



# É T U D E

## ***LES CIRCUITS COURTS DANS LES PARCS NATURELS RÉGIONAUX : DES PISTES POUR DES INSTALLATIONS DURABLES ?***



Juillet 2010



UNE AUTRE VIE S'INVENTE ICI





# **LES CIRCUITS COURTS DANS LES PARCS NATURELS RÉGIONAUX : DES PISTES POUR DES INSTALLATIONS DURABLES ?**

Synthèse de l'étude : Claire HEINISCH

Coordination de l'étude : Cédric CONTEAU

Réalisation de l'étude :  
Caroline CARETTE  
Fabien CHAMPION  
Jean-Baptiste FUMERY

Fédération des Parcs naturels régionaux de France  
Pôle patrimoine et développement durable

Etude réalisée de mars à septembre 2009  
Diffusion Juillet 2010

## GLOSSAIRE

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

La définition retenue dans la présente étude est celle qui est précisée dans le plan d'actions pour le développement des circuits courts (2009) du Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche, c'est-à-dire « *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, il n'a pas semblé pertinent de le retenir. Des circuits de commercialisation au-delà de ce seuil trouvent toute leur place dans un même esprit, en particulier sur des territoires singuliers que sont certains Parcs Naturels Régionaux : des territoires ruraux, assez peu densément peuplés, hors agglomérations.

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

Sont retenues 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. Sont entendues par le terme installation les premières années de la création de l'activité agricole. La date effective de l'installation est considérée ici comme celle d'inscription du candidat au régime de la MSA.

→ **Installation aidée** : pour laquelle l'agriculteur a bénéficié de la dotation jeune agriculteur (DJA). Dans le cas contraire on parle d'installation hors normes.

→ **Installation progressive** : création d'activité agricole qui se réalise graduellement dans le temps. Elle se concrétise souvent par le passage par un statut de **cotisant solidaire** avant celui d'agriculteur

→ **Installation hors cadre familial (HCF)** : elle concerne les cas suivants :

- *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 production de l'exploitation parentale vers l'exploitation du bénéficiaire, ni participation au capital de l'exploitation du bénéficiaire de la part des parents.
- *Les parents exploitants sont 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 3<sup>ème</sup> degré inclus.
- *Les parents sont non exploitants* :
  - Installation en communauté juridique, 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 (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 membre de la famille (3<sup>ème</sup> degré)

### Agriculteur à titre principal<sup>1</sup>

Qui exploite plus de ½ SMI<sup>2</sup>, consacre à son activité agricole au moins 50% de son temps et en tire au moins 50% de son revenu professionnel.

### Agriculteur à titre secondaire

Qui exploite plus de ½ SMI mais qui retire de son activité agricole moins de 50% de son revenu professionnel.

**Cotisant solidaire** : Qui exploite entre 1/8 et ½ SMI

<sup>1</sup> Article D347-2 du Code Rural

<sup>2</sup> Variable selon le département d'installation



## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION</b>	<b>7</b>
<b>1. CONTEXTE DE L'ÉTUDE</b>	<b>7</b>
1.1. UN CONTEXTE FAVORABLE À L'INSTALLATION EN CIRCUITS COURTS	7
1.2. PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE	9
1.2.1. ENJEUX POUR LES PNR	9
1.2.1.1. <i>Enjeux pour le réseau PNR</i>	9
1.2.1.2. <i>Caractéristiques enjeux spécifiques de l'ICC pour les 5 parcs étudiés</i>	9
1.2.2. DESCRIPTION DE L'ÉTUDE ET MÉTHODOLOGIE	12
1.2.2.1. <i>Une étude nationale et une méthodologie commune</i>	12
1.2.2.2. <i>Problématique de la mission et traitement des données</i>	13
<b>2. PRINCIPAUX RÉSULTATS DE L'ÉTUDE</b>	<b>14</b>
2.1. PROFIL, DIFFICULTÉS ET STRATÉGIES DES PORTEURS DE PROJET	14
2.2. L'ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET	16
2.2.1. DISPOSITIFS EXISTANTS	16
2.2.1.1. <i>L'acquisition de compétences</i>	16
2.2.1.2. <i>Le conseil en matière de réglementation</i>	17
2.2.1.3. <i>Besoin d'élaborer un projet clair et structuré</i>	17
2.2.2. ÉMERGENCE DE NOUVEAUX DISPOSITIFS	18
2.2.3. PROPOSITIONS D'ACTION RELATIVES À L'ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET	19
2.3. L'ACCÈS AU FONCIER ET AU BÂTI	20
2.3.1. LA CHERTÉ DU FONCIER ET DU BÂTI	20
2.3.1.1. <i>Le foncier</i>	20
2.3.1.2. <i>Le bâti</i>	20
2.3.2. LA DIFFICULTÉ D'ACCÈS À L'INFORMATION CONCERNANT LE FONCIER DISPONIBLE	21
2.3.3. UN MARCHÉ LIMITÉ ET PEU ADAPTÉ	22
2.3.3.1. <i>La concurrence entre agrandissement et installation</i>	22
2.3.3.2. <i>La concurrence entre agriculture et autres activités</i>	22
2.3.3.3. <i>Inadéquation de l'offre et de la demande</i>	23
2.3.3.4. <i>Un dispositif en réponse au marché peu adapté : la foncière Terre de Liens</i>	23



2.3.4.	PROPOSITIONS D' ACTIONS RELATIVES À L'ACCÈS AU FONCIER	24
<b>2.4.</b>	<b>L'ACCES AUX FINANCEMENTS</b>	<b>25</b>
2.4.1.	LES DISPOSITIFS EXISTANTS	25
2.4.1.1.	<i>Les dispositifs nationaux</i>	25
2.4.1.2.	<i>Les dispositifs régionaux et locaux</i>	26
2.4.1.3.	<i>Bilan des raisons limitant l'accès aux financements pour les candidats à l'ICC</i>	26
2.4.2.	QUELQUES PROPOSITIONS D' ACTIONS RELATIVES À L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS	27
<b>2.5.</b>	<b>LA STRUCTURATION DES FILIERES EN CIRCUITS COURTS</b>	<b>27</b>
2.5.1.	LA NÉCESSITÉ D'UNE TELLE STRUCTURATION	27
2.5.2.	LES RAISONS DU MANQUE DE STRUCTURATION DU SECTEUR AGRICOLE EN CIRCUITS COURTS	28
2.5.2.1.	<i>Les agriculteurs en CC, des agriculteurs peu représentés</i>	28
2.5.2.2.	<i>Une tradition de circuits longs : marginalisation des CC</i>	28
2.5.2.3.	<i>Isolement et dispersion spatiale des agriculteurs</i>	28
2.5.2.4.	<i>Une faible culture de l'entreprenariat et de l'innovation</i>	28
2.5.2.5.	<i>Une peur de l'engagement</i>	28
2.5.2.6.	<i>Des porteurs de projets en ICC qui souhaitent travailler de manière individuelle</i>	28
2.5.3.	LES DIFFICULTÉS ENGENDRÉES : UN MANQUE D'OUTILS COLLECTIFS	29
2.5.3.1.	<i>Peu de mutualisation des moyens de production</i>	29
2.5.3.2.	<i>Manque et concentration des ateliers de transformation</i>	29
2.5.3.3.	<i>Manque d'organisation collective pour la commercialisation</i>	30
2.5.3.4.	<i>Manque de structures collectives pour l'embauche et le remplacement</i>	30
2.5.4.	PROPOSITIONS D' ACTIONS RELATIVES À LA STRUCTURATION DES FILIÈRES	30
<b>2.6.</b>	<b>LES STRATÉGIES DÉVELOPPÉES PAR LES DIFFÉRENTS TYPES DE PORTEURS DE PROJET</b>	<b>31</b>
<b>3.</b>	<b><u>BILAN : QUELS RÔLES POUR LES SYNDICATS MIXTES DES PNR ?</u></b>	<b>32</b>
3.1.	UN RÔLE D'INFORMATEUR	32
3.2.	UN RÔLE D'EXPÉRIMENTATEUR	32
3.3.	UN RÔLE D'ACCOMPAGNATEUR FINANCIER	33
<b>CONCLUSION</b>		<b>34</b>
<b>ANNEXES</b>		<b>35</b>



## INTRODUCTION

Aujourd'hui, les circuits courts (CC) suscitent un nouvel engouement de la part des consommateurs. Dans plusieurs régions françaises, les acteurs travaillant sur les circuits courts constatent que l'offre actuelle ne satisfait pas la demande, qui ne cesse d'augmenter. Pour renforcer cette offre, deux solutions sont envisageables : installer des agriculteurs directement en CC, ou reconverter des agriculteurs déjà en place. Cependant, au vu des mesures existantes (aides), il y aurait plus de perspectives d'installation que de reconversion<sup>3</sup>.

