum (5 ans si financement par la CT seule) au cours des 5 premières années de l'installation	Convention fixant le barème des prestations (ou devis ou facture proformat) Mandat au prestataire	Facture TTC Rapport annuel de suivi	Cumul non autorisé avec 500€ de la DJA, la première année
<b>Prise en charge partielle de frais d'audit d'exploitation à reprendre ou de frais d'étude de marché pour des productions spécifiques</b>	✓	✓		80% de la dépense engagée HT avec un maximum de 1.500 € (Etat+CT)	Convention qui fixe le barème par prestation (ou devis ou facture proformat) Mandat au prestataire Certificat de conformité de l'installation	Facture TTC Rapport de l'audit ou de l'étude de marche	
<b>Aide au parrainage</b>	✓	✓		Rémunération d'un stage de formation (cf. annexe 3 – rémunération des stagiaires de la formation professionnelle)	Lettre d'intention du cédant de céder son exploitation (ou tout ou partie de ses parts sociales) à l'issue du stage du jeune Décision d'agrément du préfet ou de la CT Convention financière Convention de stage	Etat de présences	Mise en place avant l'installation du candidat Le départ en stage ne peut intervenir avant la décision d'octroi de l'aide et la signature de la convention de stage
<b>Aide au remplacement</b>	✓	✓		60 €/jour pendant 100 jours, au prorata de la durée réelle de la formation et possibilité d'allonger la durée sur 200j en cas de formation qualifiante (acquisition progressive) Le plafond passe à 120€/j. en cas d'intervention d'une CT	Devis ou facture proformat du service de remplacement	Attestation du centre de formation (état de présences) Facture TTC du service de remplacement	Vérifier règle cumul avec crédit d'impôt. L'aide peut être accordée pendant 3 ans au cours des 5 premières années de l'installation Le candidat formule sa demande avant son départ en formation
<b>Complément local de DJA</b>		✓		cumul possible avec autres aides à l'installation dans la limite des plafonds communautaires de 40.000€/70.000€	Certificat de conformité de l'installation Selon exigences CT	Selon exigences CT	Aide incitative à l'installation dans des zones défavorisées

ANNEXE 2 (suite)							2/3
Subvention d'installation		✓		Aide modulée en fonction du projet du candidat, dans la limite de 9.000€	Selon exigences CT	Selon exigences CT	Aide destinée aux jeunes qui s'installent sans les aides de l'Etat
Aide à l'investissement foncier	✓		✓	Aide plafonnée à 80% des frais facturés (HT) hors prix du foncier et coût de stockage en cas d'acquisition différée	Décision d'octroi des aides Décision ou projet de restitution SAFER Devis ou facture proformat	Justificatif de remboursement Facture TTC	Prise en charge de frais d'intervention de la SAFER
Aide à l'investissement hors foncier	✓		✓	Le montant de l'aide doit respecter le taux d'aide de 50% en zone de plaine et de 60% en zone défavorisée	Décision d'octroi des aides Devis ou facture proformat	Facture TTC ou justificatif comptable de valeur équivalente	Subvention ou avance remboursable Respect des règles de cumul/non cumul avec autres aides (second pilier, OCM, PNR, CPER/offices, prêts bonifiés...)
Aide en garantie		✓		Le montant maximum de subvention équivalente est fixé à 5.000€ par opération d'investissement au cours des 5 premières années d'installation	Décision d'octroi de l'aide Selon exigences CT	Selon exigences CT	Facilite l'accès aux financements bancaires
AIDES AUX AGRICULTEURS CEDANTS							
Inscription au RDI	✓		✓	5.000 € (Etat+CT)	Mandat à l'ODASEA Attestation de l'ODASEA comportant la date d'inscription au RDI	Actes de transfert (baux, cession de parts sociales) Attestation MSA de cessation d'activité	Inscription constatée d'au moins 12 mois au préalable
Prise en charge partielle de frais d'audit d'exploitation à céder	✓		✓	80% de la dépense engagée HT, avec un maximum de 1.500 € (Etat+CT)	Convention fixant le barème des prestations (ou devis ou facture proformat) Mandat à l'ODASEA gérant le RDI Attestation de l'ODASEA datant d'inscription au RDI Edition de l'offre publiée	Facture TTC Rapport d'audit	Inscription obligatoire au RDI
Aide à la location de la maison d'habitation et/ou de bâtiments	✓		✓	5.000 € max. (Etat+CT)	Lettre d'intention du cédant (prix de la location, surface concédée)	Baux (location maison, location bâtiment), acte de concession maritime Attestation MSA cessation d'activité	Idem pour les exploitations aquacoles

ANNEXE 2 (suite)

3/3

<b>Aide à la transmission progressive du capital social</b>	✓	✓		5.000 € max. (Etat+CT)	Lettre d'intention du cédant (le projet ne comporte pas de nom de bénéficiaire)	Acte d'engagement de cession progressive avec plan et durée Attestation MSA de cessation d'activité	La transmission s'effectue sur 5 ans
<b>AIDES AUX PROPRIETAIRES BAILLEURS</b>							
<b>Aide au bail</b>	✓	✓		8.000 €/propriétaire foncier (Etat) 12.000 €/propriétaire foncier (Etat+CT)	Lettre d'intention du cédant	Bail à ferme signé avec un jeune agriculteur Attestation MSA de cessation d'activité (si agriculteur cédant), ou attestation activité autre régime ou attestation retraite	Montant d'aide à l'ha défini localement (avec un seuil minimum), en tenant compte de la valeur locative du foncier de la zone agricole considérée Aide possible aux exploitations aquacoles (parcs, étangs)
<b>Aide à la convention de mise à disposition avec une SAFER</b>	✓	✓		Aides cumulées Etat + CT = 100€/ha dans la limite de 30 ha (après signature CMD) + 160€/ha dans la limite de 30 ha, dès signature du bail	Lettre d'intention du cédant (montant, surface) Projet de rétrocession SAFER (montant, surface)	Justificatifs de cession : Convention de mise à disposition Bail à ferme à un jeune	Conclure une CMD avec une SAFER et trouver un repreneur
<b>AIDES POUR LES ACTIONS D'ANIMATION ET DE COMMUNICATION</b>							
<b>Actions du Point info</b>	✓	✓	FSE	La part de crédits MAP réservés à ces actions doit être raisonnable, en cohérence avec le nombre d'installations annuel et tenir compte de la contribution éventuelle des collectivités territoriales. PII : Le coût horaire du prestataire ne doit pas excéder 42€/h, dans la limite de 3h/candidat et de 2 contacts par installation aidée (sur les crédits MAP)	Convention Le cas échéant, justificatifs de marchés publics	Bilan d'activité	Les actions mises en œuvre doivent respecter, le cas échéant, les règles de marchés publics
<b>Actions d'animation et communication en faveur des jeunes agriculteurs et des cédants</b>	✓	✓	FSE				
<b>Actions de coordination régionales</b>	✓	✓	FSE				

## Annexe X : Aides DJA ET PMTS JA

### Mesure 112 du PDRH :

#### Dotation aux Jeunes Agriculteurs (DJA)

##### Description du dispositif

##### *Objectif :*

« La DJA, aide en capital, constitue une aide à la trésorerie de l'exploitation. Les prêts à taux réduit (ou « prêts bonifiés ») ont pour objet de financer les dépenses effectuées lors de l'installation, notamment pour la reprise totale ou partielle d'une exploitation individuelle ou sociétaire. Ils ont été aménagés pour répondre au besoin global de financement des jeunes agriculteurs en couvrant :

- les investissements mobiliers et immobiliers,
- les dépenses de mise en état et d'adaptation des biens repris (le jeune installé a par ailleurs la possibilité de présenter une demande d'aide à l'investissement),
- le besoin en fonds de roulement au cours de la première année d'installation. »

##### Cadre légal

Article D343-3 du code rural  
Article 26 du Règlement (CE) n°1698/2005

##### Origine du financement

Etat  
Collectivités territoriales, éventuellement

##### Critères et conditions d'accès

Pour bénéficier des aides, le candidat doit répondre aux conditions suivantes :

- Avoir le statut Jeune Agriculteur (JA):
  - o Etre âgé de 18 ans au moins et ne pas avoir atteint l'âge de 40 ans à la date de son installation.
  - o Justifier de la capacité professionnelle :

\* un diplôme

- Pour les candidats nés à compter du 1er janvier 1971, d'un diplôme ou titre homologué de niveau équivalent au baccalauréat professionnel option « conduite et

gestion de l'exploitation agricole » ou brevet professionnel option « responsable d'exploitation agricole ». Certains diplômes peuvent s'acquérir par la voie de la formation continue, les connaissances antérieures pouvant être validées. Cette acquisition progressive du diplôme doit être formalisée dans un plan de professionnalisation personnalisé agréé par le préfet. En outre, le stage de 21 heures devra être réalisé avant l'examen de la demande d'aides.

- Pour les candidats nés avant le 1er janvier 1971, d'un brevet d'études professionnelles agricoles (BEPA) ou d'un diplôme de niveau équivalent.

\* un plan de professionnalisation personnalisé (PPP)

Pour les candidats nés à compter du 1er janvier 1971 : Avoir réalisé un plan de professionnalisation personnalisé qui a été validé par le préfet ou avoir participé, avant l'attribution des aides, à un stage de 40 heures en vue de préparer son installation et pour les candidats nés à compter du 1er janvier 1971 avoir réalisé un stage « 6 mois » hors de l'exploitation familiale (cet ancien dispositif concerne les candidats à l'installation qui ont effectué ou débuté leur parcours à l'installation avant le 15 janvier 2009, les parcours réalisés dans ces conditions restant valables pendant douze mois à compter de la date de leur validation par le préfet).

- Avoir réalisé un plan de développement de son exploitation (PDE) sur une durée de 5 ans et s'y tenir à terme (avec une obligation de revenu compris entre 1 et 3 SMIC)
- S'engager à acquérir le statut d'agriculteur à titre principal ou secondaire dans un délai de 12 mois à compter de la date d'installation.

- Gérer une exploitation :

Exploitation : unité économique indépendante, gérée distinctement de toute autre et comportant ses propres moyens de production pour une installation individuelle ou dans le cadre sociétaire.

Les aides à l'installation des jeunes agriculteurs sont attribuées aux candidats quelle que soit leur nationalité. Toutefois, pour bénéficier des aides, les ressortissants de pays non membres de l'Union européenne doivent justifier d'un titre de séjour les autorisant à travailler sur le territoire français pendant une période minimum de 5 ans à compter de leur date d'installation.

#### Sommes versées et plafonds

- Dotation d'installation aux Jeunes Agriculteurs (DJA) :

Les montants sont modulés par le préfet de :

- 16 500 à 35 900 euros en zone de montagne,
- 10 300 à 22 400 euros dans les autres zones défavorisées,
- 8 000 à 17 300 euros dans le reste du territoire.

La qualité hors cadre familial de l'installation constitue l'un des critères de modulation de la DJA. Pour être considérée comme une installation hors cadre familial,

celle-ci doit se réaliser en dehors de l'exploitation détenue par un parent du candidat jusqu'au 3<sup>ème</sup> degré inclus ou par la personne avec laquelle le candidat vit maritalement.

La DJA est payée en un versement après le constat de l'installation.

#### Prêts à Moyen Terme Spéciaux aux Jeunes Agriculteurs (PMTS JA)

Le candidat peut présenter une demande de prêts auprès de toute banque habilitée à distribuer les prêts bonifiés à l'agriculture pendant 5 ans, sous condition d'avoir le statut de JA.

*Plafond de subvention équivalente :*

- 11 800€ en zone de plaine
- 22 000€ pour les autres zones

Zone	<i>Taux</i>	Durée de bonification	durée maximum des prêts
Défavorisée	1%	9 ans	15 ans
Plaine	2,5 %	7 ans	15 ans

Source : MAP 2009

## Annexe XI : Aides FEADER : mesure 121C4

### Mesure 121 C4 du PDRH

#### Autres dispositifs d'aide à la modernisation

##### Description du dispositif

Motif : « nécessité de prendre en compte les besoins territoriaux spécifiques et d'accompagner les stratégies locales de compétitivité ».

Objectif : « Par une réponse adaptée aux besoins spécifiques exprimés, accroître la compétitivité des exploitations agricoles en fonction de stratégies locales et d'enjeux de territoires et assurer le maintien de l'activité agricole et la diversité des productions sur l'ensemble des zones rurales ».

Les investissements éligibles répondent à un ou plusieurs des objectifs suivants :

- réduction des coûts de production
- préservation et amélioration de l'environnement naturel, des conditions d'hygiène et de bien-être des animaux,
- amélioration des conditions de travail et réduction de la pénibilité,
- **amélioration et réorientation de la production,**
- amélioration de la qualité,
- **diversification des activités agricoles sur l'exploitation,**
- développer les énergies renouvelables et favoriser les économies d'énergie.

Il ne s'agit pas de subventionner les mises aux normes (sauf cas des jeunes agriculteurs et des normes récemment mises en place).

##### Cadre légal

Article 26 du Règlement (CE) n°1698/2005

Articles 17, 43 et 55 du Règlement (CE) n° 1974/2006 et Annexe II point 5.3.1.2.1.

Article 3 du Règlement (CE) n° 1320/2006

### **Origine du financement**

Pour l'ensemble du dispositif 121, à titre indicatif:

- 37% : dépense publique (fonds communautaire + part nationale hors financement additionnel non cofinancé)
- 63% : dépense privée

### **Critères et conditions d'accès**

Bénéficiaires :

- Exploitants agricoles
- Propriétaires bailleurs de biens agricoles,
- Les sociétés ayant pour objet la mise en valeur directe d'une exploitation agricole
- Les fondations, associations, établissements d'enseignement et de recherche agricoles mettant
- en valeur une exploitation agricole

« Pour renforcer le ciblage des mesures en faveur de l'investissement et éviter les effets d'aubaine le présent programme prévoit :

- de renforcer le rôle du comité de suivi quant à l'affectation des fonds communautaires pour ces mesures ;
- la possibilité d'instaurer au niveau régional des comités consultatifs chargés d'éclairer l'autorité de gestion sur les besoins des bénéficiaires ;
- de laisser à chaque région la possibilité de définir des secteurs d'intervention privilégiés au regard de ses besoins propres ;
- de définir pour les politiques d'investissement communes à l'hexagone une méthodologie pour optimiser l'utilisation des crédits publics. »

Les demandes d'aide suivent un processus de sélection basé sur une grille d'évaluation qui implique la construction d'indicateurs objectifs tels que : amélioration du système de production, réorientation ou diversification de la production, etc. Ces indicateurs sont hiérarchisés au niveau de la région afin de fixer un cadre d'acceptation des demandes afin de répondre aux attentes du programme.

### Sommes versées et plafonds

Volume total d'investissements au niveau national : 4,1 Mds €

Le taux de subvention tous financeurs confondus varie dans le respect des taux communautaires fixés par le Règlement (CE) n°1698/2005 :

- maximum 40% en zone non défavorisée
- 50% en zone défavorisée
- respectivement 50% et 60% maximum lorsqu'il s'agit d'un jeune agriculteur.