Par ailleurs, on assiste depuis plusieurs années déjà, à une chute importante du nombre d'agriculteurs et plus généralement à une fragilité du secteur agricole. Or, l'agriculture en plus de la production de biens alimentaires, assure diverses fonctions d'aménagement de l'espace, de maintien des paysages et de la biodiversité et participe au développement local. L'agriculture avec commercialisation en CC crée, de surcroît, de la valeur ajoutée qu'elle redistribue sur le territoire. Elle permet ainsi la conservation du tissu économique et social des territoires ruraux. Les enjeux du développement des CC sont donc à la fois économiques, sociaux et environnementaux. Ces enjeux sont d'autant plus importants que cette activité se réalise dans des territoires ruraux, aux patrimoines riches mais fragilisés par la désertification ou a contrario par l'urbanisation, tels que le sont les parcs naturels régionaux (PNR).

Face à ces constats, la Fédération des Parcs naturels régionaux de France, en partenariat avec cinq Parcs naturels régionaux, a souhaité réaliser une étude visant à identifier de quelles manières les syndicats mixtes de PNR (gestionnaires de ces territoires) via leurs actions de sensibilisation, de coordination et d'expérimentation, pourraient œuvrer pour favoriser et maintenir l'installation en circuits courts agricoles sur leurs territoires respectifs. Pour répondre à cet objectif, l'analyse des facteurs limitant et favorisant les installations en circuits courts est apparue indispensable. C'est en particulier sur cette analyse que s'est concentrée la présente étude.

## 1. CONTEXTE DE L'ÉTUDE

### 1.1. UN CONTEXTE FAVORABLE À L'INSTALLATION EN CIRCUITS COURTS

L'agriculture française continue de vivre une profonde restructuration, entamée depuis maintenant plusieurs décennies (Loi d'Orientation Agricole de 1960-1962), et qui n'est pas sans impacts socio-économiques pour ce secteur d'activités : diminution importante du nombre d'agriculteurs, départs à la retraite imminents, installations en forte diminution, taux de suicide parmi les plus élevés, appauvrissement des ménages agricoles, pressions foncières de plus en plus marquées, variabilité importante des prix des denrées alimentaires sur le marché mondial qui rend les revenus agricoles vulnérables et incertains, dépendance forte aux aides européennes dans certaines productions (élevages, grandes cultures), installations mobilisant des capitaux de plus en plus importants, politique européenne versatile dont les perspectives sont difficilement prévisibles à l'échéance 2013...

Dans ce contexte, l'intérêt pour les circuits courts est double. Ces derniers peuvent en effet être une réponse à la fois à la fragilité du monde agricole, et aux nouvelles attentes des consommateurs comme le reconnaît le MAAP<sup>4</sup> dans son plan d'action pour le développement des circuits courts. Sur le plan écologique, l'intérêt des CC par rapport aux

<sup>3</sup> <http://www.civam-bretagne.org/>

<sup>4</sup> MAAP, 2009, Rapport du groupe de travail « circuits courts de commercialisation », 21 p.

MAAP, 2009, Renforcer le lien entre producteurs et consommateurs, plan d'action pour développer les circuits courts, 4p.



autres circuits semble dépendre de nombreux paramètres (échelles et mode de transformation et de transport des produits, saisonnalité...), comme le montrent les travaux de Schlich et al. (2006)<sup>5</sup>. Les effets des pratiques des agriculteurs en CC en comparaison de celles des agriculteurs en circuits longs ne sont pas précisés à l'heure actuelle. Néanmoins, selon Redlingshöfer (2008), « on constate sur le terrain que les producteurs en circuits courts [...] choisissent des pratiques intéressantes sur le plan de l'environnement ». Par ailleurs, les CC permettent la réalisation d'économies sur certains segments de la chaîne de coûts (transport, transaction pour le commerce sur Internet), et ne justifient pas d'intervention publique compensatrice sur le prix d'achat au producteur, et trouvent ainsi leur légitimité au regard de la société. Ainsi, associés à une demande croissante en produits locaux (entre 500 et 700 AMAP ont été créées entre 2001 et 2007), les CC, fortement développés dans les années 70 mais jusqu'à présents marginalisés, semblent ainsi ouvrir aux populations agricoles de nouvelles opportunités d'innovation, de créativité et donc d'épanouissement.

Sur le plan structurel, 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). Cessot (2006)<sup>6</sup> note qu'entre 1993 et 2003, les installations hors cadre familial (HCF) sont passées de 15 % des installations globales à 31 % et précise que « malgré certaines difficultés financières qui existent chez presque la moitié des HCF au cours des 5 premières années, 9 HCF sur 10 sont encore présents après 10 ans d'activité ». Par ailleurs, des projets différents de ceux observés jusque là apparaissent, cherchant davantage de valeur ajoutée (plus d'un quart des HCF font ainsi de la vente directe (Lefebvre, 2004)<sup>7</sup>). En outre, ces installations se font majoritairement sans les aides à l'installation. Ainsi, aujourd'hui, plus de 50% des installations agricoles chez les moins de 40 ans ont lieu sans la sollicitation des aides nationales à l'installation (Cessot, 2006). Une étude de l'Agence de Services et de Paiement, réalisée en 2006, met en lumière que 60% des agriculteurs interrogés qui se sont installés sans la dotation aux jeunes agriculteurs (DJA) auraient souhaité recevoir les aides de l'Etat proposées lors de l'installation. Cette étude montre également que parmi ces « installés sans les aides » 30% d'agriculteurs pratiquent de la vente directe contre seulement 16,3 % au niveau national<sup>8</sup>.

Dès lors, il apparaît pertinent de s'interroger sur les conditions d'installation des porteurs de projets en circuits courts de commercialisation, problématique à laquelle le MAAP tente par ailleurs de répondre. Il a ainsi engagé en 2007 la réforme du parcours à l'installation, constatant que de plus en plus de candidats s'installaient sans bénéficier de ce dispositif. Cette réforme traduit une certaine volonté d'adaptation à la pluralité croissante des porteurs de projets, par des parcours ciblés. Il a également affirmé sa volonté de se pencher sur la question des CC via un groupe de travail concerté réunissant de nombreux acteurs, issus d'horizons différents (syndicats d'exploitants, organismes de développement, organismes de recherche et d'enseignement, groupements et unions de consommateurs, Fédération des PNR...). Ce travail a notamment permis de recenser les principaux leviers à exploiter pour permettre le développement des circuits courts.

<sup>5</sup> Schlich E. et al, 2006, **La consommation d'énergie finale de différents produits alimentaires : un essai de comparaison**, *Le courrier de l'environnement*, n°53

<sup>6</sup> Cessot, I., 2006, **L'installation agricole réalisée avant 40 ans, sans DJA, ni prêts bonifiés**, Mémoire de fin d'étude d'ingénieur agronome (CNASEA), TERPPA, Montpellier SupAgro, p147.

<sup>7</sup> Lefebvre, F., Quenel, M., 2004, **Le devenir des agriculteurs installés hors du cadre familial, le renouvellement des générations agricoles assuré par des citoyens ?**, 13p.

<sup>8</sup> Enquête Structure 2005



## 1.2. PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE

### 1.2.1. Enjeux pour les PNR

#### 1.2.1.1. Enjeux pour le réseau PNR

Les missions des syndicats mixtes des Parcs naturels régionaux se situent à l'interface entre aménagement du territoire, développement économique et expérimentation<sup>9</sup>. Intégrant fortement les enjeux du développement durable, les Parcs peuvent se placer comme des acteurs-clefs dans le développement des activités créatrices d'une valeur ajoutée à la fois économique, sociale et environnementale sur les territoires.

Les 46 Parcs naturels régionaux, répartis sur plus de 13% du territoire national, comptent 72 000 exploitations agricoles soit presque 20% des exploitations présentes sur le territoire français. Plus d'un tiers des entreprises des Parcs sont des exploitations agricoles. Aussi, l'activité agricole conditionne pour beaucoup la vie économique et sociale des territoires des Parcs. Elle agit également directement sur les caractéristiques de leurs paysages et influence fortement sur leur image auprès du grand public. Le maintien et le développement de l'agriculture sont par conséquent des enjeux importants pour les Parcs naturels régionaux, qui par définition sont « *des territoires à l'équilibre fragile, au patrimoine naturel et culturel, riche et menacé, faisant l'objet d'un projet de développement fondé sur la préservation et la valorisation du patrimoine* »<sup>10</sup>. C'est pourquoi les syndicats mixtes des Parcs s'intéressent à la question de **l'installation agricole**.

Opérant pour un **développement durable** des territoires, les syndicats mixtes des PNR, ne souhaitent pas développer n'importe quel type d'agriculture sur leur territoire. Ils prônent « *une agriculture créatrice de richesses économiques et sociales et écologiquement pionnière* »<sup>11</sup>. Les **circuits courts**, bien qu'ils ne soient pas à considérer comme exclusifs, semblent être une solution intéressante à développer. Ils peuvent permettre d'atteindre un des objectifs récurrents des chartes de Parcs et de leur projet de territoire : maintenir l'activité agricole.

Enfin, la représentativité des collectivités au sein des syndicats mixtes, l'obligation de conformité des actions des communautés de communes des communes avec la Charte, les financements dont ils peuvent disposer (projets Leader), ainsi que la force de communication qu'ils représentent ou encore 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 de l'installation en circuits courts**.

#### 1.2.1.2. Caractéristiques enjeux spécifiques de l'ICC pour les 5 parcs étudiés

Les cinq parcs naturels régionaux sur lesquels l'étude a été conduite représentent une diversité de spécificités topographiques, géographiques, historiques, culturelles, économiques... et, de fait, agricoles (cf. annexe 4). Ainsi, les circuits courts sont plus ou moins développés et organisés en fonction des territoires, chacun des PNR possédant par ailleurs des atouts qui pourraient stimuler leur développement. En fonction des contextes territoriaux particuliers, les enjeux de l'installation en circuits courts varient d'un PNR à l'autre.

<sup>9</sup> Article L331-1 du Code de l'environnement

<sup>10</sup> Décret n° 94-765 du 01/09/1994

<sup>11</sup> FPNRF, 2005, **L'agriculture durable au cœur des Parcs naturels régionaux**, 11p.

### Le Parc naturel régional du Luberon

Le Parc naturel régional du Luberon est un des PNR les plus peuplés. Il est proche des bassins de consommation relativement aisés d'Aix-en-Provence et de Marseille. C'est un territoire très attractif (la population du parc a augmenté de 40% depuis sa création en 1977). Un des principaux facteurs de développement économique est le tourisme. Aussi, le premier enjeu de l'ICC est de répondre à la demande actuelle du consommateur (population locale ou touristique) qui souhaite de plus en plus s'approvisionner en produits locaux.



L'agriculture, très diversifiée, est reconnue pour sa qualité : les signes d'identification de la qualité et de l'origine sont très présents sur le territoire (9 AOC et 3 IGP), et le parc valorise 3 produits typiques du Luberon par le biais de la Marque Parc. Outre les produits sous Marque Parc, nombreuses sont les productions du territoire qui sont commercialisées en circuits courts, que ce soit sous forme collective ou individuelle. Néanmoins, la demande actuelle n'est pas



satisfaite.

En raison de la forte concurrence qui existe sur les terrains agricoles entre agriculture, urbanisation croissante et activités de loisirs, le foncier est devenu une ressource rare et extrêmement chère pour les agriculteurs, ce qui met en péril l'activité agricole. Les circuits courts, rentables sur de petites surfaces, permettent ainsi le maintien de l'agriculture, indispensable à la conservation des paysages qui fondent l'attractivité du Luberon.



Photos : PNR Luberon

### Le Parc naturel régional des Volcans d'Auvergne



Le Parc naturel régional des Volcans d'Auvergne est le parc le plus étendu de France métropolitaine. C'est un territoire rural, peu peuplé et menacé par la désertification sur certaines zones, plus marquée sur la partie cantalienne que sur la partie puydômoise, cette dernière bénéficiant de l'influence de Clermont-Ferrand. L'agriculture, indispensable pour maintenir les paysages identitaires du parc, et qui participe de manière importante à la vie économique du territoire (12% des actifs, et plus de 35% sur certaines grandes régions naturelles), est particulièrement menacée par la diminution et le

vieillesse de la population agricole. Par conséquent, les premiers enjeux des ICC sont liés au renouvellement des populations agricoles et au maintien de paysages ouverts.

Hormis quelques productions de niche, l'agriculture est très spécialisée en élevage bovin (lait et allaitant), avec commercialisation en circuits longs. C'est une activité agricole très peu rémunérée, et ce malgré la présence de 5 AOC fromagères (il est important de noter la dynamique liée à l'AOC



Saint-Nectaire fermier). Fortement dépendante des cours mondiaux, cette agriculture est actuellement fragilisée par la crise laitière. Ainsi, les circuits courts, par la transformation et la vente locale, permettent de créer et maintenir la valeur ajoutée de ces productions de qualité sur le territoire tout en renforçant l'autonomie des exploitations agricoles.

Aujourd'hui, ces circuits courts sont encore marginaux sur le territoire, l'organisation actuelle en circuits longs et l'éloignement des bassins de consommation ne favorisant pas leur développement. Néanmoins, une centaine d'agriculteurs sont déjà engagés dans une dynamique de valorisation en circuits courts via divers réseaux, et le parc valorise 8 productions identitaires du territoire sous Marque Parc.

Photos : M. Dieudonné – PNR Volcans d'Auvergne

### Synthèse de l'étude

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

### Le Parc naturel régional du Perche

Le Parc naturel régional du Perche est un territoire rural, peu densément peuplé, de plaines et de collines où domine la polyculture élevage sur des exploitations agricoles de taille importante. Ce type d'agriculture, qui a façonné les paysages typiques percherons se voit menacé depuis quelques décennies par la régression de l'élevage laitier au profit de l'élevage allaitant et des grandes cultures, ce qui s'est traduit par le retournement



des prairies et l'arrachage des haies. Par conséquent, un des enjeux des ICC est de maintenir les paysages identitaires du territoire.

La population locale a très peu l'habitude de consommer des produits en circuits courts, ces derniers étant historiquement peu présents sur le territoire (exceptés les marchés), même s'ils commencent à se développer (AMAP, Marque Parc...). Ces nouvelles formes de commercialisation trouvent pour le moment des

débouchés essentiellement chez les consommateurs franciliens, très demandeurs. Il existe néanmoins de réelles opportunités de développement des circuits courts, du fait d'une agriculture dynamique (diversité des productions et jeune âge des agriculteurs) et qui ne subit pas de réelles pressions liées à l'urbanisation contrairement à de nombreux autres territoires. Ainsi, l'ICC devra être liée à une prise de conscience, par les Percherons, de l'intérêt de consommer local.



Photos : PNR Perche

### Le Parc naturel régional des Ballons des Vosges



Le Parc naturel régional des Ballons des Vosges s'étend sur un territoire assez vaste de moyenne montagne et de piémonts, doté de deux patrimoines naturels et paysagers d'exception que sont les Hautes Vosges et le Plateau des Mille Etangs. L'agriculture s'articule autour de l'élevage, de la viticulture, et de la culture de vergers haute tige.

Les circuits courts, qui se sont développés sur de petites exploitations, notamment autour du Munster AOC,



concernent 20% des exploitations (hors viticulture, non étudiée dans la présente étude) et passent surtout par la vente directe à la ferme. Ils sont à



destination à la fois des locaux et des nombreux touristes. La Marque Parc concerne deux productions.

Le développement des circuits courts est pour le territoire une opportunité à ne pas manquer dans la mesure où ces derniers semblent être la seule manière de faire perdurer l'activité agricole et donc d'entretenir les paysages identitaires du parc (chaumes, landes, prairies et leurs lisières, vergers haute tige).

Photos : PNR Ballons des Vosges

### Le Parc naturel régional de la Haute Vallée de Chevreuse



Le Parc naturel régional de la Haute Vallée de Chevreuse s'étend sur un petit territoire au sud-ouest de Paris. Les productions agricoles sont essentiellement orientées vers les grandes cultures, même si l'élevage a mieux résisté sur le territoire que dans d'autres secteurs franciliens. Sur la thématique des circuits courts, le Parc a principalement mis en place les actions suivantes : la Marque Parc, qui concerne quatre productions, les aides financières à la réalisation de clôtures, à l'intégration des bâtiments agricoles et à l'acquisition de matériels

agricoles et pour épandage (fumier, compost).

La caractéristique essentielle du parc est sa situation périurbaine et les débouchés potentiels que cette situation peut générer. En effet, avec une densité de population très élevée et une surreprésentation des catégories



socioprofessionnelles de cadres et de chefs d'entreprises par rapport à la moyenne régionale, le territoire offre un important bassin de consommation à pouvoir d'achat élevé qui peut constituer de sérieux débouchés pour les producteurs en circuits courts. Pourtant, l'agriculture du territoire correspond à un modèle non adapté aux circuits courts : grandes cultures qui nécessitent plusieurs intermédiaires.