« Pour des opérations de transformation de produits agricoles en produits ne relevant pas de l'annexe I: aide dans la limite d'un montant total d'aide publique de 200 000 euros sur 3 ans, sous réserve du respect des conditions du règlement R (CE) de la Commission concernant l'application des articles 87 et 88 CE du Traité CE aux aides de minimis et sauf dispositions plus favorables relevant d'un régime notifié approuvé par la Commission. »

Prestations immatérielles éligibles à l'aide dans la limite de 10% des montants des travaux concernés : « conception (plan, frais d'architecte), maîtrise d'oeuvre (conformité technique, suivi du chantier, conduite des travaux), conception d'un projet et sa maîtrise d'oeuvre, la conception d'un projet d'insertion paysagère, la mise en place d'une démarche de qualité... »

*« L'inscription du dispositif dans le volet régional du PDRH laisse par subsidiarité à l'échelon régional le soin de spécifier ce dispositif à partir du cadre général indiqué ci-dessus, selon la stratégie de développement rural définie en concertation avec l'ensemble des acteurs locaux (professionnels, administrations, financeurs autres que l'Etat, autres acteurs...).*

*Les objectifs régionaux du dispositif sont ainsi indiqués au regard des impératifs structurels et territoriaux spécifiques qui ont été identifiés. L'échelon régional définit ensuite les modalités d'intervention du dispositif et des différents financeurs (y compris l'Union européenne) en termes de public cible, de dépenses éligibles, de territoires visés et d'intensité de l'aide notamment.*

*La méthode de sélection des demandes et le mode d'organisation pour la mise en œuvre des dispositifs 121-A et 121-B sont généralisés au dispositif 121-C ».*

Source : PDRH 2007-2013, version définitive du 20 juin 2007

Financement des ateliers de diversification :

Région	cadre	Taux de subvention	Majorations	Plafond de subvention
Basse-Normandie	FEADER 121 C4	Non défini		
Centre	CPER	35 %		10 000 €
Lorraine	CPER	20 %	AB : 10 % Montagne : 5 % CUMA : 5 %	20 000 €
Alsace	CPER	50 %		45 000 €
Franche-Comté	FEADER 121C4	30 %		9000 €

## Annexe XII : Aides FEADER : mesure 311

### Mesure 311 du PDRH

#### Diversification vers des activités non agricoles

##### Description du dispositif

Motif : « nécessité de prendre en compte les besoins territoriaux spécifiques et d'accompagner les stratégies locales de compétitivité ».

Objectif : « Cette mesure vise la création d'activités nouvelles et le renforcement d'activités par des ménages agricoles hors production et transformation agricole. Elle permet de diversifier les sources de revenus des ménages agricoles et de lutter ainsi contre la tendance à la réduction du nombre d'exploitations agricoles. Cette action peut être menée notamment en répondant aux attentes des clientèles permanentes et touristiques des espaces ruraux. Elle permet de valoriser les ressources locales et de trouver de nouveaux débouchés. Cette diversification peut également contribuer au maintien de la population rurale en évitant la disparition des services à la population. ».

Les actions financées par cette mesure peuvent être de différentes natures : accueil, hébergement à la ferme, agri-tourisme, artisanat, activités équestres hors élevage, services en milieu rural (déneigement, entretien de l'espace, pension pour animaux, entretien de résidence...), accueil en forêt, points de vente directe.

Du fait du lien étroit entre la vente directe et l'attractivité des territoires ruraux, l'ensemble des activités de commercialisation (de produits transformés ou non) réalisées sur une exploitation agricole relèveront de cette mesure 311, y compris les points de vente collectifs portés par des membres de plusieurs ménages agricoles.

##### Cadre légal

Articles 52.a.i et 53 du Règlement CE 1698/2005

Article 35 du Règlement d'application CE 1974/2006 (définition du ménage agricole)

### Critères et conditions d'accès

Bénéficiaires :

Seuls les membres d'un « ménage agricole » sont éligibles à cette mesure, c'est-à-dire toute personne physique ou morale ou groupe de personnes physiques ou morales exerçant une activité agricole (hormis les salariés agricoles). Si un membre d'un ménage agricole est une personne morale ou un groupement de personnes morales, il doit exercer une activité agricole sur l'exploitation au moment de la demande de soutien.

Sont considérées exercer une activité agricole les personnes affiliées à l'Assurance maladie des Exploitants Agricoles (AMEXA) en qualité de non salariées agricoles réalisant les activités visées au 1° de l'article L.722-1 du code rural et dont l'importance de l'entreprise répond aux conditions posées par l'article L.722-5 du code rural.

Sont éligibles à cette mesure, les personnes physiques et les personnes morales qui exercent une activité agricole telle que définie ci-dessus :

- \_ le chef d'exploitation ou d'entreprise agricole, à titre exclusif ou principal, bénéficiaire des prestations de l'AMEXA (les co-exploitants, les chefs d'exploitation en GAEC...),
- \_ le chef d'exploitation à titre secondaire affilié à l'AMEXA ou rattaché au régime de protection sociale de son activité principale non salariée non agricole,
- \_ les personnes morales de formes civile ou commerciale (EARL, SCEA, SARL...).

Les conjoints collaborateurs d'une personne éligible sont éligibles à cette mesure. Mais, un simple conjoint ayant droit, ne participant pas aux travaux sur l'exploitation, n'est pas éligible.

Des regroupements de membres de ménages agricoles tels que précités et exerçant une activité agricole sont éligibles à cette mesure (associations, GIE).

En revanche, les coopératives agricoles ne sont pas éligibles à cette mesure.

Les aquaculteurs ne sont pas éligibles à cette mesure. Ils bénéficient des mesures du Fonds Européen pour la Pêche.

### *Champ et actions*

Les actions financées par cette mesure peuvent être de différentes natures : accueil, hébergement à la ferme, agri-tourisme, artisanat, activités équestres hors élevage,

services en milieu rural (déneigement, entretien de l'espace, pension pour animaux, entretien de résidence...), accueil en forêt, points de vente directe. Du fait du lien étroit entre la vente directe et l'attractivité des territoires ruraux, l'ensemble des activités de commercialisation (de produits transformés ou non) réalisées sur une exploitation agricole relèveront de cette mesure 311, y compris les points de vente collectifs portés par des membres de plusieurs ménages agricoles.

Sont exclus le soutien au :développement de filières de production agricoles comme par exemple : volailles, petits fruits, l'acquisition de matériel concourant à la mise en œuvre de mesures agro-environnementales, la transformation des productions agricoles, y compris les produits hors annexe 1, la promotion des productions agricoles objet des mesures 132 et 133, les activités liées à l'aquaculture, à la pisciculture et à la pêche comme activités professionnelles

### Sommes versées et plafonds

Le taux de subvention tous financeurs confondus varie dans le respect des taux communautaires fixés par le Règlement (CE) n°1698/2005 :

- maximum 40% en zone non défavorisée
- 50% en zone défavorisée
- respectivement 50% et 60% maximum lorsqu'il s'agit d'un jeune agriculteur.

Source : PDRH 2007-2013, version définitive du 20 juin 2007

Financement des locaux de vente :

Région	cadre	Taux de subvention	Majorations	Plafond de subvention
Basse-Normandie	Non retenu			
Centre	Non retenu			
Lorraine	FEADER 311	20 à 40 %		Non défini
Alsace	FEADER 311	30 %		Non défini
Franche-Comté	FEADER 311	30 %		9 000 €

## Annexe XIII : Plan de Professionnalisation Personnalisé

### **CANDIDAT à une 1<sup>ère</sup> installation, âgé de moins de 40 ans**



#### **Point Info Installation**

(passage à priori obligatoire pour tous les candidats)

Structure départementale labellisée par le préfet, sous commission de la CDOA

> informe le candidat à une première installation sur :

- la réglementation
- les formalités
- les conditions d'éligibilité aux aides
- etc.

> Le candidat renseigne une fiche descriptive de son parcours et de son projet :

#### **AUTODIAGNOSTIC**

Le jeune est suivi par deux conseillers - qu'il a choisi dans une liste départementale :

- 1 conseiller « Projet »
- 1 conseiller « Compétences »

Ils élaborent ensemble le

#### **Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP) :**

- financé par l'Etat (fond VIVEA) et les collectivités locales
- piloté par le comité départemental à l'installation (CDI) réunissant OPA et collectivités territoriales. Il se réunit au moins 2 fois par an.
- géré et suivi par l'ODASEA

Ce PPP comprend obligatoirement un stage collectif de 21 h et, « à la carte » des actions de formation, de tutorat, un stage de parrainage dans le cadre du PIDIL, etc.

#### **Signature avec accord du candidat**



#### **Agrément du PPP par la DDAF**



\* Réalisation du PPP \*



**Validation du PPP effectué par la DDAF**



Réalisation (par le candidat lui-même ou avec l'aide d'un OPA au choix) du

**Plan de Développement de l'Exploitation (PDE)**

- sur 5 ans
- > État de l'exploitation reprise
- > Activité projetée
- > Charges de structures
- > Marges brutes prévisionnelles
- > Programmes d'investissement
- > Besoins de financement
- > Ressources et droits
- > Situation financière

**Attribution des terres**  
**par la CDOA\* « Structures »**

**Validation du PDE et**  
**attribution du montant d'aides**  
**par la CDOA\* « Economie »**

*\*Commission Départementale d'Orientation Agricole*



**Décision du Préfet**



**Installation**

Sources :

Jeunes Agriculteurs Eure-et-Loir, 2009, Guide de l'installation, 76 pp.

<http://www.millebabords.org/spip.php?article8091>, consulté le 19 mars 2009

## Annexe XIV : Circuits de commercialisation des agriculteurs enquêtés sur le Perche

Sur les 15 producteurs rencontrés :

- 11 vendent à la ferme de manière significative (pour les autres ce ne sont que quelques produits à des voisins...), dont seulement 3 avec des horaires d'ouverture fixes... Ce qui génère pour les autres des vas et viens de clients réguliers pendant le travail à la production/transformation...
- 8 vendent sur les marchés, dont 4 semblent vouloir de servir temporairement de ce mode de vente pour se faire connaître – étant installés depuis très peu de temps - puis abandonner au profit de circuits moins astreignants. La plupart des autres producteurs soulignent le temps à passer à la vente que ce type de commercialisation implique. Ce qui n'est pas possible dans des structures de petite taille (2 UTH en général) où la production prend déjà beaucoup de temps...
- 6 passent par des revendeurs : ce sont souvent ceux qui travaillent des produits à forte VA, notamment parce qu'ils sont seuls sur ce créneau localement (porc, camemberts, œufs), ceux-là parviennent à maîtriser leurs prix de vente car ils n'ont pas de concurrents, ou ceux qui ont des volumes importants à écouler (cidre, produits laitiers)
- 8 contractualisent leurs débouchés au sein d'AMAP. Ils évoquent avant tout le lien qu'ils cherchent à établir avec le consommateur, mais c'est aussi clairement l'opportunité de ce mode de commercialisation pour obtenir les financements à leur installation (prêts et dotations JA) et les terres (passage en commission des structures), mais aussi l'allègement du travail pour la vente, qui les y ont encouragés.

## Annexe XV : Circuits de commercialisation des producteurs enquêtés sur le Parc des Ballons des Vosges

Sur les 13 producteurs rencontrés :

- 10 vendent à la ferme (fermiers-aubergistes compris) de manière significative (pour les autres ce ne sont que quelques produits à des voisins...), dont 6 avec des horaires d'ouverture assez fixes ou sur commande
- 4 seulement vendent sur les marchés. Tous ayant créé leur activité, ils sont situés sur des sites d'exploitation très retirés et ne peuvent donc pas vendre beaucoup de produits sur place. Tout comme sur le PNR du Perche, la plupart des autres producteurs soulignent le temps à passer à la vente que ce type de commercialisation implique ; ce qui n'est pas possible dans des structures de petite taille (2 UTH en général) où la production prend déjà beaucoup de temps... Aussi les reprises d'EA familiales dans lesquelles les débouchés existent déjà à l'installation ne nécessitent pas une telle prospection.
- 8 passent par des revendeurs : pour ceux qui ont des volumes importants à écouler (produits laitiers), ou des produits de longue conservation (pour lesquels le revendeur a peu de contraintes de stockage : miel, confitures, alcools blancs), cette option permet de déléguer une certaine partie de la vente.
- 1 seul (un maraîcher) contractualise ses débouchés au sein d'une AMAP.

## Annexe XVI : Débouchés collectifs sur le Parc du Perche

Sur le parc du Perche, nous pouvons déplorer une dispersion de l'offre. L'ADASEA de l'Orne remarque d'ailleurs que les candidats récents à l'installation en CC n'envisagent jamais de fédérer leurs débouchés (points de vente collectifs, dépôts-vente...). En revanche une organisation informelle se dessine entre jeunes installés pour se répartir les débouchés (AMAP et marchés) : en fonction de leur proximité géographique notamment. En termes de collectifs on peut noter :

- Les marchés de producteurs :

Les marchés actuels, en place depuis très longtemps, sont peu à peu délaissés par les producteurs enquêtés qui déplorent une baisse de leur fréquentation (à l'exclusion des villes comme Nogent-le-Rotrou) et un manque de lisibilité entre producteurs et revendeurs. C'est pourquoi ils initient de nouvelles formules, par exemple les marchés de producteurs exclusifs (ou presque) : le vendredi soir (17h-20h) à Margon (Eure-et-Loir), le dimanche à Bellême (Orne), qui peuvent drainer plus de population (notamment les actifs) sur un temps plus court et permettre ainsi aux producteurs de passer moins de temps à la vente, mais aussi de proposer une gamme (complète) de produits locaux et lisibles (du producteur directement) au consommateur.

- Les AMAP :

Sur le Perche il existe à l'heure actuelle 6 AMAP qui fonctionnent très bien. Du côté des producteurs enquêtés, ce circuit présente de nombreux atouts, désormais connus (avance en trésorerie, sécurité des débouchés, liens assez forts avec le consommateur...). Elles ne concernent cependant que les maraîchers et les paysans boulangers enquêtés. Par ailleurs, Interbio Normandie note que sur des créneaux non militants, les consommateurs n'acceptent pas les fluctuations de l'offre...: les AMAP doivent-elles inventer des nouveaux modes de fonctionnement : doit-on envisager de regrouper les producteurs pour pallier à ce risque ?

- Une initiative personnelle de la part d'un producteur céréalier en CC a permis d'ouvrir une épicerie à la ferme pour commercialiser ses produits (huile alimentaire de colza) et ceux de deux maraîchers par la suite.

- Les magasins de revente :

Dans le Perche ceux-ci ont du mal à mettre en avant les produits locaux (Association des Producteurs Fermiers du Perche). C'est très probablement lié ici aux obstacles culturels précédemment évoqués. La boutique et le restaurant du Parc sont quand même des outils de mise en marché assez importants pour plusieurs producteurs (cidre, viande de porc). Elles permettent non seulement d'écouler certains produits mais aussi d'en faire la promotion car le site est fréquenté aussi par des touristes (lieu de balade). Néanmoins elles ne représentent qu'une niche pour le moment.

Les circuits de distribution vers les pôles urbains trouvent également leur intérêt sur ce territoire relativement proche de l'immense bassin de consommation qu'est la région parisienne. Ce sont de plus gros débouchés mais leurs coûts de déplacements augmentent : les acteurs sont divisés (d'autant plus quand ils évoquent les conséquences de ces déplacements en termes de GES). Dans les faits ils privilégient les débouchés sûrs lors de l'installation (AMAP vers la région parisienne par exemple), puis souhaitent les rapprocher du siège pour diminuer ces effets. Une initiative de l'ADEAR de l'Orne a vu le jour en 2008 : la création d'une plate-forme de distribution des produits sur la région parisienne, pour fournir plusieurs AMAP. Ce qui permet de réduire les coûts de transport de la marchandise et de garantir des débouchés aux 15 agriculteurs impliqués.

## Annexe XVII : Débouchés collectifs sur le Parc des Ballons des Vosges

### - Les marchés de producteurs :

Ce sont pour le moment essentiellement des marchés estivaux initiés par les producteurs eux-mêmes, en particuliers les installés HCF en reconversion (Girmont Val d'ajol, Orbey/Pairis, Granges sur Volognes...). Ils ciblent bien la clientèle touristique et les producteurs se disent satisfaits de ces initiatives. Ils ne peuvent cependant pas participer à tous ces marchés car ils ont lieu aussi le week-end, et les agriculteurs souhaitent aussi avoir du temps personnel disponible (chambre d'agriculture de Haute-Saône).

### - Les AMAP :

Clairement à destination des résidents principaux, ces mises en marché percent assez difficilement sur le territoire du parc. Il s'avère que pour ce produit, qui s'y prête le mieux (produit frais de consommation quotidienne), les conditions pédoclimatiques du territoire sont peu propices. Aussi il ne semble pas y avoir de noyaux « militants » sur le territoire pour initier significativement ces débouchés. Le rôle qu'elles jouent cependant dans la réussite d'une ICC suscite cependant la réflexion : doit-on inventer des formes d'AMAP plus originales (viande+fromages+épicerie...) ? Cependant les légumes restent les produits d'appel.