Photos :

G. Dalla Santa (paysage)

M. Thioux - PNR Ballons des Vosges (produits)

## 1.2.2. Description de l'étude et méthodologie

### 1.2.2.1. Une étude nationale et une méthodologie commune

L'objectif final de l'étude était de proposer aux syndicats mixtes de Parcs des actions innovantes (existantes ou à inventer) favorisant le développement des installations en circuits courts sur leurs territoires. Pour répondre à cet objectif, cette étude, coordonnée au niveau national par un comité de pilotage pluridisciplinaire (cf. annexe 3) a été réalisée en trois étapes :

- Description des circuits courts et tendances d'installation sur les 5 parcs.
- **Analyse des facteurs limitant et favorisant ce type de projet.** Pour réaliser cette analyse, la FPNRF a fait appel à 3 étudiants ingénieurs agronomes, en stage de fin d'études.
- Recensement d'outils innovants déjà expérimentés ou à inventer qui favoriseraient le développement de ces circuits, initié par les conclusions des stages<sup>12</sup>.

Une méthodologie commune et un cadre d'analyse commun aux 5 parcs et aux 3 stagiaires ont été définis par le comité de pilotage, afin que les résultats puissent être comparables et complémentaires. En raison du temps qu'il était imparti, l'étude s'est concentrée sur l'installation des agriculteurs vendant leurs productions en circuits courts depuis moins de 5 ans. Afin de répondre aux trois objectifs fixés, trois types de ressources ont été mobilisés : une base de données bibliographique dans un premier temps, puis des acteurs institutionnels et des agriculteurs, qui ont été enquêtés dans un second temps.

<sup>12</sup> Ce travail, bien que ne faisant pas initialement partie de la mission confiée aux stagiaires, a néanmoins été réalisé par ces derniers. La présente synthèse présente quelques exemples d'outils à développer et de pistes d'actions. **Pour accéder à l'intégralité de ces propositions, se référer aux 3 rapports de stage.**



### 1.2.2.2. *Problématique de la mission et traitement des données*

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**, la Fédération des Parcs, en partenariat avec les Parcs naturels régionaux, a souhaité proposer des pistes de réflexion et des actions à expérimenter sur les PNR, pour favoriser ces installations en circuits courts. La présente étude avait pour objectifs de mieux cerner les facteurs favorisant et les freins à ces installations et d'initier la réflexion sur des propositions d'aménagements de dispositifs existants et sur des pistes d'innovations pour l'installation en circuits courts. Elle a posé les interrogations suivantes :

#### OBJECTIF 1

**Quels sont les facteurs limitant et les facteurs favorisant les projets d'installation agricole en circuits courts dans les Parcs naturels régionaux ?**

Du fait de la diversité des facteurs évoqués par l'ensemble des personnes enquêtées, les principaux paramètres dont dépendant la réussite d'une ICC ont été regroupés en 4 grands thèmes (accompagnement, structuration des filières, accès au financement et accès au foncier). Les problèmes soulevés par chacun de ces thèmes ont été analysés, et des pistes de réflexions, d'actions et d'outils à déployer pour y faire face ont été proposés. L'étude rend également compte des spécificités locales, certains facteurs relevant du niveau national, d'autres du niveau local.

#### OBJECTIF 2

**Les dispositifs d'appui à l'installation existant sont-ils adaptés aux porteurs de projets en circuits courts ?**

Il s'agissait d'une part d'analyser dans quelle mesure les dispositifs d'appui aux porteurs de projet à l'ICC permettent de contourner les facteurs limitants ou à l'inverse de saisir les opportunités créées par les facteurs favorisant identifiés, d'autre part d'évaluer les limites de ces dispositifs d'appui.

#### OBJECTIF 3

**Quelles stratégies les candidats à l'ICC adoptent-ils lors de leur installation ?**

Dans la mesure où il existe une diversité et une spécificité des porteurs de projets en circuits courts, des typologies des porteurs de projets ont été établies à partir du discours-type, des principales motivations, de l'expérience, des moyens mobilisés, des principales difficultés de chacun des agriculteurs enquêtés.

Le croisement des types de porteurs de projet et des facteurs limitant et favorisant l'ICC permet de rendre compte d'une part, et s'il y a lieu, de la spécificité de certains facteurs à tel type de candidat, d'autre part des stratégies adoptées par chaque type de porteur de projet en réponse à ces facteurs (tableau en annexe 6).



## 2. PRINCIPAUX RÉSULTATS DE L'ÉTUDE

Le travail d'enquête sur ces 5 PNR a révélé que les paramètres de réussite (ou d'échec) d'une ICC sont en grande partie liés à la personnalité du porteur de projet, son vécu, ainsi que son environnement proche (amis, famille) et large (attractivité du territoire).

Outre le profil du porteur de projet, les facteurs limitant ou favorisant l'ICC identifiés au cours de cette étude sont de deux natures : les limites « structurelles », et les limites liées aux mesures d'accompagnement qui ne sont pas toujours adaptées aux difficultés ressenties par les porteurs de projets. L'annexe 5 répertorie les divers facteurs limitant et favorisant l'ICC tout au long du parcours d'installation.

### 2.1. PROFIL, DIFFICULTÉS ET STRATÉGIES DES PORTEURS DE PROJET

Quatre types de porteurs de projet ont été identifiés. La typologie qui suit présente des modèles abstraits, des caricatures appelées idéaux-type. Bien qu'il soit possible d'identifier les porteurs de projets à un idéal-type, ces derniers se situent généralement à l'interface entre 2, voire 3 types.

#### LES ALTERNATIFS MILITANTS PROJET DE VIE, TRAVAIL EN RÉSEAU, SOLIDARITÉ, AMAP

Les alternatifs militants recherchent du sens par l'exercice de leur métier d'agriculteur. Ils expriment des enjeux environnementaux et sociaux au-delà des enjeux économiques. Ils se sont souvent engagés par militantisme et accordent une grande importance au collectif. Leurs principales difficultés proviennent du manque de références technico-économiques en pratique alternative, ainsi que du manque (souvent volontaire de la part du porteur de projet) de soutien des structures d'accompagnement conventionnelles, telles que la chambre d'agriculture, ce qui heurte les financeurs et la SAFER pour l'octroi de prêts et de foncier.

#### LES ENTREPRENEURS OPPORTUNISTES GESTIONNAIRE, CADRE FAMILIAL, MOBILISATION DES DISPOSITIFS, DIVERSIFICATION

Les entrepreneurs opportunistes recherchent davantage une rentabilité économique. Ils ont une logique marchande et considèrent la commercialisation en circuits courts principalement comme une opportunité à saisir. Ils sont bien souvent issus du milieu agricole. Leur principale difficulté réside dans l'accès au foncier, cher et peu disponible.

#### LES PASSIONNÉS INDÉPENDANTS AUTONOMIE, COMPÉTENCE, AUTO-CONSTRUCTION, VENTE DIRECTE

Les passionnés indépendants, par leur métier, assouvissent leur passion, c'est-à-dire la réalisation de leur produit. Ils exercent leur métier de la manière la plus autonome possible. Leurs principales difficultés, outre l'accès au foncier, sont liées au fort besoin en financement pour l'investissement dans leur atelier de production et de transformation. Par ailleurs, ils manquent de temps, de technique et parfois de goût pour la commercialisation, ce qui peut engendrer des problèmes de trésorerie.



**LES INNOVANTS ADAPTABLES**  
**QUALITÉ DE VIE, NÉO-RURAUX, AUTOFINANCEMENT, INNOVATION**

Les innovants adaptables exercent ce métier en premier lieu pour la qualité de vie. Ils sont généralement non issus du milieu agricole et ont déjà une expérience professionnelle autre. Ils accordent une grande importance à la commercialisation qui leur permet de s'épanouir (contact, valorisation de leur activité...). Leurs atouts majeurs sont liés à la qualité et surtout à l'originalité de leurs produits (produits de niche, gammes diversifiées...). Cette singularité de leur produit est souvent un obstacle à l'octroi de prêts ou de foncier. En outre, l'absence fréquente de la capacité professionnelle agricole requise pour l'obtention de la DJA les empêche d'y avoir droit. Enfin, la principale difficulté de ces porteurs de projet est principalement liée à leur intégration par la population locale (agriculteurs et voisinage), qui ne voit pas toujours avec plaisir leur installation sur la commune.