### - Les points de vente collectifs :

Sur le Parc des Ballons des Vosges, les initiatives qui ont été prises proviennent souvent d'agriculteurs déjà installés, qui ont donc un bon réseau de producteurs complémentaires : Wesserling, Ribeauvillers, Orbey.... En revanche, il est apparu que ces débouchés facilitent les reprises de ces EA (cas d'une ICF enquêtée). Plus d'un producteur en CC sur 3 se dit intéressé par cette démarche en Haut-Rhin<sup>34</sup> ; mais sur la question de leur implication le cas échéant les acteurs restent plus réservés. Il apparaît clairement que les agriculteurs installés HCF (reconversion professionnelle) sont

---

<sup>34</sup> Diss C. et Simon V., Chambre d'Agriculture du Haut-Rhin, 2009, Synthèse de l'étude départementale portant sur les potentialités et les stratégies de vente des produits agricoles alimentaires en circuits courts

d'avantage intéressés par la vente : dès lors comment les rendre moteurs de ces débouchés collectifs ?

Le projet des halles de Colmar va accueillir un groupe de producteurs bio fédérés pour proposer leurs produits sur un même stand

Une initiative de Vosges Développement (ex-Association Vosgienne d'Economie Montagnarde) a permis la mise en place d'un réseau logistique pour approvisionner les restaurateurs, épiceries, fermes-auberges, etc. en produits issus du massif des Vosges : « Esprit Vosges ». La création de cette SARL est née d'un constat de Vosges Développement: « Les producteurs n'ont pas assez de temps pour vendre leurs produits » ; elle souhaite aujourd'hui l'étendre aux produits frais (étude en cours) et en changer de statut (SCIC<sup>35</sup>), notamment pour obtenir des financements et permettre un fonctionnement collégial (financeurs, salarié, producteurs)

L'atout du territoire des Ballons des Vosges pour structurer davantage ses débouchés est d'abord la présence d'une grande diversité de productions (lait, viande bovine, viande ovine, petits fruits, PAM, pisciculture, apiculture, héliciculture...), qui peut ainsi permettre une offre de gamme intéressante au consommateur. Néanmoins certaines productions restent à développer en parallèle, voire en amont, de ces circuits organisés. C'est le cas des porcs et des volailles, qui font actuellement défaut.

---

<sup>35</sup> Société Coopérative d'Intérêt Collectif

## Annexe XVIII : Typologies détaillées des agriculteurs enquêtés

**NB : Les termes en gras correspondent aux principaux qualificatifs de chacun des types : ceux qui les caractérisent le mieux.**

Les passionnés indépendants
-----------------------------

- Leur discours :

Ces agriculteurs font peu allusion aux enjeux relatifs à leur installation en CC. C'est plus la satisfaction personnelle dans l'exercice de leur métier (c'est pourquoi le qualificatif de « passionné » a été choisi) que sa finalité qui les persuade de construire et de sans cesse améliorer leur projet. Par ailleurs ils sous-entendent qu'ils n'ont pas besoin de se rattacher à un mouvement revendicateur : « On n'est pas écolos, on est ordinaire » (BV2).

Ils sont avant tout **producteurs** car leur discours s'articule autour de leur produit (P : cidre, camembert) et de leur activité « production », et de la transformation du produit quand il y a lieu. Ils y consacrent beaucoup de temps relativement à la vente, car c'est là qu'ils s'épanouissent avant tout. Parfois ils regrettent que la vente leur prenne encore trop de temps.

Ils vivent plutôt bien leur phase d'installation en prenant beaucoup de distances vis-à-vis des institutions auxquelles ils ont affaire.

- Leur expérience :

Ils peuvent avoir une expérience professionnelle précieuse précédant leur activité agricole actuelle : « Je connaissais les besoins en matériel pour m'installer » (P1). Celle-ci leur a souvent permis soit de découvrir une passion pour le produit qu'ils travaillent désormais par le temps qu'elle permettait de dégager pour commencer l'activité agricole au titre de pluriactif, soit d'acquérir des savoir-faire techniques par la rigueur qu'elle requérait pour travailler le produit en question (P : anciens formateurs, anciens techniciens de l'industrie laitière).

5 d'entre les 8 enquêtés sur les PNR du Perche et des Ballons des Vosges se sont installés dans un CF.

- Leurs motivations :

Ils attachent une importance cruciale à la qualité de leur produit (ou à la qualité du service qu'ils proposent dans le cas d'une auberge). Ils le veulent par ailleurs « unique ». Cela se manifeste plus ou moins explicitement selon la typicité qu'il peut contenir (très explicite pour un producteur de cidre ou pour un producteur de fromage, moins pour un maraîcher). Ils mobilisent cette force pour préserver leur autonomie vis-à-vis de leurs confrères qui structurent davantage ensemble les opportunités de leurs débouchés.

- Leurs moyens :

Ils n'hésitent pas à refuser les aides DJA s'ils les considèrent trop contraignantes : revenu encadré, délai d'obtention des fonds, Capacité Professionnelle Agricole (CPA)..., étant peu enclins à engager des procédures administratives qui leur paraissent lourdes et qui ne les intéressent pas (« Je n'ai pas eu besoin de faire le stage 6 mois. Sinon je ne me serais pas installée » (BV13)), généralement au même titre que la tenue de leur comptabilité.

C'est dans ce type que s'exprime de manière explicite la dimension d'autonomie que décrit Pernet (1982) :

*« [Les petites agricultures] inventent tous les moyens possibles de produire elles-mêmes le maximum de ce dont elles ont besoin : l'autonomie passe bien sûr par toutes les formes imaginables de l'autoconsommation et de l'auto-construction. »*

Cela leur permet en général de se protéger le plus possible de l'endettement : « Je n'ai pas de relations avec les banques » (P4), « Déjà on n'a pas d'emprunts : c'est bien ! » (BV2). Ils réalisent des investissements à minima au début de leur activité (foncier, atelier de transformation...), quitte à se moderniser peu à peu : « Je veux limiter les investissements au maximum. J'ai d'ailleurs choisi la traction animale » (P1).

Ils conduisent leur exploitation de façon **autonome**, que ce soit dans le travail effectif (ils travaillent avec un voisin éventuellement mais jamais davantage) ou dans la prise de décision : ils sont installés en tant qu'exploitant individuel le plus souvent (éventuellement avec un conjoint collaborateur ou en GAEC entre frères) : « On n'embauche pas. On est plus tranquilles comme ça. On travaille beaucoup en famille. C'est plus sympa ! » (BV2).

Ils saisissent les opportunités d'installation en fonction du foncier libéré, information qu'ils n'hésitent pas à aller chercher chez leurs voisins agriculteurs : « J'ai cherché du terrain pendant un mois et demi aux propriétaires et par le bouche à oreille j'ai eu connaissance d'un terrain libre du Conseil Général » (P10) ; « On a des réserves sur les pistes de ski : on connaît bien le gars de la station » (BV2).

En termes de commercialisation, ils privilégient le bouche à oreille, qu'ils estiment efficaces du fait de la renommée de leur produit. Ils vendent quasiment tous leurs produits sur la ferme (a minima); ce circuit apparaît pour eux naturel et la **simplicité** de mise en œuvre les y pousse très probablement. Ils ne sollicitent pas beaucoup ni les OPA ni les collectivités, souvent par choix : pour garder leur indépendance. Quand ils le font ils s'assurent que leurs démarches ne portent pas atteinte à la liberté d'exercice de leur métier (« En CC on est plus libre : je veux le rester » (P4)). C'est pourquoi ils privilégient les réseaux sociaux moins formels (agriculteurs voisins ou retraités, à titre d'experts). Néanmoins ils saisissent certaines opportunités de débouchés en commun (revente sur les marchés, dans un point de vente collectif, au magasin du Parc).

Les alternatifs militants
---------------------------

- Leur discours :

Ces agriculteurs tiennent un discours assez critique vis-à-vis de la politique agricole majoritaire, surtout lorsqu'ils ont eu un parcours chaotique (préemption des terres, PDE difficile à construire, accord des banques difficiles à obtenir...) dans un environnement peu disposé à recevoir des projets d'ICC (absence de culture des CC dans parmi les consommateurs, OPA peu rodées à l'accompagnement des ICC...). Ils s'opposent fermement à la logique des institutions, dont le discours concernant l'installation peut être contraire aux décisions prises dans l'octroi des terres par exemple.

Ils sont avant tout « citoyens » et cherchent par le biais de leur profession à œuvrer pour un monde socialement plus juste et écologiquement plus sain.

Ils subissent plutôt les démarches de l'installation aidée car ne voient pas l'intérêt de « faire rentrer leur projet dans des cases » (P3-P11).

- Leur expérience :

Les HCF (5 d'entre les 8 enquêtés sur les PNR du Perche et des Ballons des Vosges) ont pour la plupart travaillé dans d'autres exploitations au titre de salarié, mais aussi dans des secteurs tout à fait différents (bâtiment, banque, boucherie). Certains ont une première expérience d'installation sur un autre site. Cela semble les renforcer dans leur détermination à construire un projet alternatif viable, qu'ils souhaitent essayer.

Les installés CF poursuivent sur le même modèle l'activité de leurs parents qui ont eux-mêmes créé leur exploitation dans l'esprit du début des années 70 : le retour au métier de paysan avec des valeurs éthiques fortes et affichées, à contre-courant de la société.

- Leurs motivations :

Ces agriculteurs se sont engagés dans leur métier par **militantisme**. Ils concrétisent via leur ICC un projet de vie dans lequel ils cherchent du sens. Ils considèrent et expriment les enjeux environnementaux et sociaux bien au-delà de l'économie que peut générer la création de leur activité : modes de production respectueux de leur environnement, commercialisation à proximité, financements solidaires, qualité de vie... (« Il est logique de produire ce que l'on mange » (P11)).

La priorité accordée par les institutions aux critères économiques ne leur convient pas : « On peut estimer bien vivre même en-deçà du revenu à cinq ans » (P11) (référence au revenu minimum à cinq ans auquel est conditionné l'octroi des aides DJA). Ainsi ils se situent dans un tout autre paradigme que celui jusqu'ici promu par l'économie de marché ; ils sont en quête avant tout d'une certaine qualité de vie. Deléage (2004) qualifie de « **nostalgique** utopique » le projet des agriculteurs du RAD<sup>36</sup>. Reprenant les termes de Löwy, la description qu'elle fait de ce projet se retrouve également chez ces « alternatifs militants » :

*« Le terme nostalgique renvoie ici « à une protestation, une révolte contre la civilisation moderne, la civilisation industrielle, la civilisation capitaliste, le monde de la marchandise et de l'argent, contre le désenchantement du monde, la disparition de toute dimension communautaire de la vie humaine », c'est-à-dire à la recherche d'une vie vécue pour ses propres valeurs. Cette nostalgie n'est pas régressive mais utopique en ce sens qu'elle opère un détour par le passé vers l'avenir, vers l'utopie. »*

- Leurs moyens :

Ils n'hésitent pas à recourir délibérément à la préemption des terres (« Nous avons fouillé où les terres étaient déjà convoitées » (P3)), levant ainsi les barrières financières « érigées » par le marché du foncier, notamment dans des secteurs sous forte pression immobilière (Lubéron, Perche).

Même s'ils s'opposent aux modes de production intensifs couramment pratiqués autour d'eux, la plupart entretiennent de bonnes relations avec leurs voisins agriculteurs (entraide, prêt de matériel...). Aussi ils regrettent le trop peu de soutien politique de la part des collectivités locales.

Ils croient en la qualité de leurs systèmes de production, mais s'engagent quand même souvent dans la transparence via les labels de qualité (AB le plus souvent).

S'agissant de créations d'activités le plus souvent, ils ont recours à l'emprunt et aux aides DJA et prêts MTS JA. Ils saisissent cette possibilité pour démarrer leur activité dans de bonnes conditions de travail (« La DJA est un bon tremplin. Ca a permis d'accéder [à d'autres] aides » (P9)) mais reconnaissent des difficultés à gérer leur trésorerie au début : financements des travaux, des études et des frais administratifs

---

<sup>36</sup> Réseau Agriculture Durable

(PDE, SAFER...) vs production faible et assez aléatoire compte tenu de la saisonnalité des productions et des outils non opérationnels.

Ils mobilisent beaucoup les circuits de commercialisation nouveaux que sont les AMAP, dans lesquelles ils trouvent à la fois les garanties financières dont ils ont besoin et la démarche solidaire et militante qu'ils partagent avec ces « consom'acteurs ».

Le **collectif** occupe une place importante dans leur manière de concevoir et d'exercer leur métier, et même au-delà : « On se connaît tous autrement que par le boulot » (P11). Ils trouvent de cette manière à la fois les soutiens techniques, moraux, ou de main d'œuvre dont ils ont besoins dans l'innovation qu'ils créent : « J'aurais eu du mal à m'installer seul en agriculture » (P6).

Les entrepreneurs opportunistes
---------------------------------

- Leur discours :

Ils ne stigmatisent pas les systèmes de production conventionnels et sont assez consensuels sur la nécessité d'une agriculture multiple (CL et CC, conventionnels et AB...) : « Il faut de la diversité agricole : on ne peut pas faire que du CC. Ici on fait du produit de luxe ! » (P14).

Ils parlent de leur activité de commerçant au même titre que celle de producteur car la maîtrise de la production et de la commercialisation à la fois est pour eux une assurance pour leur revenu. A cet effet, ils veillent particulièrement à la qualité de leurs relations avec leur voisinage : « Moi les locaux je ne peux pas leur dire allez vous faire voir [...]. Il faut être diplomate. Personnellement je perds souvent du temps pour décrotter mon épandeur » (BV11).

Ce sont ceux qui font le plus allusion à une **concurrence** potentielle. Et d'analyser leur situation sur le marché : « Dans la vallée il n'y avait pas tant que ça de paysans qui faisaient du CC » (BV11).

L'existence des CL sur leur exploitation est fréquente ; elle rend leur installation plus aisée. C'est pourquoi, outre la lourdeur des démarches administratives, ils n'évoquent pas de difficulté particulière à l'installation.

- Leur expérience :

Ils mettent une expérience familiale solide (parents le plus souvent) et un bon niveau de formation (BAC+2) au service de la qualité des produits issus de leur exploitation.

- Leurs motivations :

Ils souhaitent avant tout valoriser leur production. En CC, ils mobilisent toutes les ressources disponibles pour satisfaire la clientèle : démonstrations de fabrication du fromage, création d'un cadre d'accueil agréable et vendeur, diversification des gammes de produits en fonction de la demande et des savoir-faire de l'exploitant.

Par ailleurs, sceptiques par rapport à la logique de filières qu'ils ont pu voir chez leurs parents ou découvrir durant leurs études agricoles, ils recherchent une certaine

reconnaissance de leur métier par la valorisation en CC (« Il est valorisant de vendre un produit fini apprécié » (P7)) et une **maîtrise** des prix de vente de leurs produits. C'est pour cela qu'ils optent pour une logique de niche marchande tournée vers les CC. Ce qui explique très probablement une entrée sur le marché de manière impersonnelle (anonymat entre l'acheteur et le vendeur).

- Leurs moyens :

Ils font appel aux aides DJA et aux prêts MTS JA dans la mesure où ils ont en général les pré-requis à leur octroi et aussi parce que les capitaux qu'ils doivent engager lors de leur reprise sont élevés.

Ils mobilisent tous les créneaux de commercialisation disponibles assez classiques (marchés, vente à la ferme et vente à un intermédiaire) et ne négligent pas l'opportunité de la clientèle touristique. En CL, ils s'engagent le plus souvent dans des productions fortement valorisées (AB, asperges...)

Dans un contexte de demande du produit ils n'estimeront pas nécessaire de se démarquer via les signes officiels de qualité même si techniquement ils s'en rapprochent. Cependant, s'ils doivent encore conquérir des consommateurs exigeants (demandeurs de bio) sur un marché plus concurrentiel (fromage de chèvre en montagne, cidre dans le Perche), ils feront la démarche pour apporter une **plus-value** à leur produit ou conquérir de nouveaux débouchés (magasins bio spécialisés).

Ils bénéficient très souvent d'une structure **familiale** existante (3 sur 4 sur les PNR du Perche et des Ballons des Vosges), sur le plan matériel, financier et humain, qui leur permet de travailler dès le départ dans de bonnes conditions, mais aussi relationnel : « La banque a suivi [le projet] [...]. Il y a des voisins qui me connaissent au CA » (P14).

Les innovants adaptables
--------------------------

- Leur discours :

Ces agriculteurs ont pour la plupart rencontré de nombreuses difficultés lors de leurs installations. Ils en parlent facilement dans l'espoir que celles-ci soient levées pour les futurs porteurs de projets.

Ils insistent fortement sur leur qualité de vie, très appréciée, en comparaison de celle qu'ils avaient lors de leurs expériences professionnelles précédentes, et ce malgré la charge de travail sur l'exploitation. Ils sont également très sensibles à la qualité de leurs produits et à l'image qu'ils renvoient auprès de leur clientèle.

Ils expriment clairement un projet d'installation mûri, où chaque compétence requise par le métier (produire, transformer, vendre) a été pensée : « Je ne me voyais pas élever des chèvres du jour au lendemain » (BV12)

Ils qualifient souvent leur exploitation d'« **entreprise** ». L'usage de cette terminologie s'explique très probablement par :

- La vision entière qu'ils ont de leur métier, qui ne les réduit donc pas à des producteurs : ils parlent spontanément d'avoir à « maîtriser trois métiers ».
- La conscience qu'ils ont d'être différents de la plupart des autres agriculteurs, notamment par la singularité des produits qu'ils élaborent.
- Leur expérience :

Leur niveau d'étude est relativement élevé mais n'est généralement pas en lien avec l'agriculture. Ils ont pour la plupart eu une expérience professionnelle autre précédant leur activité agricole actuelle (6 agriculteurs s'installent en HCF sur 7 enquêtés sur les PNR du Perche et des Ballons des Vosges). Cette expérience leur a permis d'acquérir des compétences dont ils se servent quotidiennement (ex : marketing pour la vente, chimie pour la transformation des fromages, ...) et qui les différencient des agriculteurs ayant suivi un cursus agricole « normal ».

Leur expérience en matière agricole s'est finalement faite au sein de leur propre exploitation et par des formations continues pour adulte. Certains ont cependant suivi une formation type BPREA et ont réalisé un stage en exploitation pour pouvoir prétendre à la

DJA. D'autres auraient souhaité suivre une formation mais pour des raisons de disponibilités (travail, famille), ils n'ont pu trouver le temps.

- Leurs motivations :

Ils souhaitent avant tout améliorer leur qualité de vie, tout en valorisant au mieux leurs produits afin de percevoir un minimum de revenu. Ils sont généralement très attachés au côté **commercialisation** qui leur permet de valoriser leur métier (et de se valoriser personnellement aussi) auprès des consommateurs et d'avoir des retours sur leurs produits : « Qui est mieux placé que toi pour vendre ton produit ? » (BV6). Ils essaient donc au mieux de satisfaire et de fidéliser leur clientèle.

Leur atout majeur, en plus de la qualité, est l'innovation (« C'est très tendance et très brassé par la presse » (BV6)) et l'**originalité** de leurs produits. Ils s'installent dans des niches dans lesquelles la demande est importante ou proposent une gamme diversifiée et originale pour des productions plus courantes (P : œuf labellisé ; BV : pain d'épice). On retrouve bien cette dimension chez Pernet (1982), lorsqu'il décrit certains agriculteurs « différents » :

*« Ainsi, sans l'avoir véritablement prémédité, ils créent ce marché captif et protégé, qui est le rêve de tout entrepreneur soucieux de maîtriser la concurrence. »*

- Leurs moyens :

Lorsqu'ils le peuvent, ils font appel aux aides. Cependant, de par leurs parcours quelque peu atypiques ils ont rarement droit à la DJA (manque de formation agricole, ou âgés de plus de 40 ans le plus souvent).

Ces projets sont la plupart du temps largement financés, soit via des capitaux accumulés pendant une première « phase » de leur vie professionnelle, soit via un travail salarié en parallèle. Cette option est parfois prise par défaut : « J'ai dû retourner travailler à l'usine » (P5).

Ils font également appel aux structures d'accompagnement existantes lorsqu'ils en ont besoin, souhaitant aussi par cette démarche entrer en contact avec le monde agricole et partager leurs préoccupations. Ils n'hésitent pas à s'engager pour créer des dynamiques de groupe autour de ces attentes communes (marchés de producteurs, CETA...).

Mais ils se heurtent à des préjugés : « On a été perçus comme des voleurs de maison ! » (P5), notamment lorsque leur projet est plus novateur (autruches, escargots...), et à des incompréhensions : ils peuvent être déçus du monde agricole, et du monde rural en général (voisins, propriétaires... : « Ceux-là me font la guerre : ils gueulent quand on touche à un bout de bois ! Un arbre ici c'est pire que le bon Dieu ! » (BV7)). Cependant les projets récents (moins de 5 ans) y font moins allusion... signe peut-être d'une ouverture ou d'une meilleure communication ? Ils paraissent néanmoins bien conscients que les particularités de leur exploitation (vente en CC, productions atypiques, pluriactivité, installation HCF) nécessitent des efforts de communication de leur part pour prouver leur professionnalisme.

## Annexe XIX : Propositions d'actions

Le tableau introductif qui suit indique la correspondance entre les faiblesses identifiées au niveau des stratégies des agriculteurs et les propositions d'actions correspondantes.

	<b>Besoins identifiés</b>	<i>Idéaux-types</i>			
		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
<b>Foncier/Bâti</b>	Faire face à un foncier cher		ACTION 1 Outil 1 Outil 2 Outil 3 ACTION 5		
	Faire face à un bâti cher		ACTION 1 Outil 4		
	Connaître le foncier disponible		ACTION 2 Outil 5 Outil 6 ACTION 3 Outil 7 ACTION 4 Outil 8 Outil 9 ACTION 5	ACTION 6 Outil 10 ACTION 7 ACTION 8 ACTION 9 Outil 11 Outil 12 ACTION 10	
	<b>BILAN</b>	<b>Stratégies de progressivité facilitée par des bonnes relations</b>	<b>Stratégies plus aléatoires, dans une logique davantage de confrontation</b>	<b>Pas de stratégie nécessaire</b>	<b>Stratégies qui fonctionnent globalement car le projet peut être reporté (la reconversion est un choix)</b>

	<b>Besoins identifiés</b>	<i>Idéaux-types</i>			
		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
<b>Financement</b>	Disposer d'un fond de roulement suffisant				ACTION 3
	Financer les investissements		ACTION 1		ACTION 2
	<b>BILAN</b>	<b>Stratégie d'autonomie financière limitant le risque au maximum</b>	<b>Stratégie aléatoire pour l'octroi de prêts bancaires</b>	<b>Stratégie de mobilisation maximale des dispositifs JA</b>	<b>Stratégies fragiles très conditionnées aux moyens déployés pour booster les ventes</b>
<b>Accompagnement</b>	Acquérir des compétences				ACTION 4 ACTION 5
	Appliquer la réglementation		ACTION 2		
	Elaborer un projet clair et structuré		ACTION 3		
	<b>BILAN</b>	<b>Stratégie d'autonomie à nouveau, limitée cependant par désintérêt de la gestion</b>	<b>Stratégies d'évitement des CA, limitées par un fonctionnement institutionnel calibré</b>	<b>Stratégie de continuité d'un savoir-faire et d'équipements transmis</b>	<b>Stratégies fiables mais parfois incomplètes de mobilisation de compétences propres, mais recherche active d'informations</b>

		<i>Idéaux-types</i>				
<b>Besoins identifiés</b>		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les innovants adaptables</i>	
<b>Structuration</b>	Production	Moyens matériels				
		Main d'œuvre	ACTION 1 ACTION 2			
	<b>BILAN</b>		<b>Stratégie d'autonomie limitée en périodes de pointe (récoltes...)</b>	<b>Stratégie de production efficace</b>	<b>Stratégie de production efficace</b>	<b>Stratégie limitée par le coût important de ces investissements</b>
	Transformation	Moyens matériels				ACTION 3
		Main d'œuvre				
	<b>BILAN</b>		<b>Stratégie pertinente permettant de concilier autonomie, qualité et maîtrise des coûts</b>	<b>Stratégie de partage du travail en fonction des savoir-faire, avec une certaine souplesse</b>	<b>Stratégie très efficace de délégation de l'atelier de transformation</b>	<b>Stratégie d'évitement des contraintes réglementaires qui limite les débouchés</b>

Structuration (suite)	<i>Idéaux-types</i>				
	<b>Besoins identifiés</b>		<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>
Commerci- alisation	Moyens matériels	ACTION 5 ACTION 6			
	Main d'œuvre	ACTION 4			
<b>BILAN</b>		<b>Stratégies quasi inexistantes, souvent jugées inutiles car la qualité des produits suffirait à leur notoriété</b>	<b>Stratégies qui paraissent optimales</b>	<b>Stratégies qui paraissent optimales</b>	<b>Stratégies très gourmande en astreinte, qui paraît cependant nécessaire</b>

Au regard de l'importance octroyée à la problématique du foncier sur les deux Parcs enquêtés en termes de facteur limitant l'ICC, les propositions d'actions et les outils envisageables pour lever ces freins ont été particulièrement détaillés.

FONCIER
---------

- ACTION 1 : Mobilisation de moyens alternatifs de financement du foncier et du bâti
  - *Outil 1 : Le financement par le Crédit-bail*
  - *Outil 2 : L'exploitation via un « Groupement Foncier Agricole »*
  - *Outil 3 : Le financement solidaire de Terre de Liens*
  - *Outil 4 : La mise à disposition par la collectivité d'une maison d'habitation*
  
- ACTION 2 : Mobilisation de moyens incitatifs de transmission du foncier et du bâti aux candidats à l'installation
  - *Outil 5 : L'aide à la convention de mise à disposition de terres à la SAFER*
  - *Outil 6 : L'aide au bail*
  
- ACTION 3 : Création de structures « tremplins » à l'installation
  - *Outil 7 : La couveuse d'activité*
  
- ACTION 4 : Mise à disposition des porteurs de projets de toutes les structures à céder
  - *Outil 8 : L'inscription obligatoire au RDI de tous les agriculteurs à 58 ans*
  - *Outil 9 : Le porter à connaissance des structures d'accueil des porteurs de projets en CC le foncier à vendre ou à louer sur de petites surfaces*
  
- ACTION 5 : Sensibilisation des élus des SAFER

- ACTION 6 : Implication des collectivités dans la régulation du marché foncier
  - o *Outil 10 : Le financement du stockage des terres par les collectivités*
  
- ACTION 7 : Allongement du délai de préemption autorisé
  
- ACTION 8 : Sensibilisation des élus des CL
  
- ACTION 9 : Renforcement de la protection des ZA
  - o *Outil 11 : La Zone Agricole Protégée (ZAP)*
  - o *Outil 12 : Le périmètre de Protection et de mise en valeur des espaces Agricoles Et Naturels (PAEN)*
  
- ACTION 10 : Introduction de dérogations réglementaires permettant de revendre une partie des surfaces obtenues avec le financement via des prêts MTS JA

FINANCEMENT
-------------

ACTION 1 : Proposition et promotion de l'aide en garantie PIDIL

ACTION 2 : Mise en place d'un outil de traçabilité du matériel de transformation (lait, viande, miel...)

ACTION 3 : Elargissement aux bénéficiaires agricoles des dispositions d'exonérations fiscales prévues dans le cadre des ZRR.

ACCOMPAGNEMENT
----------------

ACTION 1: Mise en place d'un suivi de gestion simplifié et autonome

ACTION 2: Accompagnement dans la réalisation des laboratoires de transformation

ACTION 3: Renforcement des moyens des structures d'accompagnement pour la mise à jour des références TE

ACTION 4: Proposition de formations dispensées par des agriculteurs

ACTION 5: Facilitation du tutorat à l'installation

EXPLOITATION
--------------

ACTION 1: Introduction dans les PDE d'un prévisionnel chiffré de temps de travail

ACTION 2: Développement des groupements d'employeurs et des partenariats avec les centres d'aide par le travail

ACTION 3: Développement des Sociétés d'Intérêt Coopératif Agricoles

ACTION 4: Bilan des compétences en commercialisation lors du PPP (et formations si nécessaire)

ACTION 5: Appui à la communication sur le produit (hors réseaux collectifs)

ACTION 6: Organisation de tournées collectives de dépôt aux revendeurs

FONCIER
---------

ACTION 1 : Mobilisation de moyens alternatifs de financement du foncier et du bâti
--

Plusieurs acteurs enquêtés évoquent le rôle éventuel des Parcs dans l'acquisition ou la facilitation d'acquisition de foncier pour l'ICC. Sur ce point, Mariton (2005) relève que « le rôle des Parcs est défini du point de vue juridique de manière complètement floue pour les actions d'acquisition ou d'échanges de terrains (sauf pour les espaces naturels sensibles). » Ainsi, « la liberté semble laissée aux Parcs d'intervenir sur l'utilisation de ces outils ou non. » Peu de parcs voient l'intérêt de devenir acquéreur par eux mêmes des espaces [...] agricoles, trouvant que cela ressort plutôt du rôle du département par ses ENS, des Conservatoires, ou des collectivités locales. Dans ce cas, elle constate que les Parcs travaillent sur l'accompagnement à l'acquisition de terrains agricoles :

- en amont de l'acquisition, en repérant des espaces nécessitant une intervention d'acquisition, et en poussant les conservatoires ou le Département à se porter acquéreurs
- en complémentarité de ces organismes, en repérant des espaces qu'ils n'ont pas cherché à acquérir, et en incitant les communes ou intercommunalités à acquérir
- en aval, c'est-à-dire lorsqu'une collectivité cherche à acquérir un terrain, il apportera ses compétences techniques à l'élaboration du dossier d'acquisition

Selon cette même étude, l'acquisition directe reste en suspend, car même si, « pour certaines zones ayant une importance remarquable (du point de vue paysager, agricole, naturel...), l'acquisition est une solution durable, [...] le Parc n'est pas un concept durable en soit, la Charte étant révisée tous les 10 ans. Dans ces conditions, il est difficile de voir comment un Parc peut se porter acquéreur. » Mariton (2005) préconise

plutôt l'incitation et l'accompagnement des collectivités et conservatoires à acquérir, plutôt que les Parcs ne se portent eux-mêmes acquéreurs.

Le Parc du Perche préconise quant à lui une politique de communication sur le Parc sur la réussite des projets en CC et de mise en relation avec les porteurs de ces projets qui ont vu le jour, mais estime ne pas avoir vocation à faire des réserves foncières.

#### Outil 1 : Le financement par le Crédit-bail

*Références légales :*

*L66-455 du 2 juil. 1966 ; D72-655 du 4 juil. 1972 ; L85-78 du 25 janv. 1985 art. 86 J*

Le crédit-bail immobilier est un moyen de financement d'une partie du patrimoine immobilier des entreprises (tout bien immobilier à usage professionnel à construire, neuf ou d'occasion) usuellement par l'intermédiaire de sociétés de crédit-bail, mais aussi par l'intermédiaire de collectivités qui acquièrent un bien. Toute exploitation agricole (EA) assujettie à l'impôt sur les bénéfices agricoles peut prétendre en bénéficier, sans apport initial et sur une durée relativement longue (15 à 20 ans).

Concernant les prestataires financiers (sociétés financières) le taux est supérieur d'environ un point à celui des prêts bancaires à long terme. Le dossier est accepté en fonction de la nature du bien financé, de la situation financière de l'entreprise, de sa capacité de remboursement et des autres programmes financés par ailleurs.