**BILAN**

	<b>Alternatif militant</b>	<b>Entrepreneur opportuniste</b>	<b>Passionné indépendant</b>	<b>Innovant adaptable</b>
<b>DISCOURS</b>	Critiques vis-à-vis de la politique agricole majoritaire	Nécessité d'une agriculture multiple Situation concurrentielle	Peu d'allusions aux enjeux de l'ICC	Qualité de « nouvelle » vie très appréciée Vision entière du métier
<b>EXPERIENCE</b>	Emploi sur d'autres EA et dans d'autres secteurs	Expérience familiale solide Bon niveau de formation	Expérience « technique » précieuse	Expérience professionnelle riche (responsabilités)
<b>MOTIVATIONS</b>	Recherche de « sens » dans leur vie professionnelle	Maîtrise du prix de vente de leurs produits	Caractère unique de leur produit	Qualité de vie Diversité (produire, transformer <u>et</u> vendre)
<b>MOYENS</b>	Recours aux DJA et aux circuits SAFER Travail collectif	Recours aux DJA Structure familiale « solide » Salariat	Autonomie maximale : Autofinancement Auto-construction Bouche-à-oreille	Autofinancement par défaut Ouverture forte aux autres
<b>ATOUS</b>	Recours aux réseaux collectifs	Maîtrise de la logique de marché	Compétences en production, qualité du produit	Originalité du produit Maturité du projet
<b>DIFFICULTES</b>	Manque de références TE d'accompagnement → Problèmes pour l'octroi de prêts et de foncier	Accès au foncier	Fort besoin en financements Manque de temps, technique et goût pour la commercialisation	Accès aux prêts et au foncier Quasi-impossibilité de DJA Intégration par la population locale



	Alternatif militant	Entrepreneur opportuniste	Passionné indépendant	Innovant adaptable
STRATEGIE	Recherche d'une autonomie acquise collectivement	Basée sur une logique de marché	Stratégie d'autonomie	Stratégie basée sur l'activité de commercialisation

**Cette typologie peut être très utile pour les accompagnateurs des candidats à l'ICC** qui doivent adapter leur discours et les outils d'accompagnement qu'ils proposent aux différents types de porteurs de projet. Chaque porteur de projet à l'ICC, quelles que soient ses motivations, sa trajectoire et sa stratégie, concourt au développement des territoires. En effet, les militants créent des projets collectifs, les entrepreneurs gèrent la filière et la crédibilisent, les passionnés peaufinent le produit et la technique et les innovants expérimentent de nouveaux produits et de nouveaux marchés. Tous permettent la préservation de l'activité agricole et le renouvellement des populations agricoles, qui sont des enjeux forts dans les PNR.

## 2.2. L'ACCOMPAGNEMENT DES PORTEURS DE PROJET

L'accompagnement d'un candidat à l'installation répond à trois grands types de besoins :

- **L'acquisition de compétences** : elle est d'autant plus importante qu'une ICC nécessite d'acquérir trois types de savoir-faire : la production, la transformation et la commercialisation. Ce besoin est encore plus grand pour les HCF, qui ne proviennent pas du milieu agricole
- **Le conseil en matière de réglementation** notamment sanitaire. Cette connaissance est primordiale pour les porteurs de projet à l'ICC qui transforment et commercialisent des produits alimentaires frais, pour lequel le cadre réglementaire est extrêmement contraignant.
- **L'élaboration d'un projet clair et structuré**, ce qui en garantit la viabilité.

### 2.2.1. Dispositifs existants

#### 2.2.1.1. L'acquisition de compétences

Pour acquérir des connaissances, deux types principaux de formation existent :

- Formations scolaires en lycées agricoles
- Formations longues continues diplômantes pour adultes dispensées par les Centres de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole (CFPPA) ou de formations continues de courte durée organisées par diverses structures d'accompagnement ou de syndicats agricoles et destinées uniquement aux cotisants MSA

Néanmoins, il manque des formations spécialisées dans les productions atypiques, ou encore dans les pratiques alternatives, mais également en matière de **transformation, de commercialisation et de gestion**. Pour les institutionnels rencontrés, il faudrait qu'il y ait plus de candidats et que ces derniers soient moins dispersés sur le territoire national pour pouvoir ouvrir plus de formations.

Par ailleurs, les formations qui existent ne sont pas toujours adaptées car trop éloignées du lieu d'activité des porteurs de projet à l'ICC, ou trop longues au regard de leur disponibilité ou de leur possibilité financière.



Enfin, l'absence de **couverture financière et sociale** lors des formations peut dissuader les porteurs de projet non éligibles aux aides à la formation de suivre cette étape de l'installation. Ainsi, les fonds VIVEA qui aident au financement des formations continues ne s'adressent qu'aux candidats bénéficiant du statut d'agriculteur et exploitant au moins ½ SMI.

En outre, il existe également des formations permettant d'acquérir de l'expérience professionnelle, à savoir les stages et le parrainage (financé en partie grâce au PIDIL). Néanmoins, d'après certains producteurs enquêtés, il est parfois difficile, pour les candidats à l'ICC, d'identifier les producteurs déjà en place avec des systèmes de production alternatifs, et plus généralement de trouver des agriculteurs installés intéressés pour accueillir un jeune en stage. Notons à l'inverse que les structures d'accompagnement rencontrées soulignent le refus de certains porteurs de projet et agriculteurs déjà en place de suivre des formations.

### **2.2.1.2. Le conseil en matière de réglementation**

En matière de réglementation, notamment sanitaire, les porteurs de projet peuvent faire appel à la Direction des Services Vétérinaires (DSV), à la Chambre d'Agriculture et à la Maison de l'Élevage. Néanmoins, malgré l'existence de ces services, les agriculteurs enquêtés ont rencontré de grandes difficultés lors de leur processus d'ICC. Ils ont ainsi noté le manque de communication entre les divers services déconcentrés de l'Etat ainsi qu'un manque de conseils concrets et réalisables, ce qui peut entraîner des contradictions dans les conseils émis. En outre, l'interprétation des règlements peut être très variable d'un département à l'autre et entre agents d'un même service, ce qui conduit à de grandes inégalités. Ces difficultés peuvent être mises en relation avec le flou juridique qui persiste en matière de transformation des aliments. En effet, les règlements fondateurs<sup>13</sup> n'étant pas suffisamment précis notamment lorsqu'il s'agit de définir la notion de souplesse pour les « petites entreprises » tenues désormais à une obligation de résultats et non plus de moyens, il appartient à chaque DSV et à chaque agent d'en interpréter la mise en application. Un exemple d'inégalité concerne l'AOC Munster, pour laquelle les moules en bois sont acceptés en Alsace et refusés dans les Vosges.

### **2.2.1.3. Besoin d'élaborer un projet clair et structuré**

Élaborer un projet clair et structuré garantit la faisabilité et la viabilité d'un projet d'installation et permet de réunir les meilleures conditions pour accéder au foncier, aux prêts et aux subventions. Ce besoin est accentué pour les porteurs de projets en ICC, et plus encore lorsqu'il s'agit d'HCF extérieurs et/ou de productions atypiques.

Un Point Info Installation, géré par le syndicat des Jeunes Agriculteurs et en relation avec divers organismes d'accompagnement et de conseil (Chambres d'Agriculture, ADASEA...), est présent dans tous les départements. Il accueille gratuitement les candidats et les guide dans leurs démarches. Cette structure, par manque de temps, ne peut néanmoins pas assurer un suivi personnalisé des candidats s'inscrivant dans le Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP). Ce dernier, issu de la modification du parcours à l'installation de juillet 2009, permet au candidat d'acquérir des compétences grâce au financement de stages et de formations spécifiques et d'élaborer un Plan de Développement Economique, obligatoire pour l'obtention de la DJA. Ce parcours est néanmoins soumis à certaines conditions d'accès : le candidat doit avoir moins de 40 ans et bénéficier de la capacité professionnelle agricole ou posséder l'expérience pouvant justifier une validation des acquis alors même

<sup>13</sup> CE 178/2002, CE 852/2004, CE 853/2004



qu'il fait « partie intégrante de la capacité professionnelle requise pour l'obtention des aides publiques à l'installation »<sup>14</sup>.

Aussi, les candidats qui ne remplissent pas les conditions d'accès au PPP, ont le sentiment de se heurter à une absence de suivi personnalisé tout au long de leur démarche d'installation ou de conversion bien qu'ils soient accueillis ponctuellement par les organismes d'accompagnement plus conventionnels. Quant aux institutionnels rencontrés, ils avouent manquer de temps et de conseillers en gestion spécialisés pour accompagner les candidats dans leur projet. Ils notent par ailleurs que la plupart des candidats à l'installation qu'ils reçoivent n'ont pas un projet clair, solide et bien structuré. Cette situation est accentuée par le manque de références technico-économiques pour certaines productions, ce qui empêche les conseillers d'évaluer dans les meilleures conditions la faisabilité économique des projets. Pour répondre à cette problématique, divers organismes tentent de recenser ce type de données. Le CERD a ainsi récolté de nombreuses références technico-économiques pour beaucoup de productions et activités de diversification mais à ce jour, ces données demeurent peu connues et mobilisées par les institutions et par les candidats.

Néanmoins, depuis la réalisation de la présente étude, le MAAP a commandité à l'INRA une étude sur les références technico-économiques en circuits courts. Cette étude, qui s'achèvera fin 2010, porte sur 2 productions (fruits & légumes et bovins lait) et 5 régions. En outre, la Chambre Régionale d'Agriculture de Bourgogne est lauréate de l'appel à projet CASDAR 2010, pour l'« *Elaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, sociale et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation* »<sup>15</sup>.

### 2.2.2. Émergence de nouveaux dispositifs

Pour faire face aux difficultés ressenties par les porteurs de projets, des institutions « non conventionnelles » commencent à proposer de nouveaux programmes intégrés d'accompagnement. Ainsi, les ADEAR (Association pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural) interviennent sur les PNR du Luberon, des Volcans d'Auvergne, du Perche et des Ballons des Vosges. Le CREFAD, en Auvergne, propose également un accompagnement des candidats à l'installation. Vosges Développement, entité du Conseil Général des Vosges, accompagne des porteurs de projets particuliers sur des petites structures en circuits courts (PPAM, petits fruits, apiculture...). En Île-de-France, le GAB propose un réseau de parrainage pour candidats à l'installation en maraîchage AB avec le financement d'un CDD d'un an chez un maraîcher. Il propose également une formation courte « de l'idée au projet » pour encourager les candidats à l'ICC à formaliser leur projet le plus en amont possible. Le réseau AMAP d'Île-de-France a lancé l'expérimentation d'une couveuse d'activité : « Les Champs des Possibles », qui permet de « mettre à l'essai » les candidats à l'ICC grâce à une exploitation composée de petites parcelles de différents ateliers.

Notons également que les structures conventionnelles cherchent de plus en plus à s'adapter à la diversité des porteurs de projets et de leurs attentes (réforme du parcours à l'installation, service diversification des chambres d'agricultures, élaboration de guides de bonnes pratiques sanitaires etc.). Par exemple, un nouvel accompagnement à l'installation a été mis en place en Île-de-France Ouest depuis juillet 2009. Il a pour ambition de proposer aux candidats à l'installation la mise en œuvre d'actions « personnalisées » en fonction de leur profil et de leur projet. C'est le Point Info Installation qui a été labellisé pour trois ans par la Commission Départementale d'Installation pour être la « porte d'entrée » de tous les candidats, éligibles ou non aux aides à l'installation.

<sup>14</sup> Circulaire DGER/SDPOFE/C2009-2002 DGPAAT/SDEA/C2009-3004, 23 janvier 2009

<sup>15</sup> Arrêté du 9 juillet 2010 portant désignation des lauréats de l'appel à projets de développement agricole et rural d'innovation et de partenariat pour l'année 2010.

### 2.2.3. Propositions d'action relatives à l'accompagnement des porteurs de projet<sup>16</sup>

	Actions	Outils	Exemples et références
Acquisition de compétences	Rendre plus accessibles les formations aux porteurs de projet	Formation par correspondance	CNED, CNPR (Puy de Dôme) CNEAC, CERCA (Angers)
		Formations courtes « flashes »	
		VAE	
	Proposer des formations plus attractives pour les porteurs de projet	Formations dispensées par des agriculteurs	Proposé par CA 63
		Formations/découvertes sous forme ludique	Théâtre forum dans le PNR des Volcans d'Auvergne
	Favoriser l'acquisition de compétences par l'expérience	Stage	Financement et cadre légal donné par le PIDIL, le PPP...
		Parrainage	
		Ferme communale/couveuse	SAS GrAINES
		Wwoofing	
		Référentiels d'agriculteurs intéressés	Réseau tuteur mis en place par l'ADEAR 84
Sensibilisation des agriculteurs			
Sensibilisation des élus	Plan d'Action Caprin pour développer la filière AOC Banon, avec un axe de sensibilisation des élus		
Réglementation	Améliorer le conseil en matière de réglementation sanitaire	Recensement des réglementations	Site Internet prévu par l'axe 1 du Plan Barnier
		Recensement des guides de bonnes pratiques	Pourrait être mis à disposition sur le site du Plan Barnier
	Harmoniser les critères de contrôle des services de l'Etat	Mise en place d'un référentiel commun pour les contrôles	En cours de réflexion au sein du MAAP
		Mise en place d'un service responsable en cas de flous juridiques	
Élaboration d'un projet clair et structuré	Améliorer l'accès aux références technico-économiques	Élaborer des références TE	Un certain nombre déjà disponible au CERD (peu connu encore)
		Référentiels de conseillers	
		Partenariat CERD/structures d'accompagnement	Existe déjà avec la CA 63
	Améliorer la lisibilité des structures d'accompagnement et de leurs politiques	Recensement des structures, conventionnelles ou non proposant un accompagnement	À mettre à disposition au, PII, dans les maisons de parcs et sur les sites internet
		« Feuille de route » des démarches à l'installation	Stages « prép-install » pour les non bénéficiaires de la DJA organisé par les JA 84
	Améliorer les connaissances en CC des conseillers	Formation des conseillers	Le CERD propose des formations
		Existence de documents relatifs à l'accompagnement des projets d'ICC	Divers guides déjà élaborés par les AFIP, CIVAM...
	Améliorer la connaissance des outils favorisant l'ICC sur le territoire	Recenser l'existant sur le territoire en matière d'outils de transformation et commercialisation	Mise en ligne de toutes les foires et marchés sur le site de la CCI 63
	Améliorer l'accompagnement des projets d'ICC	Fiche « autodiagnostic » spécifique aux projets d'ICC	« Carnet de bord » pour les porteurs de projets réalisé par Fédération des ADEAR
		Introduire un prévisionnel « temps de travail » dans les PDE	
		Analyser les compétences en matière de gestion dans les PPP	AFOCG propose des formations pour tous les agriculteurs → si PPP prend en compte les capacités de gestion des candidats, moyen de les aider à financer ce type de formation
		Autoriser d'autres méthodes d'évaluation	Méthode IDEA qui permettrait d'étudier la durabilité des EA en CC

<sup>16</sup> Pour le détail des propositions, se référer au mémoire de stage portant sur les PNR du Luberon et des Volcans d'Auvergne (Caroline Carette)



### 2.3. L'ACCES AU FONCIER ET AU BÂTI

D'après certaines OPA, la problématique du foncier est à relativiser pour les CC puisque ces derniers induisent un besoin de surface agricole moins important. Parfois, la difficulté d'accès à la terre est même une des raisons énoncées par certains porteurs de projets pour expliquer leur installation en CC. Néanmoins, un certain nombre de facteurs sont à l'origine de la complexité de l'accès à la terre, pour les projets d'ICC en particulier.

#### 2.3.1. La cherté du foncier et du bâti

##### 2.3.1.1. Le foncier

La terre agricole est chère dans la plupart des territoires étudiés. A titre d'exemple, alors que la moyenne française est de 4580 €/ha, les prix peuvent atteindre 7500 €/ha dans le Luberon et 8500 €/ha en Plaine de Versailles. Dans le Cantal, une terre de pâture a le même prix qu'une terre de culture de qualité agronomique bien supérieure de la plaine de Limagne. Dans le Perche, les prix se situent autour de la moyenne nationale, mais restent très difficilement accessibles, à l'instar des autres territoires, pour les candidats HCF qui ne disposent pas de l'assise financière d'une structure familiale existante. Cette tendance aux prix élevés, particulièrement marquée dans les territoires fertiles ou prisés par l'urbanisation, s'explique beaucoup par la valorisation maximale du capital de l'exploitation (spéculation). La terre apparaît comme une priorité pour les cédants, notamment pour se garantir une bonne condition de retraite. En outre, il peut exister un décalage entre la valeur patrimoniale que le propriétaire attribue à son bien, et la valeur économique de ce dernier. Ces pratiques peuvent même rendre les terres difficilement accessibles pour les collectivités locales (qui peuvent les acquérir pour des porteurs de projets) voire pour la SAFER.

En réponse à ces problématiques, les politiques PIDIL, menées depuis 1996 au niveau national et déclinées au niveau régional, se focalisent sur les installations HCF et prévoient des aides incitatives destinées à faciliter l'installation. Par ailleurs, les Etablissements Publics Fonciers Régionaux (EPFR) sont amenés à acheter, gérer et céder des biens immobiliers à la demande des collectivités. Ils réalisent du portage foncier en fonction de divers axes d'interventions, tels que, à titre d'exemple « *la protection et la mise en valeur des espaces agricoles et des espaces naturels remarquables* » en région PACA.

##### 2.3.1.2. Le bâti

Le foncier bâti, notamment sur les territoires très prisés pour leurs fermes de caractère, est aussi affecté par la spéculation (phénomène très marqué dans les parcs du Perche, du Luberon et de Haute Vallée de Chevreuse). Selon la SAFER, entre 1997 et 2007, les maisons à la campagne ont triplé leur valeur sur le marché et le nombre de leurs transactions a augmenté de 50%. Ainsi, des terrains agricoles bâtis peuvent être vendus à un prix tel que ni les collectivités, ni la SAFER n'ont les moyens d'acquérir le bien, qui perd alors sa vocation agricole.

Pour remédier à ce problème, on peut citer la région PACA qui a créé le Fonds Régional d'Intervention Foncière Agricole destiné à accompagner intercommunalités, Pays et PNR dans leur volonté de maintien des espaces agricoles.