Concernant les collectivités les modalités de location sont contractualisées par les parties en amont. Ce dispositif ne fait pas l'objet d'un investissement lucratif de la part des collectivités, c'est pourquoi le loyer correspond souvent aux annuités de l'emprunt

contracté par les collectivités elles-mêmes auprès des organismes bancaires. De plus, le financement de cette opération peut être appuyé par une autre collectivité à plus grande échelle (Conseil Général ou Conseil Régional). Ainsi le coût de l'opération s'avère moins élevé que via le système de crédit-bail usuel.

Dans les deux cas un contrat de location est signé pour une durée minimale en général de 15 ans et assorti d'une promesse de vente. Le client paye des loyers qui peuvent être constants, progressifs ou dégressifs, généralement indexés pour une part limitée. Les loyers sont calculés sur la valeur hors-taxes des investissements. Pendant la durée du contrat, l'entreprise locataire doit assumer les différentes charges de l'immeuble (entretien, assurance, impôts, etc.). En fin de contrat, l'entreprise achète le bien pour la valeur résiduelle prévue au contrat. Le prix oscille fréquemment entre 5 et 15 % de l'investissement d'origine, mais il peut être réduit à un euro symbolique. Pour acquérir le bien, l'entreprise doit effectuer une levée d'option d'achat qui déclenchera le transfert de propriété du bien immobilier. Cette opération génère des incidences fiscales et comptables.

Celui-ci présente au regard des moyens de financements classiques de l'immobilier un certain nombre d'avantages<sup>37</sup> :

- Le crédit-bail immobilier permet un financement à 100 % du montant de l'investissement
- Les loyers de crédit-bail font partie en totalité des charges déductibles pour l'entreprise
- La propriété de l'immeuble loué étant la première des garanties pour le crédit-bailleur, le crédit-bail permet de dépasser souvent le ratio habituel : fonds propres/endettement à terme, donc d'admettre une proportion moindre de capitaux propres.
- Ni l'immeuble financé en crédit-bail, ni les ressources de financement obtenues sous forme de crédit-bail ne figurent au bilan de l'entreprise ; ce qui a notamment comme avantage de "limiter l'endettement apparent " de l'entreprise, critère d'octroi de prêts bancaires par ailleurs

---

<sup>37</sup> <http://www.apce.com/pid806/credit-bail-immobilier.html>, consulté le 9 juin 09

- Indexation des loyers pour une faible partie
- Sortie anticipée du contrat possible dès la 7ème année

L'Association française des sociétés financières publie l'Annuaire des sociétés financières comprenant les organismes de crédit-bail mobilier et immobilier.

*Sur le Parc du Perche, le Conseil Général de l'Orne vient de mettre en place ce dispositif.*

***La CT ne dispose par encore de recul pour évaluer sa pertinence sur le département.***

*Par ailleurs une commune d'Eure-et-Loir a acheté au Conseil Général 4 Ha de terres pour les mettre à disposition par un bail précaire de 3 ans, puis par un crédit-bail (ou éventuellement un rachat par l'agriculteur si celui-ci le peut) à un candidat à l'ICC en maraîchage bio.*

***Cet agriculteur enquêté souligne d'une part l'opportunité qui s'est offerte à la commune d'obtenir ce terrain, qu'il avait lui-même démarché, d'autre part la volonté politique du maire pour l'installation de nouveaux actifs sur sa commune.***

*Sur le Parc des Ballons des Vosges, la problématique de la préservation des paysages ouverts sur les versants est à l'origine d'initiatives comme celles-là de la part des CL. Partant du constat de l'enfrichement de leurs territoires, les élus veulent offrir à des candidats à l'installation la possibilité d'exploiter ces versants. Ces projets sont a priori fédérateurs, puisqu'il s'agit en quelque sorte de recréer l'interaction agriculture/paysage qui a disparu sur ces zones difficiles. Néanmoins les acteurs semblent se positionner souvent en fonction d'un objectif plus personnel qu'ils souhaitent réaliser « au dépend » du projet d'installation ; il s'agit de :*

- *collectivités qui peuvent « se servir » des candidats à l'installation pour avoir un projet politique « porteur » (motivations électoralistes) mais qui gèrent mal l'installation : délais non respectés, manque de concertation initiée entre les propriétaires, les candidats à l'ICC, les techniciens chargés de mettre en œuvre les travaux de constructions et d'aménagements fonciers*
- *porteurs de projets qui répondent à des appels non adaptés à leurs attentes (location versus propriété du bâtiment)*

*Il en résulte alors des projets mal évalués en termes de fonctionnalité et d'entretien du bâti, d'entretien du territoire a posteriori (besoins en main d'œuvre bien supérieurs aux moyens pour pérenniser l'exploitation de terrains difficiles), des relations conflictuelles entre agriculteurs, élus et propriétaires...*

Il est à noter la complexité de monter de tels projets tant le nombre d'acteurs à impliquer est important : l'agriculteur, la ou les CL initiatrices, les autres financeurs (CT), les partenaires techniques (SAFER, Chambres d'agriculture, ADASEA).

Des initiatives sur d'autres territoires :

Le Conseil Général du Calvados avait mis en place dans son Plan Agricole et Rural 2006-2008 un dispositif basé sur ce principe. Ceci consistait à faire supporter une partie de l'investissement immobilier des premières années par une structure locale, notamment une communauté de communes, en l'appuyant financièrement (plafond à 30 000 €). L'agriculteur installé s'engageait alors sur convention à racheter ce capital au terme de 5 à 10 ans. La structure relais payait les intérêts de l'emprunt correspondant et une partie de ceux-ci étaient répercutés à l'agriculteur sous forme de location, elle-même partiellement déduite lors du rachat du capital à terme.

Ce dispositif n'a pas été sollicité par les collectivités visées, c'est pourquoi les élus du CG 14 ne l'ont pas reconduit. L'analyse qui en est faite aujourd'hui soulève plusieurs problèmes :

**- La communication sur l'existence de ce dispositif n'a pas été bonne : seule la chambre d'agriculture en a été informée, et il semblerait que ce ne soit pas un canal adéquat pour toucher ni les candidats ni les collectivités.**

- La sensibilité des élus de ces collectivités locales sur les enjeux liés à l'installation reste faible.

Une initiative similaire a eu lieu avec succès en Poitou-Charentes, sur la communauté de communes de Brenne Val de Creuse, avec un financement de la Région. Elle a permis l'installation de 3 agriculteurs en HCF sur une exploitation de 30 Ha en production laitière caprine en CC. (Source : La France Agricole, 25/05/09, 102 pp.)

L'analyse de ce projet fait état de la nécessité de mobiliser à la fois les élus (Communauté de Communes, Conseil Régional) et les OPA (SAFER). L'avantage d'un tel outil est qu'il mobilise des financements publics sans risque majeur puisqu'il s'agit d'un bien qui ne déprécie pas et pour lequel l'agriculteur s'engage au rachat à terme (à 15 ans dans ce cas).

**Ce type d'outil semble opportun d'être mobilisé en particulier pour les candidats au profil « alternatif militant ». Il peut permettre de lever les freins liés à l'absence de garanties bancaires qui nécessitent souvent des installations très progressives, lesquelles dans certains cas présentent des limites : elles ne conviennent pas bien à des structures laitières, pour lesquelles l'obligation de conformité des installations de transformation du lait exige dès le départ de l'activité des investissements conséquents. C'est pourquoi cet outil peut permettre de dégager le poids de l'investissement immobilier pour ces structures.**

Outil 2 : L'exploitation via un « Groupement Foncier Agricole »

*Références légales :*

*L322-2 à L322-21 du Code Rural ; chapitres I et II du titre IX du Livre 3ème du Code Civil*

Le Groupement Foncier Agricole est une Société Civile formée entre personnes physiques qui a pour vocation d'être propriétaire d'immeubles ruraux bâtis ou non-bâtis et, soit de les exploiter directement (le GFA est alors dit « GFA Exploitant ») soit de les donner en location (le GFA est alors dit « GFA Bailleur »). Le plus souvent constitué entre époux, parents ou alliés jusqu'au 4ème degré inclus, il est alors appelé sous la dénomination stricto sensu de "GFA Familial". Toutefois, le GFA peut comprendre parmi ses membres certaines personnes morales limitativement énumérées par la Loi :

- des SAFER, qui ne peuvent détenir plus de 30% du capital du Groupement
- des Sociétés Civiles autorisées à faire publiquement appel à l'épargne
- des Entreprises d'Assurances et de capitalisation régies par le Code des Assurances et leurs Groupements.

Source : <http://www.netpme.fr/droit-rural/424-atouts-contraintes-groupements-fonciers-agricoles.html>, consulté le 09 juin 09

Dans le cadre de l'ICC, notamment en HCF, il s'agit plutôt soit de GFA Bailleurs investisseurs, créés pour attirer des capitaux extérieurs vers l'agriculture, dans un but lucratif, soit de GFA mutuels (SCI mutuelles), motivés par une démarche solidaire. Guilloux (2008) relève que, dans les faits, le faible revenu du fermage (2,5 à 3 %), l'inexistence de marché des parts sociales de GFA et la constante augmentation du prix des terres font du GFA investisseur un outil anecdotique en Basse-Normandie. Le GFA mutuel est lui aussi très peu répandu (un seul exemple en Basse-Normandie). Cet outil nécessite une démarche engagée de la part des acteurs, qui est quelque part militante. C'est pourquoi elle nécessite de la part des candidats de trouver un financeur qui à la fois dispose de fonds propres et veuille contribuer à l'ICC.

Néanmoins ce type d'engagement est assez souple pour plusieurs raisons :

- Il n'engage pas le financeur sur les aspects gestion de l'exploitation, et donc ne

- requiert pas de sa part de compétences particulières dans le domaine agricole
- Il peut concerner des investisseurs à un faible niveau de capital

Le GFA se rapproche juridiquement de la Société Civile Immobilière (SCI). Il ne permet pas l'attribution de parts sociales à des personnes morales (types associations), mais offre la possibilité d'exonération partielle des droits de succession lorsque les biens sont donnés à bail à long terme.

Source : Guilloux, 2008

C'est également dans cette logique que s'inscrit l'action de Terres de Liens, via La Foncière, qui donne la possibilité à des tiers d'un épargne collectif en vue d'acquérir du foncier destiné à installer des agriculteurs sur des systèmes de productions qualifiés d'alternatifs, c'est-à-dire le plus souvent en mode de production biologique et en CC.

### Outil 3 : Le financement solidaire de Terre de Liens

Le jeune mouvement Terres des Liens est né de « la volonté de changer le rapport à la terre, à l'agriculture, à l'alimentation et à la nature, en faisant évoluer le rapport à la propriété foncière ». Il déploie des outils collectifs et solidaires permettant l'installation et le maintien de porteurs de projets en agriculture durable en évitant l'endettement lié à l'acquisition du foncier. C'est par le biais d'une fondation (récolte de dons : fonds, foncier) et d'une société d'investissement solidaire (Société en Commandite par Actions) qu'il fait appel à des tiers (investisseurs particuliers, associations, entreprises...) qui souhaitent mettre un capital au service de projets agri-ruraux soutenables. Le foncier acquis de cette façon en collectif est mis à disposition par bail rural avec des clauses environnementales aux porteurs de projets.

Guilloux (2008) analyse, outre le caractère militant de la démarche déjà évoqué, les difficultés d'accéder de manière collective et solidaire au foncier. Il cite notamment :

- La rareté de la démarche, qui fait que les personnes concernées « n'y pensent pas »
- Le temps et l'implication nécessaires à réunir l'épargne (constitution du collectif, collecte de l'épargne)
- La difficulté de récupérer l'épargne en cas de besoin (nécessaire renouvellement du souscripteur)
- L'implication d'acteurs non issus du milieu agricole, notamment des consommateurs, qui peuvent être perçus comme illégitimes par la profession
- Le manque d'accompagnement

C'est au vu de ces obstacles que Terres de Lien accompagne les porteurs de projets à l'acquisition de foncier.

**La pertinence de ces outils (GFA et Foncière de Terre de liens) pour les installations HCF est réelle. En revanche la philosophie qui sous-tend ces démarches n'est pas forcément partagée par tous les candidats à l'installation. Seuls les « alternatifs militants » l'ont d'ailleurs évoqué au cours des enquêtes.**

#### Outil 4 : La mise à disposition par la collectivité d'une maison d'habitation

Certaines communes peuvent participer à la réussite d'une installation agricole en permettant au candidat de se loger à proximité de son lieu de travail (surveillance des animaux par exemple) dans des conditions financières abordables. Ici intervient encore la volonté politique des élus de proposer ces conditions particulières aux porteurs de projet en début de carrière.

Plusieurs formules peuvent être adoptées : rénovation d'un logement communal vacant, achat ou construction par la commune, appel à un organisme HLM... Les situations rencontrées lors des enquêtes montrent que pour des communes rurales il s'agit

souvent d'opportunités de logements communaux vacants qui permettent aux porteurs de projet de se loger à bas prix.

Certains territoires se dotent de financements à cet effet (en provenance de l'Etat et des CT) pour soutenir les CL (petites communes) dans l'acquisition ou la rénovation de logements communaux : cas des Alpes de Hautes Provence<sup>38</sup>.

**Cette dimension personnelle des projets d'ICC est très importante sur le plan financier. En effet, les porteurs de projets « alternatifs militants » sont très souvent des personnes qui estiment bien vivre avec de faibles revenus, en début de carrière tout au moins. Ils dépensent peu pour leur compte personnel (alimentation, loisirs, déplacements...), c'est pourquoi leur logement occupe souvent une part importante dans leur budget. Les banques soulignent l'intérêt qu'elles y portent dans l'octroi des financements : toutes conditions égales par ailleurs, elles attribuent davantage de prêts aux candidats à faible loyer d'habitation.**

**ACTION 2 : Mobilisation de moyens incitatifs de transmission du foncier et du bâti aux candidats à l'installation**

**OUTIL 5 : L'aide à la Convention de Mise à Disposition (CMD) de terres à la SAFER**

Plusieurs phénomènes amènent les cédants à ne pas proposer leurs terrains aux candidats à l'ICC, en particulier en HCF :

- L'absence ou l'insuffisance relationnelle entre les exploitants en place d'une part et les candidats d'autre part,
- Les à priori nombreux du côté des cédants sur la non viabilité de leur exploitation pour un éventuel successeur

<sup>38</sup> Source : Plan d'Action Caprin en PACA, fiche 04 : Faciliter l'accès au logement d'un éleveur

- Les offres de reprise « généreuses » de la part de certains exploitants en place, sur lesquelles les propriétaires-cédants peuvent « spéculer », en laissant leur outil au plus offrant, c'est-à-dire l'agriculteur qui souhaite s'agrandir, bénéficiant de l'assise financière la plus confortable

C'est pour cela qu'un outil d'incitation financière des propriétaires-bailleurs à mettre leur terre à disposition de la SAFER constituerait un tremplin intéressant pour rendre ce foncier disponible à l'installation. Cette aide existe déjà dans le cadre du PIDIL, mais elle est peu retenue par les collectivités territoriales, pour des raisons budgétaires semble-t-il. Seul le département des Vosges y a recours et elle n'est pas du tout sollicitée: il semble que la communication sur l'existence de cette aide soit insuffisante. En outre, dans le cadre de l'appui à l'ICC, il est important que cette aide soit dégressive, en valorisant davantage les premiers Ha contractualisés. Ce sont en effet les agriculteurs propriétaires-cédants et les propriétaires (non exploitants) de petites structures qui, non pas par manque de volonté de céder leur exploitation à un candidat à l'installation, mais à cause d'à priori quant à la non viabilité de leur structure, laissent « s'échapper » vers l'agrandissement des structures intéressantes pour certains projets d'ICC.

**De tels dispositifs permettent d'éviter des installations dans des situations conflictuelles entre agriculteurs en place – qui souhaitent s'agrandir – et candidats à l'installation. En effet, régissant de l'incitatif, ils sont mieux perçus par les agriculteurs en place que la préemption par exemple. Les porteurs de projets de types « alternatifs militants » et « innovants adaptables » sont les publics les plus concernés par cet outil.**

Des initiatives sur d'autres territoires :

<p>Le Conseil Général du Calvados a mis en place dans son Plan Agricole et Rural 2009-2012 un <u>dispositif d'aide à la convention de mise à disposition des terres à la</u></p>
--

SAFER pour les agriculteurs bailleurs cédants (dispositif PIDIL non retenu en Basse-Normandie, mais pris en charge par le CG 14 en totalité dans le cadre de sa propre politique). Celle-ci s'élève à 260 € dans la limite de 30 Ha éligibles.

Cette mesure ne dispose pas encore de recul quant à son efficacité.

Le Conseil Général du Puy-de-Dôme a créé un dispositif similaire. Il aide les exploitants non propriétaires cédants forfaitairement à hauteur de 5000 € s'ils mettent à disposition de la SAFER la totalité de leurs parcelles exploitées. Il incite également les propriétaires bailleurs correspondants à hauteur de 200 €/Ha (dans la limite de 15 Ha).

Un travail de sensibilisation des cédants à cet effet a lieu en parallèle. Il est effectué par le Réseau d'Installation Foncier en Lavradois-Forez (PNR du LF, ADASAE 63).

#### OUTIL 6 : L'aide au bail

Le programme national d'aide à l'installation PIDIL propose une aide dite « aide au bail », à destination des propriétaires fonciers qui louent leurs terres à des jeunes agriculteurs qui s'installent HCF. Dans certains départements celle-ci n'est accessible qu'à partir de quelques Ha de terres concernés (5 ha en Eure-et-Loir, 3 Ha dans les Vosges) afin « d'assurer des résultats suffisamment efficaces en terme d'installations ». En effet, au regard de la taille des installations classiques, l'attribution de moins de 3 Ha à un jeune installé n'a pas de sens. En revanche elle suffit pour une ICC (maraîchage, pain, œufs...), notamment en maraîchage. Cette condition n'est pas obligatoire : elle est conseillée par le MAP<sup>39</sup>. C'est pourquoi il paraît pertinent de différencier les ICL des ICC. Cette aide est attribuée proportionnellement aux surfaces allouées à un candidat à l'installation. Dans un souci de rétribution équitable des propriétaires foncier, il

<sup>39</sup> CIRCULAIRE DGPAAT/SDEA/C2009-3046 du 22 avril 2009

conviendrait d'accorder une aide dégressive à ceux qui ne cèdent que quelques Ha à un candidat à l'ICC. De cette façon les quelques Ha concernés par la cession pour l'ICC valoriseraient le reste des surfaces qui n'ont pas pu être subventionnées à ce même titre car le candidat n'en avait pas besoin.

**Cette aide financière aux propriétaires-cédants constitue, d'après les acteurs de l'installation, un levier incitatif efficace (ADASEA de Haute-Saône, DRAAF Lorraine). Néanmoins elle implique une réelle volonté politique de la part des CT car le montant de l'aide à l'hectare est défini localement par le préfet après avis de la CDOA ou par la CT lorsque celle-ci en assure le financement. Il revient donc aux DRAAF et aux CT impliquées dans le financement de cette aide d'adapter les modalités qui la régissent, de manière à permettre les ICC de type maraîchage ou petits fruits par exemple, notamment pour les porteurs de projets de types « alternatifs militants » et éventuellement « innovants adaptables » de nouveau.**

<p>ACTION 3 : Création de structures « tremplins » à l'installation</p>
---

<p>OUTIL 7 : La Couveuse d'activités</p>
--

*Le territoire du Parc du Perche n'a pas vu naître d'initiatives dans ce sens : Ces concepts, assez bien développés dans le secteur des services, restent difficiles à mettre en œuvre en agriculture, tant les moyens nécessaires sont importants (finances, ingénierie, réseaux...) et s'inscrivent dans un relativement long terme. Il n'a d'ailleurs été évoqué par aucun autre acteur que le Parc lui-même. Ces initiatives requièrent de la part des CT et des CL une prise de conscience « avancée » des enjeux de l'ICC. C'est souvent la disparition du tissu agricole qui déclenche de telles politiques publiques.*

Des initiatives sur d'autres territoires :

*Références légales : Loi sur l'initiative économique de 2003/2005*

Le CIVAM des Pyrénées Atlantiques a créé la SAS Graines pour permettre une forme d'installation progressive d'agriculteurs en CC. Cette structure met des terrains à disposition des candidats, via un bail précaire que lui concède le CG 64.

Durant une phase de pré-couveuse qu'ils effectuent chez des parrains à l'installation, les candidats rencontrent les acteurs des CC, apprennent la conduite de nouvelles productions et mûrissent leur projet, puis, pendant la phase de couveuse, ils gèrent leur propre activité, avec un appui technique et logistique (gestion comptable et matérielle) de la part des agriculteurs administrateurs

Nous abordons ici le dispositif sous l'angle du foncier mais il s'inscrit dans une démarche globale de l'accompagnement des candidats à l'installation puisque c'est par le biais d'un contrat dit CAPE que celui-ci peut bénéficier en outre de prêts de trésorerie à taux 0 sur 12 mois.

Le CIVAM 64 insiste sur l'importance du contexte dans lequel a émergé cette initiative, à savoir une dynamique de CC déjà bien engagée sur le territoire (GIE, AMAP), des territoires périurbains avec donc des consommateurs assez proches, et enfin une démarche d'économie sociale et solidaire.

**Bien que ce territoire possède désormais un réseau actif d'agriculteurs en CC ; sa capacité fédérative autour d'un tel projet semble encore trop faible. Le GAB 61, l'ADEAR 61 et l'APFP, voire le futur Réseau d'Accueil Grand Perche, semblent aptes à y concourir.**

**Sur les Ballons des Vosges cette démarche pourrait être impulsée par Vosges Développement, organe du CG des Vosges, sur des productions maraîchères par exemple, car la demande semble très forte (villes d'Epinal, de Remiremont, de Saint-Dié...).**

ACTION 4 : Mise à disposition des porteurs de projets de toutes les structures à céder

Outil 8 : L'inscription obligatoire au RDI de tous les agriculteurs à 58 ans

*Référence légale : Article L330-2, modifié par [Rapport - art. 3 \(V\) JORF 22 juin 2000](#) :*

*« Sauf en cas de force majeure, dix-huit mois au moins avant leur départ en retraite, les exploitants font connaître à l'autorité administrative leur intention de cesser leur exploitation, et les caractéristiques de celle-ci, et indiquent si elle va devenir disponible. Ces informations peuvent être portées à la connaissance du public. »*

C'est pourquoi à l'heure actuelle l'inscription au RDI relève d'une initiative personnelle de la part du cédant. Il relève donc du législateur de rendre cette disposition obligatoire dans le cas où le cédant n'a pas de repreneur potentiel dans le cadre d'une installation. Ce qui donnerait aux porteurs de projets une certaine lisibilité sur le potentiel foncier du secteur dans lequel ils prospectent, en vue de concrétiser, ou non, leur installation.

Outil 9 : Porter à connaissance des structures d'accueil des porteurs de projets en CC

le foncier à vendre ou à louer sur de petites surfaces

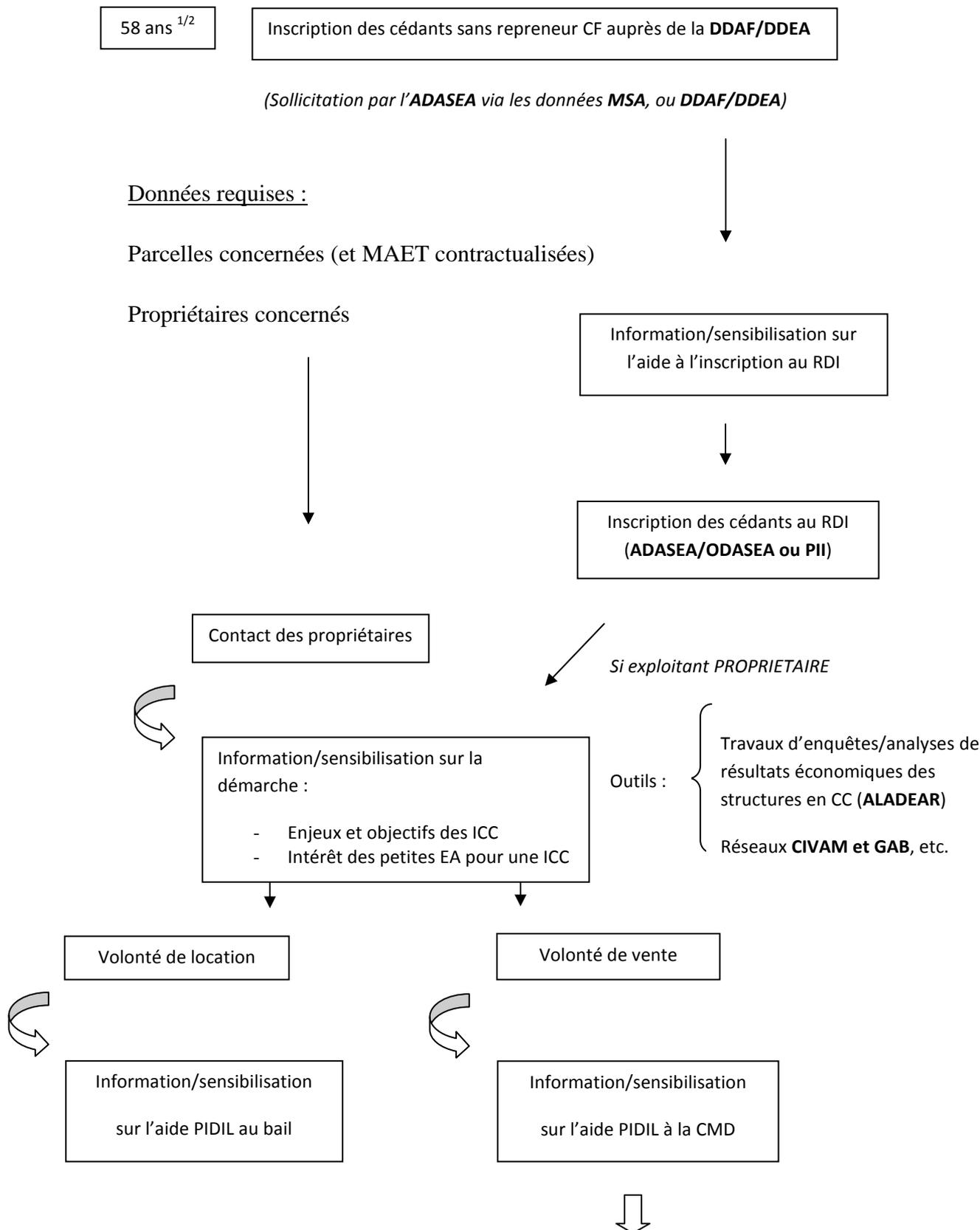
Les structures d'accueil de porteurs de projets sur les territoires sont multiples. Elles émanent pour certaines d'autres instances que les chambres d'agriculture (CIVAM, ADEAR, GAB...). Ceux-ci ne disposent pas des informations mises à jour :

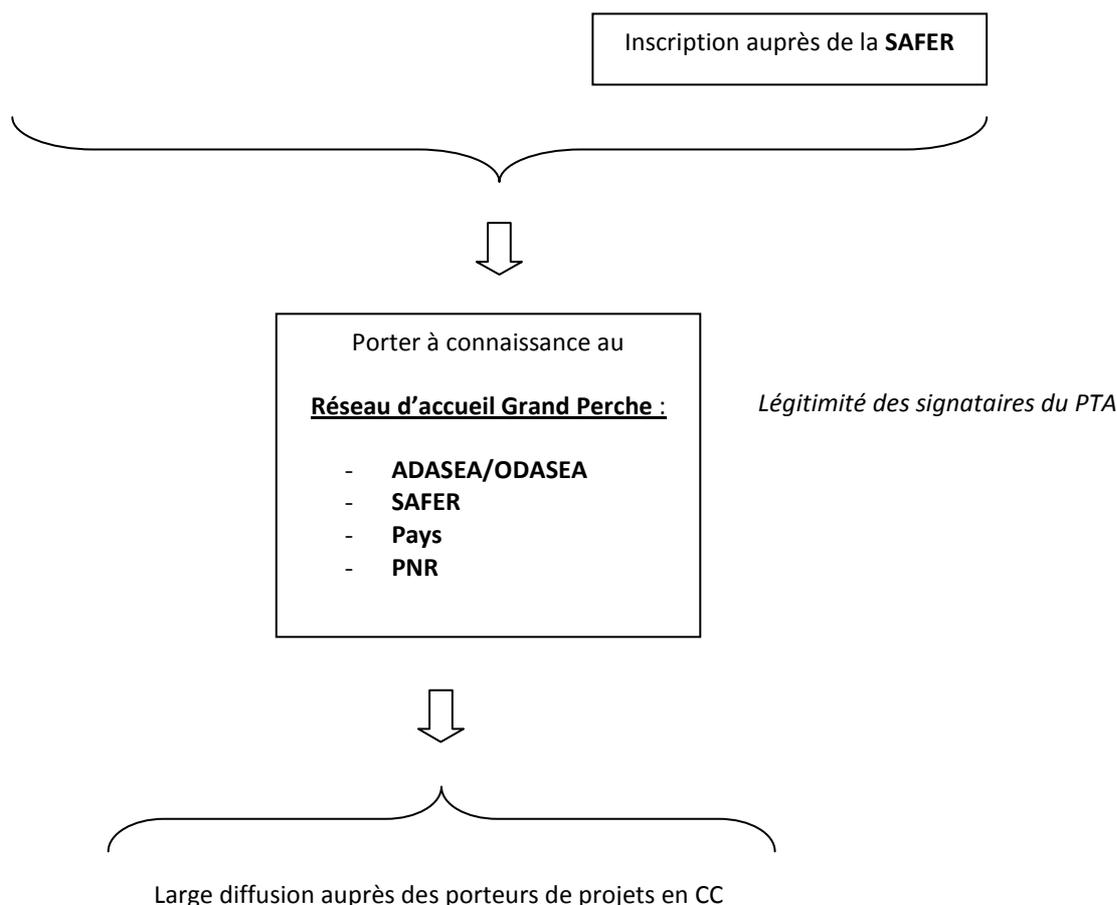
- Par les SAFER : la communication des compromis de vente a lieu auprès des syndicats représentatifs au niveau départemental (via les délégués structures), en mairie, et dans deux journaux locaux **si le propriétaire en fait la demande.**
- Par les ADASEA/ODASEA : le Répertoire Départ Installation (RDI)

Or en ICC, les candidats se rapprochent souvent de ces structures alternatives.

**Sur le Perche, la création du Réseau d'accueil Grand Perche (Parc, ADASEA 61/ODASEA 28, Pays du Perche Ornais et du Perche d'Eure-et-Loir) est une opportunité à saisir de la part des acteurs de l'ICC pour disposer de ces informations. A cet effet, la SAFER d'Eure-et-Loir est ouverte pour s'y impliquer, d'autant plus qu'elle s'est déjà engagée à collaborer avec l'ODASEA 28.**

Au vu des problèmes identifiés quant à la connaissance du foncier libéré, les acteurs à impliquer dans un tel dispositif pourraient s'articuler de la manière suivante :





**Un tel dispositif permettrait de porter à connaissance le foncier difficilement accessible à l'heure actuelle par les porteurs de projet de type « alternatifs militants » et « innovants adaptables » (méconnaissances des exploitants cédants ; recherche de petites structures)**

Des initiatives sur d'autres territoires :

Le PNR du Livradois-Forez, en partenariat avec l'ADASEA du Puy-de-Dôme, a cartographié sur 6 communautés de communes, via un système d'information géographique, les parcelles des agriculteurs de plus de 52 ans présents sans successeur connu et a mis ces informations à dispositions de ces collectivités sur l'Interne. En parallèle, pour valoriser ces données, les acteurs impliqués ont initié en 2005 un réseau appelé « Réseau Installation Foncier en Livradois Forez », auteur d'une convention d'information et d'intervention foncière avec la SAFER Auvergne. Celle-ci engage la

SAFER depuis 2007 à communiquer au réseau dans des délais brefs (10 jours) l'ensemble des modalités des transactions foncières qui ont lieu sur les communes concernées. De cette façon, les communautés de communes disposent des informations nécessaires pour éventuellement proposer ou orienter la destination de ces terres (échanges, installations), via une offre à l'amiable ou via la préemption.