### 2.3.2. La difficulté d'accès à l'information concernant le foncier disponible

L'absence d'obligation de publicité concernant les transactions foncières ne permet pas toujours aux candidats à l'ICC de prendre connaissance des disponibilités de terrains mis en vente ou en location par des propriétaires privés. De nombreuses opérations foncières sur de petites surfaces se font en amont de la SAFER, directement entre acheteurs et vendeurs, le plus souvent par connaissances, en vue de conforter, voire d'agrandir, des structures existantes. Ainsi, la difficulté d'accès à l'information touche particulièrement les porteurs de projets non issus du milieu agricole.

Au titre de leur mission d'aménagement du territoire, les SAFER peuvent acquérir pour le compte d'un futur installé des terres agricoles libérées par un propriétaire. L'utilisation de cet outil reste néanmoins très limitée sur le terrain pour l'ICC, notamment en raison du délai trop court (2 mois, voir figure 1) de préemption dont disposent les candidats pour avoir connaissance de l'acte et engager la procédure via la SAFER. Cette dernière, afin de s'assurer de la conservation de la vocation agricole du terrain, exige en effet des garanties sur la pérennité du projet, lequel doit donc être préparé minutieusement en amont par le candidat, en particulier sur les plans économique et financier... ce qui est quasiment impossible dans un délai aussi court, et a fortiori en l'absence de références technico-économiques sur les circuits courts.

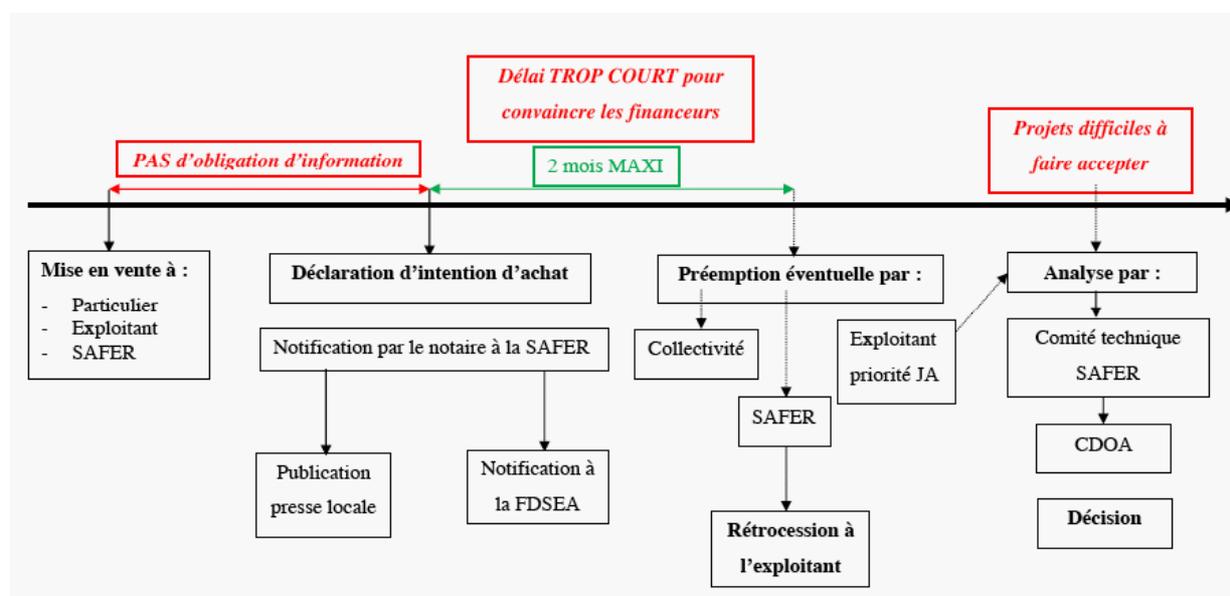


Figure 1 : Schéma explicatif de la mise en vente d'un bien foncier

Les communes et communautés de communes peuvent acquérir des terrains et les mettre à disposition des porteurs de projets. Ces initiatives restent cependant limitées en raison des prix des terrains (et parfois des priorités budgétaires). En Île-de-France, l'Agence des Espaces Verts (établissement public chargé de mettre en œuvre les politiques régionales) subventionne les communes pour qu'elles puissent acquérir des terrains agricoles qu'elles loueront par la suite. Elle dispose par ailleurs d'un partenariat avec la SAFER qui permet de disposer d'informations sur le marché foncier dans des périmètres définis et d'acquérir des biens via l'utilisation du droit de préemption de la SAFER. Les collectivités locales peuvent établir le même type de partenariat avec la SAFER en imposant leur propre cahier des charges.

Un outil intéressant mais trop peu utilisé et par conséquent peu efficace est le RDI (Répertoire Départemental à l'Installation), géré par les ADASEA, qui a pour but de mettre



en relation cédants et repreneurs. D'autres structures comme les GAB, les réseaux AMAP... peuvent également mettre en relation propriétaires et porteurs de projets via des listes tenues régulièrement à jour.

### **2.3.3. Un marché limité et peu adapté**

#### **2.3.3.1. La concurrence entre agrandissement et installation**

Il existe une réelle concurrence des porteurs de projets à l'ICC qui ont besoin de terres pour s'installer et acquérir le statut d'agriculteur (obligation pour cela d'exploiter 1/2 SMI) et les agriculteurs déjà installés qui souhaitent s'agrandir. Cette volonté d'agrandissement est due au contexte européen et national (incertitudes à l'horizon 2013, incitation à l'extensification de l'élevage par la PAC, augmentation continue de la productivité par actif en grandes cultures...), ainsi qu'à des contextes locaux particuliers (révision de l'AOC Saint-Nectaire obligeant désormais les producteurs à s'approvisionner en foin issu de la zone AOC ; politique de redistribution des quotas laitiers à l'échelle départementale dans les Vosges qui transfère les droits à produire vers les territoires de montagne ; dans les secteurs non remembrés, convoitise par les agriculteurs en place des parcelles libérées jouxtant les leurs pour conforter leur structure...)

D'après les agriculteurs rencontrés, la priorité de l'installation, traduite dans la loi sur le contrôle des structures ainsi que dans les statuts des SAFER, est un objectif rarement atteint, du fait de l'orientation politique et de l'influence des exploitants impliqués dans les SAFER et dans les CDOA. Les candidats à l'ICC, en particulier lorsqu'ils sont HCF, ne bénéficient pas dans les faits d'une légitimité dans les instances co-décisionnelles au même titre que leurs confrères souhaitent s'agrandir.

#### **2.3.3.2. La concurrence entre agriculture et autres activités**

De nombreuses terres perdent leur vocation agricole du fait de la concurrence avec d'autres activités comme les loisirs ou l'urbanisation. À titre d'exemple, les activités équestres connaissent depuis quelques années une ascension fulgurante sur le territoire du PNR de la Haute Vallée de Chevreuse (comme dans toute l'Île-de-France). Cette concurrence assez récente peut être mise en relation avec la meilleure valeur ajoutée dégagée par ces activités et leur nouveau statut agricole de 2008 qui leur permet de s'étendre sur les terrains agricoles en fermage. Quant à la concurrence avec l'urbanisation, elle est particulièrement marquée dans les territoires attractifs et/ou proches des grosses agglomérations. La tendance est très menaçante dans le Luberon et la Haute Vallée de Chevreuse ainsi que dans certaines zones des Ballons de Vosges. Le Perche et les Volcans d'Auvergne sont moins touchés par ce phénomène.

Plusieurs outils veillent au ralentissement du grignotage des terres agricoles par les espaces urbains : la SAFER, le dispositif Espaces Naturels Sensibles (ENS), les chartes des Parcs, les documents d'urbanisme. Ces derniers doivent être compatibles avec les chartes de Parc, qui doivent par conséquent être suffisamment précises pour avoir un réel impact sur les documents d'urbanisme. Un certain nombre d'outils peuvent en outre être sollicités par les collectivités via les documents d'urbanisme, tels que les PAEN, les ZAP... Ils sont néanmoins rarement utilisés par les élus, par peur de créer trop d'oppositions chez les propriétaires. Par ailleurs, les agriculteurs, premiers acteurs concernés par ces outils, sont rarement consultés lors de l'élaboration des documents d'urbanisme.