Le réseau a réussi à obtenir ces informations gratuitement de la part de la SAFER (Le tarif couramment pratiqué est de 10€par notification). Il a eu la connaissance de 1130 notifications en 2 ans.

Les élus sont sensibles à la démarche sur le principe, et le réseau fonctionne bien sur les échanges amiables entre agriculteurs en place. Aussi, leur connaissance du terrain donne au réseau une certaine lisibilité des enjeux agricoles fonciers locaux. Il semble qu'il faille aussi beaucoup de temps pour que les communautés de communes s'approprient l'outil. C'est pourquoi aucune installation n'a pu se faire de ce care là pour le moment.

#### ACTION 5 : Sensibilisation des élus des SAFER

Le rôle primordial de la SAFER dans l'orientation du foncier agricole en fait un levier particulièrement important pour permettre l'ICC. C'est pourquoi sensibiliser ses élus à l'ICC paraît un levier intéressant

**Cette action est pertinente sur les territoires peu marqués par les C, notamment en Eure-et-Loir (Perche), qui se heurtent encore à des préjugés sur la qualité des projets en CC. Une action de sensibilisation pourrait être animée par le futur Réseau d'Accueil Grand Perche.**

<p><b>ACTION 6 : Implication des collectivités dans la régulation du marché foncier</b></p>
---

<p><b>Outil 9 : Le financement du stockage des terres par les collectivités</b></p>
---

La question de l'accès au foncier se pose aussi dans un cadre plus global de l'installation nécessitant sur une courte période de nombreuses démarches administratives à effectuer de la part du candidat. Les entretiens avec les candidats et les jeunes installés en CC révèlent de manière significative la difficulté de trouver du foncier au moment opportun, c'est-à-dire de réunir et de convaincre les financeurs (Banques, CNASEA), l'administration (DDAF) et la SAFER assez rapidement pour pouvoir obtenir le terrain en question, surtout si le propriétaire a déjà signé un compromis de vente ou si le cédant veut rapidement arrêter son activité. Ce qui est fréquent, dans la mesure où la cessation d'activité est très mal anticipée (ADASEA de Haute-Saône).

**C'est pourquoi le stockage de certaines parcelles en vue de l'installation d'un candidat paraît être un levier intéressant, notamment concernant le type « alternatif militant ». Celui-ci passe par l'OPA habilité qu'est la SAFER, et peut être facilité par le financement des frais afférents par une collectivité.**

Des initiatives sur d'autres territoires :

<p>Le Conseil Général du Calvados avait mis en place dans son Plan Agricole et Rural 2006-2008 un dispositif de <u>prise en charge des frais de stockage de foncier</u> (frais financiers et frais notariés) <u>par la SAFER</u> en faveur de projets d'installation de jeunes agriculteurs. L'acte notarié correspondant à la rétrocession des terres stipulait les conditions dans lesquelles le candidat devait mettre en valeur ces terres (A titre d'exemple : production en mode biologique). A l'origine ce dispositif visait à protéger</p>
---

des zones de captage par exemple. La décision d'octroi des terres en question à tel bénéficiaire relevait du CA de la SAFER auquel participe un représentant du CG.

Ce dispositif n'a pas été reconduit à terme. En effet, le CG 14 a constaté certains abus de la part de la SAFER dans l'octroi de terres à des exploitants pour lesquels la structure préexistante était déjà économiquement viable, et dont l'appui ne se justifiait pas dans le cadre présent. Cette expérience montre l'importance de l'implication de la SAFER dans la démarche afin d'éviter toute pseudo-politique d'installation qui cache des intérêts personnels au sein des CA des SAFER.

**Pour cela, il paraîtrait aussi pertinent de proposer que les commissions SAFER qui délibèrent ces rétrocessions ne comprennent pas d'agriculteurs. Ce qui éviterait toute décision prise dans un intérêt privé, en faveur d'un membre du CA notamment.**

Une initiative similaire a lieu dans le Puy-de-Dôme, initiée par le Réseau Installation Foncier en Livradois-Forez (PNR du LF, ADASEA 63). Ce sont les Communautés de Communes appartenant à ce réseau qui prennent en charge les frais de stockage des terres, avec un engagement de rachat à terme (5 ans) si aucun candidat à l'installation ne se porte acquéreur auparavant.

**Le réseau souligne la difficulté pour les élus de passer à l'acte. Ils sont confrontés, à cette échelle et dans des milieux ruraux, à des enjeux relationnels, voire électoraux qui les dissuadent de s'immiscer dans les affaires agricoles, aussi conscients soient-ils des enjeux de l'installation.**

**ACTION 7 : Allongement du délai de préemption autorisé**

**Il revient au législateur d'adapter cette réglementation en prenant en compte la complexité de montage administratif des dossiers d'installation en CC**, qui non seulement font appel à une multitude d'acteurs, mais aussi à des compétences et des données souvent nouvelles pour les OPA sollicitées. Ils passent plus de temps à monter les dossiers d'ICC. Rappelons que dans un contexte où les CC émergent depuis quelques années seulement (cas du Perche) les acteurs ne sont pas « rodés » aux rouages des installations classiques (en production céréalière en CL par exemple).

<b>ACTION 8 : Sensibilisation des élus des CL</b>
---

La plupart des acteurs s'accordent sur le fait que les élus tiennent un discours contradictoire à leurs décisions en termes de préservation des terrains à vocation agricole. L'une des raisons pour lesquelles ils ne concrétisent pas leurs engagements sur l'aménagement de leur territoire est probablement due au fait qu'ils n'intègrent pas encore les enjeux que représentent les ICC, souvent visibles qu'à LT. D'ailleurs, contrairement aux agriculteurs eux-mêmes, qui ressentent parfois cette mise au second plan de leur activité dans la sphère économique locale, les interlocuteurs institutionnels ne font pas forcément référence à ce manque de reconnaissance.

Le modèle agricole développé ces dernières décennies ne permettait pas à la collectivité de bénéficier des externalités induites par une agriculture durable (fourniture de produits et de services de qualité, entretien du paysage identitaire, tissage d'un lien entre le monde agricole et le monde rural en particulier...), c'est pour cela que les raisonnements des élus dans l'aménagement de leur territoire mettaient de fait au second plan l'activité agricole.

Le paradigme de l'économie de marché dans lequel se situent a fortiori la plupart d'entre eux ne leur permet pas d'apprécier les aménités que peuvent leur procurer des ICC. Néanmoins il semble essentiel d'approcher ce bénéfice en termes monétaire car pour un élu d'une collectivité, la question budgétaire reste cruciale.

*L'association Agriculture et Paysages (Haut-Rhin) est partie prenante de la révision d'un PLU à venir (échelle d'une communauté de communes), et qui devrait encore ouvrir de nouveaux terrains à l'urbanisation. Pour cela elle va projeter des courts-métrages et organiser des dégustations de produits issus des EA locales, comme outils de sensibilisation des élus, mais aussi des habitants, à l'intérêt de préserver le foncier agricole.*

**Les territoires de Parc bénéficient d'un atout considérable à ce niveau : ils sont souvent porteurs d'une identité paysagère, importante pour leur tourisme en particulier. Cette identité à préserver est souvent chère aux élus. Cette sensibilisation doit passer par l'établissement d'un contrat moral entre les OPA (Chambre d'agriculture en particulier) et les collectivités pour que la protection des zones agricoles - à cet effet le PLU est un outil suffisant - ait lieu au profit d'une agriculture « au service » du reste de la collectivité, notamment au travers des CC.**

<p>ACTION 9 : Renforcement de la protection des ZA</p>
--

<p>OUTIL 10 : La Zone Agricole Protégée (ZAP)</p>
---

*Références légales : Article R123-7, modifié par Décret n°2004-531 du 9 juin 2004 - art. 2 JORF 13 juin 2004 et article L112-2, modifié par Loi 2006-11 2006-01-05 art. 73 IV, VI JORF 6 janvier 2006 en vigueur au plus tard le 1er janvier 2007*

Sa mise en place relève de la proposition du (des) conseil(s) municipal (aux) de la (des) commune(s) concernée(s) avec un avis demandé à la chambre d'agriculture, à l'Institut National des Appellations d'Origine et de Qualité (INAOQ) et à la Commission Départementale d'Orientation Agricole (CDOA).

D'après l'article L112-2, modifié par Loi 2006-11 2006-01-05 art. 73 IV, VI JORF 6 janvier 2006 en vigueur au plus tard le 1er janvier 2007 :

*« Des zones agricoles dont la préservation présente un intérêt général en raison soit de la qualité de leur production, soit de leur situation géographique peuvent faire l'objet d'un classement en tant que zones agricoles protégées. »*

*« Tout changement d'affectation ou de mode d'occupation du sol qui altère durablement le potentiel agronomique, biologique ou économique d'une zone agricole protégée doit être soumis à l'avis de la chambre d'agriculture et de la commission départementale d'orientation de l'agriculture. En cas d'avis défavorable de l'une d'entre elles, le changement ne peut être autorisé que sur décision motivée du préfet. »*

Des initiatives sur d'autres territoires :

Quelques communes et communautés de communes ont pris cette initiative en France, à titre d'exemple Vernouillet (Yvelines) qui voulait « assurer la stabilité des zones agricoles des documents d'urbanisme (PLU, SCOT) afin de garantir la pérennité à long terme d'espaces agricoles économiquement viables sur des secteurs particulièrement soumis à de fortes pressions foncières et permettre ainsi le développement des entreprises agricoles. »

Il est à noter que la plupart des contextes dans lesquels ont été adoptées pour le moment ces zones sont différents de celui de l'ICC sur lequel nous travaillons. Il s'agit de la protection de zones périurbaines (vs les territoires ruraux que sont les PNR): à Vernouillet (Yvelines), à Grésy-sur-Aix (Savoie), en particulier viticoles, à Montlouis-sur-Loire (Indre).

Néanmoins il convient de s'interroger sur la pertinence d'un tel outil dans le cadre de la disponibilité du foncier pour l'ICC :

- Dans quelles mesures les terres allouées aux candidats à l'ICC peuvent entrer dans le cadre des ZAP ? pour la qualité de la production : AB par exemple ; pour sa situation géographique : périphérie urbaine par exemple. L'interprétation de la loi régissant l'établissement de ces zones pourrait être faite sur le terme « qualité » de la production. Il s'agirait en fait d'apprécier dans quelle mesure la commercialisation de produits en CC, voire en CC bio, contribue à la qualité de la production. Pour cela il faudrait estimer les aménités environnementales et sociales, voire sur la santé, afférentes aux CC. Aussi, cet outil trouverait sa pertinence sur des territoires de fonds de vallées (vallées vosgiennes par exemple) où l'urbanisation croissante remet peu à peu en question la viabilité des exploitations d'élevage (prairies de fauche).
- La volonté politique pour l'ICC des élus des chambres d'agriculture et des collectivités locales, moteurs de la démarche, est-elle suffisante ? Interrogée à ce sujet, la chambre d'agriculture d'Eure-et-Loir relate l'opposition de ses élus à cet outil, notamment parce qu'ils ne souhaitent pas figer la destination de leur foncier : lorsqu'ils sont propriétaires, certains espèrent valoriser à termes des terrains via l'urbanisation.

L'expérience des acteurs en Savoie a permis à la DDEA de rédiger une note méthodologique à l'évaluation des territoires (échelle de compétence : communes et communautés de communes) susceptibles d'avoir recours à cet outil ainsi qu'à sa mise en place<sup>40</sup>.

**Cet outil semble très pertinent à utiliser sur des zones soumises à des pressions urbaines fortes et aux enjeux de taille, comme ce que l'on retrouve dans les vallées du PNR des Ballons des Vosges.**

Une commune située sur le PNR des Caps et marais d'Opale (Condette) est en train de réaliser une ZAP. Le syndicat mixte du parc a pour mission d'évaluer les enjeux

<sup>40</sup> MAP 2007, *Protection des terres agricoles, Un outil méthodologique à la disposition des acteurs locaux*, 8 pp.

prioritaires en matière de préservation du foncier agricole (au regard des intérêts économiques, sociaux et environnementaux que représentent les terrains) sur le périmètre concerné. Aucune production n'est sous signe officiel de qualité sur cette commune, mais la seule préservation des terrains agricoles justifie à ses yeux de déployer cet outil.

**La définition de cette zone n'est pas encore fixée, mais le Parc souligne d'ores et déjà la nécessité d'une forte motivation de la part des élus pour mener à bien une telle procédure, qui requiert une large concertation entre les élus, les propriétaires, et les exploitants surtout.**

**Outil 11 : Le périmètre de Protection et de mise en valeur des espaces Agricoles Et  
Naturels (PAEN)**

Dans son rapport de mission au MAP, Nihous (2008) préconise déjà l'inscription dans les PLU notamment d' « espaces de développement des entreprises agricoles » dans le cadre de la diversification et de la valorisation des activités agricoles au travers des services participant au développement rural.

Même s'il s'agit d'un régime strict et surveillé (seules les constructions ou installations nécessaires aux services publics et à l'exploitation agricole y sont autorisées), le zonage agricole ne permet pas à présent d'allouer directement des terres spécifiquement à un type de production, à un mode de conduite culturale ou d'élevage ou à un circuit de valorisation des produits qui y sont issus.

Il convient néanmoins de veiller à ne pas ghettoïser les EA en CC, sur le pourtour des agglomérations par exemple. Ce phénomène pourrait conduire à terme à une « ségrégation professionnelle » et contribuer à alimenter certaines discordances entre les acteurs.

Décret d'application n° 2006-821 du 7 juillet 2006

*Articles L.143-1 à L.143-6 et R.143-1 à R.143-9 du code de l'urbanisme*

Le périmètre de PAEN est instauré par le département avec l'accord de la ou les communes concernées et sur avis de la chambre d'agriculture. Sa délimitation doit être compatible avec le SCoT et ne peut inclure de parcelles situées en zone urbaine ou à urbaniser délimitée par le PLU ou dans un périmètre de zone d'aménagement différé (ZAD).

Un programme d'action est élaboré par le département, avec l'accord des communes et avis de la chambre d'agriculture, de l'Office national des forêts ONF (si concerné), du PNR ou de l'organe de gestion du parc national (le cas échéant). Il précise les aménagements et les orientations de gestion permettant de favoriser l'exploitation agricole, la gestion forestière ainsi que la préservation et la valorisation des espaces naturels et des paysages. A l'intérieur de ce périmètre, le département ou, avec son accord, une autre collectivité territoriale ou un Etablissement public de coopération intercommunale (EPCI), peut réaliser des acquisitions foncières à l'amiable, par expropriation ou par préemption.

En zone espace naturel sensible (ENS), la préemption se fait par exercice du droit de préemption ENS ; hors zone ENS, par mobilisation du droit de préemption Safer, à la demande et au nom du département, dans le cadre d'une convention département-Safer. La préemption s'applique notamment sur tout terrain bâti ou non bâti faisant l'objet d'une aliénation à titre onéreux. Les biens acquis intègrent le domaine privé de la collectivité locale ou de l'établissement public et doivent être utilisés pour réaliser les objectifs du programme d'action. Ils ne peuvent être inclus dans une zone urbaine ou à urbaniser du PLU.

*« Le Périmètre de protection des espaces agricoles et naturels (PAEN) constitue un nouvel outil au service de la préservation des espaces agricoles périurbains qui résistent mal à pression spéculative sur le foncier dans les espaces proches des agglomérations ou dans les sites touristiques. Cela peut conduire à un blocage total de l'installation des jeunes agriculteurs incapables soit d'investir dans le foncier soit d'obtenir des garanties suffisantes en termes de durée pour rentabiliser leur activité. Il faut donc pouvoir neutraliser sur le long terme les anticipations foncières. »<sup>41</sup>*

---

<sup>41</sup> Discours de Dominique Bussereau au Conseil économique et social : "La maîtrise foncière, clé du développement rural : pour une nouvelle politique foncière", Paris, 12/04/05

**Cet outil ambitieux à mettre en place, puisqu'il nécessite de la part des CT et des CL un projet de développement concerté de manière à donner à ce périmètre un objectif cohérent, semble pouvoir y répondre. Il pourrait par ailleurs permettre de concilier les besoins des populations locales : à titre d'exemple le développement d'un pôle de production en circuits courts ; sur un périmètre de captage (enjeux de préservation des ressources en eau et en sol, d'approvisionnement local et de pépinière d'entreprise agricole). Il constitue un outil de protection des ressources et de développement de l'emploi en milieu rural, périurbain en particulier, de grande ampleur.**

Aucune expérience de projet de ce type n'a abouti à ce jour.

**ACTION 10 : Introduction de dérogations réglementaires permettant de revendre une partie des surfaces obtenues avec le financement via des prêts MTS JA**

*Références légales : Article D343-5 du Code rural, modifié par [Décret n°2008-1336 du 17 décembre 2008 - art. 4](#)*

Cette disposition règlementaire visant à éviter tout abus au bénéfice d'aides accordés par l'Etat entrave la dynamique d'entreprise de certains candidats qui, à défaut de trouver du foncier libre sur quelques Ha, aimeraient partager un outil de travail plus important tout en restant indépendants.

**Il conviendrait donc d'adapter la réglementation pour que ces structures plus importantes laissées vacantes – il s'agit encore de nombreuses exploitations de l'ordre d'une quarantaine d'hectares – puissent faire l'objet de plusieurs installations à titre individuel sur un même lieu : cela pourrait passer par la taxation des opérations effectuées, correspondant aux aides perçues (en équivalents subventions des PMTS JA) lors de l'acquisition de ce foncier. Cette disposition**

**paraît pertinente au vue des objectifs et des moyens dont disposent les « alternatifs militants ».**

FINANCEMENT
-------------

ACTION 1 : Proposition et promotion de l'aide en garantie PIDIL
---

Le programme national d'aide à l'installation PIDIL propose une aide dite « aide en garantie » aux candidats à l'installation. Cette aide n'a été retenue, dans le cadre des programmes PIDIL 2009, ni en Région Basse-Normandie, ni en Région Centre (retenue en Lorraine). En effet, la mobilisation de cette aide paraît peu pertinente dans un contexte agricole dominé par des productions en circuits longs, où les débouchés, assurés par des filières organisées (céréales, lait, viande bovine, notamment), ne remettent pas en cause la capacité des EA à couvrir leurs annuités d'emprunts. En revanche, celle-ci se justifie davantage dans les systèmes de commercialisation en CC, où l'opportunité des débouchés est plus aléatoire. Dans les faits, et quelque soit le territoire, cette condition est peu vérifiée : les jeunes installés en CC sur des produits de consommation classiques n'évoquent aucun souci de débouchés, même s'ils doivent se déplacer pour vendre. Cependant la difficulté pour accéder aux financements bancaires est bien présente, notamment du fait de cette variable aléatoire « débouchés ». **Les porteurs de projets « alternatifs militants » doivent systématiquement faire appel à des proches, voire à des consommateurs, pour garantir leurs emprunts bancaires, c'est la raison pour laquelle cette aide s'avère très pertinente à déployer. Aussi sa promotion est cruciale.**

ACTION 2 : Mise en place d'un outil de traçabilité du matériel de transformation (lait, viande, miel...)
--

Les prêts MTS JA et les financements FEADER mesures 121C ne permettent pas l'achat de matériel d'occasion, sauf s'il n'a pas bénéficié auparavant de subventions nationales ou communautaires (article 26-6 du règlement CE n° 1975/2006). Cette condition étant très difficile à vérifier, il a été décidé en France que ces financements seraient accordés uniquement pour l'achat de matériel neuf. **Or de nombreux porteurs**

**de projet déplorent cette condition, notamment chez les « innovants adaptables », pour lesquels l'achat du matériel de manière individuelle est souvent nécessaire (production atypiques).** Un système de traçabilité du matériel (mis en place par les services de l'Etat) pourrait permettre de pallier à cet obstacle, et constituerait probablement un levier financier intéressant.

**ACTION 3 : Elargissement aux bénéficiaires agricoles des dispositions d'exonérations fiscales prévues dans le cadre des ZRR.**

*Référence légale : Article 1465 A du code général des impôts*

Le dispositif d'exonération fiscale des entreprises implantées en zones de revitalisation rurale, (qui prend fin le 31 décembre 2009) exclut les entreprises relevant du régime agricole. Cette exonération s'élève à 100% les cinq premières années (60 premiers mois d'activité), 60% les cinq années suivantes (60 mois d'activité), 40% les deux années suivantes (24 mois d'activité) et enfin 20% les deux années suivantes (24 mois d'activité). Or les exploitations agricoles qui développent des circuits courts de commercialisation semblent favoriser les dynamiques économiques et sociales en zones rurales. C'est pourquoi, **afin d'inciter la création de ces activités sur des territoires plus « pauvres » sur ce plan (certaines communes d'Eure-et-Loir en particulier), s'il est renouvelé il pourrait être envisagé de l'étendre à ces exploitations.** Il conviendrait néanmoins de se prémunir d'un certain nombre d'indicateurs traduisant cette valeur ajoutée pour les territoires (emplois créés, valeur ajoutée créée...).

ACCOMPAGNEMENT
----------------

ACTION 1: Mise en place d'un suivi de gestion simplifié et autonome
---

– **Il semble opportun pour les porteurs de projets qui souhaitent rester autonomes (les « passionnés indépendants ») mais qui n'ont pas une approche économique suffisamment rigoureuse de leur exploitation, de proposer des outils de lecture et de calcul des principaux indicateurs de la pertinence économique de leurs productions :**

- - prix de revient
- - trésorerie nécessaire
- - prix de vente...

de manière à ce qu'ils puissent être sûrs d'obtenir une valeur ajoutée minimale sur leur produit, et pour qu'ils puissent anticiper et répercuter leurs coûts de production de manière plus efficace.

Cet outil pourrait prendre la forme de tableaux à remplir de manière régulière, avec des entrées assez simples (coût de l'aliment ; quantité consommée par bande ; coût de la prestation de service par l'abatteur et par l'atelier de découpe ; poids de viande sortie...). Cet outil est à co-construire avec des conseillers spécialisés des chambres d'agriculture.

ACTION 2: Accompagnement dans la réalisation des laboratoires de transformation
---

Tout comme il en existe sur des productions laitières (fromageries), des outils « clés en main » (« prototypes ») pour la réalisation des laboratoires de transformation (plans, subventionnements possibles, validation par la DDSV) en volaille paraissent intéressants à mettre à disposition des porteurs de projets. De cette manière ils pourraient d'une part davantage anticiper l'investissement (financier et humain s'il y a auto-construction) d'autre part se prémunir de la non recevabilité de leur atelier face aux normes sanitaires exigées.

ACTION 3: Renforcement des moyens des structures d'accompagnement pour la mise à jour des références TE

– A la manière dont le CERD a pu capitaliser de nombreuses références technico-économiques, notamment en région Bourgogne, il semble pertinent de donner les moyens aux structures régionales des chambres d'agriculture de synthétiser ces données sur leurs territoires. Etant donné la variabilité des paramètres qui peuvent intervenir dans des références techniques, technico-économiques et économiques en productions liées au « terroir » (i.e. non hors sol) : climat, savoir-faire du producteur et/ou du transformateur, concurrence, mode de commercialisation..., l'échelle régionale semble adaptée à la création de référentiels de ce genre.

ACTION 4: Proposition de formations dispensées par des agriculteurs

**Etant donné le peu d'expérience que peuvent avoir certains candidats à l'installation sur le volet production (les « innovants adaptables »), il apparaît que les agriculteurs qui ont mis en place ces productions, et qui ont même parfois un vécu identique (reconversion professionnelle), ont besoin d'une formation de la part de leurs « pères »,** car ils appréhendent le métier de la même manière, et peuvent de cette façon être davantage compris dans leur démarche. Il conviendrait de collaborer pour cela avec les réseaux des GAB (cas de la Lorraine) qui ont initié cette démarche, et peuvent donc apporter une méthodologie intéressante pour que ces formations soient profitables.

ACTION 5: Facilitation du tutorat à l'installation

De la même manière, **la progressivité de la plupart des installations (y compris pour le type « innovants adaptables ») justifie de mobiliser un accompagnement de ces « pères » après la date d'installation effective.** Dès lors le statut de chacune des deux parties (« jeune » installé et plus ancien) ne peut plus être « stagiaire » ou « apprenti » ou encore « salarié » pour l'un et « maître » ou « employeur » pour l'autre. Or il conviendrait que ce tutorat puisse se faire dans de bonnes conditions statutaires, pour d'une part leur sécurité (en cas d'accident notamment), d'autre part envisager une rémunération éventuelle du tuteur qui investit aussi de son temps pour accompagner le

jeune installé. Cette aide pourrait figurer au même titre que l'aide au parrainage du PIDIL. Néanmoins la barrière des 40 ans reste à lever, puisque ce type d'agriculteurs dépasse régulièrement cet âge.

EXPLOITATION
--------------

ACTION 1: Introduction dans les PDE d'un prévisionnel chiffré de temps de travail
---

**Le problème de l'anticipation du temps de travail dans les projets d'installation, particulièrement visible chez les « passionnés indépendants », suscite une réflexion sur les outils « chiffrés » que les conseillers PPP peuvent mobiliser. Il apparaît judicieux de se pencher sur l'utilisation de la méthode « bilan-travail » développée par l'INRA, et d'analyser sa transposabilité sur les projets d'installation, pour le faire ressortir dans les PDE par exemple de manière à mieux évaluer la faisabilité des projets., non seulement en termes économique, mais aussi en terme de « vivabilité » pour le futur agriculteur.**

ACTION 2: Développement des groupements d'employeurs et des partenariats avec les centres d'aide par le travail
---

**Les groupements d'employeurs, qui ont pu se développer par le biais des statuts subventionnés d'emplois jeunes, trouvent toute leur pertinence dans des systèmes où la main d'œuvre requise est importante. Il conviendrait de redonner les moyens financiers nécessaires à ces groupements.** Les territoires possèdent des productions complémentaires (Perche : maraîchage, lait, arboriculture... ; Ballons des Vosges : lait, viticulture, petits fruits...), qui ont des pointes de travail décalées dans l'année, donc les groupements d'employeurs multisectoriels pourraient être efficaces.

Par ailleurs, il est constaté que les producteurs délèguent plutôt leurs travaux manuels, qui n'ont pas besoin de compétences particulières (débroussaillages, fenaisons, petites réparations...), c'est pourquoi **les centres d'aide par le travail pourraient proposer des emplois. Pour cela des partenariats doivent être initiés avec ces structures.**

ACTION 3: Développement des Sociétés d'Intérêt Coopératif Agricoles

**De nombreux porteurs de projets (« passionnés indépendants » et « innovants adaptables ») ont dû investir dans des outils de transformation, parfois coûteux lors de l'installation.** Néanmoins lorsque les territoires ne sont pas pourvus d'outils collectifs de transformation comme c'est le cas dans le Perche (un seul abattoir/atelier de découpe, par ailleurs saturé), cela s'avère souvent une solution rapide et « facile » à mettre en œuvre. C'est pourquoi **des outils coopératifs doivent voir le jour, notamment avec des partenariats agriculteurs-artisans.** Pour cela il conviendrait de mener ces projets entre les chambres d'agriculture et les chambres de commerce et d'industrie.

ACTION 4: Bilan des compétences en commercialisation lors du PPP

(et formations si nécessaire)

**Les « passionnés indépendants », qui ne déploient que peu de moyens pour commercialiser leurs produits (peu d'initiatives collectives, peu de démarchage...) auraient besoin d'être « évalués » sur leurs capacités à développer cette investir des démarches commerciales. Le PPP constitue une étape opportune pour faire ce bilan,** et proposer, le cas échéant, des formations courtes très appliquées aux caractéristiques de commercialisation de leur produit.

ACTION 5: Appui à la communication sur le produit (hors réseaux collectifs)

**Ces « passionnés indépendants » ne développent, même à titre individuel, que très peu d'outils de communication sur leurs produits. Cela ralentit considérablement leurs perspectives de débouchés à l'installation. Il conviendrait donc, tout en respectant leur volonté d'autonomie, de leur proposer des formations très courtes** pour créer et distribuer des plaquettes présentant leurs produits par exemple, pour créer un site internet, pour promouvoir un produit auprès d'un revendeur...

<b>ACTION 6: Organisation de tournées collectives de dépôt aux revendeurs</b>
---

**Certaines initiatives (provenant souvent des agriculteurs de type « innovants adaptables ») voient le jour pour organiser des tournées entre producteurs de collecte et de redistribution de leurs produits il conviendrait de promouvoir ce type d'initiatives, qui, en termes d'autonomie semble un bon compromis entre la liberté individuelle qu'ils expriment et l'efficacité à la vente qu'ils n'ont pas.**



Département : Economie Rurale et Gestion  
 Spécialisation : Génie de l'environnement  
 Option : Systèmes de Production et Développement Rural  
 Tuteurs scientifiques : Guy Durand ; Catherine Darrot

Auteur : Jean-Baptiste Fumery

Organisme d'accueil : Fédération des Parcs Naturels Régionaux

Nb pages : 65      Annexe(s) : 19

Adresse : 9 rue Christiani

Année de soutenance : 2009

Maître de stage : Cédric Conteau

Titre :

## **Etude des facteurs limitant et critères de réussite d'une installation agricole en circuits courts sur deux Parcs Naturels Régionaux**

Résumé :

Dans le contexte actuel, de nombreuses études montrent qu'il est pertinent de s'interroger sur les critères de réussite et les facteurs d'échec lors de l'installation des agriculteurs en circuits courts de commercialisation. C'est pourquoi la fédération des Parcs Naturels Régionaux de France a souhaité la réalisation d'une étude sur ce sujet dans 5 de ses Parcs.

Les dispositifs existants d'aide à l'installation s'avèrent parfois inadaptés pour certains candidats à l'ICC. Ceux-ci doivent avoir recours à d'autres moyens. L'approche sociologique de la question permet d'identifier quatre types de porteurs de projets (« passionnés indépendants » ; « alternatifs militants » ; « entrepreneurs opportunistes » ; « innovants adaptables »), qui, pour pallier à ces « carences », déploient des stratégies qui leur sont propres. Cette stratégie dépend non seulement des obstacles auxquels est confronté le candidat, mais aussi de sa personnalité et des moyens « alternatifs » dont il dispose. Certaines se révèlent pertinentes et solides, d'autres plus fragiles : elles sont peu reproductibles (car résultant de concours de circonstances trop aléatoires) et mettent en péril la pérennité des exploitations.

Cette étude propose des pistes d'actions et des outils à déployer au niveau national et sur les territoires pour répondre aux besoins de ces porteurs de projet.

Abstract :

In the current context, several studies show that it is relevant to wonder about success and failures factors concerning farmers settling making direct selling. For this reason French federation of regional natural parks decided on carrying out a study on this subject led on 5 of these parks.

Existing set-ups for settling are proved to be sometimes inappropriate for some candidates. Therefore, they have to appeal to other means. Sociological approach of the question allows identifying four types of candidates ("independent enthusiast"; "alternating militant"; "opportunist contractor"; "innovative adaptable"), who, in order to make up for this "deficiencies", display their own strategies. These strategies will not only depend on obstacles the candidate meets but also on his personality and "alternative" means he has at his disposal. Some are proved to be relevant and solid, others are weaker: they may not be reproducible (because resulting of combinations of too unpredictable circumstances) and jeopardize sustainability of these farms.

This study proposes leads for actions and tools to deploy at national level and on territories in order to meet candidates' needs.