### **2.3.3.3. Inadéquation de l'offre et de la demande**

Dans certaines zones (vallée de la Durance, Vosges Saônoises, Haute Vallée de Chevreuse) le parcellaire est très morcelé, ce qui contraint les candidats à l'installation à s'adresser à de nombreux propriétaires, qui ne souhaitent pas toujours mettre des terrains à disposition. La lourdeur et la lenteur des démarches essouffent parfois les meilleures volontés. Les SAFER (ou même les collectivités) participent au remembrement parcellaire, mais elles n'ont pas toujours les moyens financiers de conserver des biens fonciers sur une durée suffisante pour qu'un domaine propice à une ICC se constitue à partir de plusieurs acquisitions. La SAFER PACA est néanmoins très active dans ce domaine, et contribue à créer des îlots pour l'installation dans la vallée de la Durance et éviter ainsi la cabanisation. Par ailleurs, sur les territoires de montagne ou de bas fonds, des propriétaires de parcelles mitoyennes peuvent se regrouper en Association Foncière Pastorale afin de mettre ensemble le parcellaire à disposition d'un exploitant.

Parfois, des structures mises en vente ne correspondent pas à des projets d'ICC : il s'agit d'exploitations de taille trop importante et/ou sous forme sociétaire, voire des exploitations vendues sans les bâtiments (que les propriétaires ont souhaité conserver) ce qui intéresse rarement les candidats à l'ICC. Parallèlement, les SAFER ne souhaitent pas démanteler ces exploitations dans la mesure où elles tentent justement de contrecarrer le morcellement. Certains candidats à l'ICC souhaiteraient alors pouvoir acheter des terres et en revendre une partie, mais l'achat revente de terres est interdit pendant cinq ans pour les JA ayant financé le foncier avec des prêts MTS JA (clause de conservation de l'outil). Certains candidats, qui recherchent une dynamique de travail en commun, expriment même l'envie de proposer à d'autres porteurs de projets ICC de se greffer à leur activité via cette opération.

Enfin, les candidats à l'ICC se heurtent parfois à des propriétaires qui ne souhaitent pas céder leurs terres. Ce sont soit des retraités qui décident de conserver des surfaces agricoles pour des raisons patrimoniales, personnelles ou économiques (possible passage du terrain en zone constructible par exemple), soit des cédants qui n'envisagent pas pour reprendre un candidat à l'ICC, ce qui traduirait un nouveau modèle agricole pour l'exploitation.

### **2.3.3.4. Un dispositif en réponse au marché peu adapté : la foncière Terre de Liens**

L'association Terre de Liens, qui possède des antennes dans plusieurs régions de France, peut racheter des terres directement aux propriétaires par l'intermédiaire de sa fondation pour ensuite les mettre directement à disposition d'un agriculteur. Elle s'oriente volontairement vers des projets atypiques menés par des candidats à l'installation n'ayant souvent pas reçu les aides financières de l'Etat et n'ayant pas accès au marché foncier traditionnel. Par ailleurs, l'association met en place un dispositif de veille foncière afin d'anticiper l'offre foncière et permettre aux candidats de disposer du temps nécessaire à leur installation. Elle se heurte néanmoins, à l'instar des collectivités, au prix élevé de certains terrains ce qui constitue un frein à son action.



### 2.3.4. Propositions d'actions relatives à l'accès au foncier<sup>17</sup>

Actions	Outils	Exemples et références
Mobilisation de moyens alternatifs de financement du foncier et du bâti	Le financement par le Crédit Bail	- Mise en place de ce type de dispositif par le CG14 dans son Plan Agricole et Rural - Initiative sur la Communauté de communes de Brenne Val de Creuse (avec financement région Poitou-Charentes)
	L'exploitation via un Groupement Foncier Agricole (proche de la SCI)	
	Le financement solidaire Terres de Liens	Cf. 2.3.3.4.
	La mise à disposition par une collectivité d'une maison d'habitation	Un des axes du Plan d'Action Caprin des Alpes de Haute Provence
Mobilisation de moyens incitatifs de transmission du foncier et du bâti aux candidats à l'installation	L'aide à la Convention de Mise à Disposition (CMD) de terres à la SAFER	CG 14 dans son Plan Agricole et Rural CG 63
	L'aide au bail (prévue par le PIDIL)	
Créations de structures « tremplins » à l'installation	La couveuse d'activités	SAS GrAINES créé par le CIVAM 64
Mise à disposition des porteurs de projet de toutes les structures à céder	Inscription obligatoire au RDI de tous les agriculteurs à 58 ans	
	Porter à connaissance des structures d'accueil des porteurs de projet en CC le foncier à vendre ou à louer sur des petites surfaces	- Réseau d'Accueil Grand Perche (PNR, ADASEA, Pays) - Réseau Installation Foncier en Livradois Forez (PNR + ADASEA 63)
Sensibilisation des élus des SAFER		
Implication des collectivités dans la régulation du marché foncier	Financement du stockage des terres par les collectivités	- Initiative CG 14 (non reconduite) - Initiative Réseau Installation Foncier en Livradois-Forez
Allongement du délai de préemption autorisé		
Sensibilisation des élus des collectivités	Rôle important des PNR	
Renforcement de la protection des ZA	La zone agricole protégée (ZAP)	- Initiative de la Communauté de communes de Vernouillet (78) - Initiative en cours dans une commune du PNR des Caps et marais d'Opale
	Le PAEN	
Introduction de dérogations réglementaires permettant de revendre une partie des surfaces obtenues avec le financement MTS JA		

### **Proposition d'action transversale : mise en place d'un système intégré de gestion du foncier destiné à l'ICC<sup>18</sup>**

L'objectif serait de **faire des PNR des plates-formes** permettant d'établir un lien entre les collectivités locales qui ont la connaissance de l'offre foncière sur leur territoire et les entités pouvant acquérir du foncier (porteurs de projet et institutions). Cette opération pourrait s'articuler en trois parties :

- **Connaître le foncier disponible** le plus en amont possible pour permettre aux candidats à l'ICC de disposer du temps nécessaire à la consolidation notamment financière de leur dossier. Pour cela, le Parc pourrait travailler conjointement avec les collectivités locales sur :

<sup>17</sup> Pour le détail des propositions relatives au foncier, se référer au mémoire de stage portant sur les PNR du Perche et des Ballons des Vosges (Jean-Baptiste Fumery)

<sup>18</sup> Se référer au mémoire de stage portant sur le parc de la Haute Vallée de Chevreuse (Fabien Champion)



- Le recensement des friches communales existantes et de leurs propriétaires notamment au moment de la révision de leurs documents d'urbanisme.
- Le recensement, dans la mesure du possible, du foncier bientôt disponible (agriculteur prochainement cédant, par exemple).
- **Établir une stratégie de gestion pour le foncier disponible ou bientôt disponible.**
- **Développer des partenariats même informels, avec les institutions concernées** par les questions foncières : Terres de Liens, SAFER, Point Info Installation, collectivités locales, AEV (en Île-de-France).

## 2.4. L'ACCES AUX FINANCEMENTS

Toute installation en agriculture nécessite :

Un **fonds de roulement** ou de trésorerie pour assurer les dépenses annuelles de fonctionnement : dans le cas de la vente en circuits courts, des dépenses supplémentaires peuvent être occasionnées par le conditionnement, la transformation, le transport, les démarchages et le marketing.

Une **capacité d'investissement suffisante** : les ICC peuvent occasionner une mobilisation spécifique de capital : construction d'un atelier de transformation et/ou de conditionnement, aménagement d'un magasin dans le cadre de vente sur l'exploitation, achat d'un véhicule et du matériel pour la vente sur les marchés, salle de réfrigération pour la vente directe de viande, etc.

Des **faibles charges** afin de préserver la dynamique de développement de l'activité : pour les systèmes d'exploitation avec vente en CC, les charges sociales peuvent parfois être élevées en raison de l'apport conséquent de main d'œuvre indispensable pour certains systèmes de production (maraîchage) ou de transformation.

### 2.4.1. Les dispositifs existants

#### 2.4.1.1. Les dispositifs nationaux

Les candidats à l'installation peuvent faire appel à divers dispositifs nationaux, dont les avantages et les limites pour les porteurs de projet à l'ICC sont décrits dans le tableau 1.

Le mode de vente en AMAP peut également être intéressant pour répondre au besoin en fonds de roulement. En effet, il implique une souscription et un paiement des clients pour l'année, ce qui génère une avance de trésorerie.

Dispositif	Avantages	Inadéquation avec les projets d'ICC	Manque d'outils d'évaluation	Conséquences pour les ICC
<b>DJA</b>	Octroi d'une aide à la constitution de trésorerie  Maximisée pour les HCF et/ou les projets de diversification (selon les départements)	Conditions d'accès (- 40 ans, statut d'agriculteur, critères de surface et de revenu minimaux)  Parcours PPP obligatoire (avoir un PDE fiable et s'y tenir)	Élaboration du PDE manquant de références technico-économiques et de calcul du temps de travail en CC + durabilité évalué quasi uniquement en termes économiques → PDE jugé peu crédible et difficile à suivre par les agriculteurs	Exclusion des plus de 40 ans et des installations progressives  Refus de participation au PPP de la part de certains candidats à l'ICC
<b>Prêts MTS JA</b>	Accès à des taux bonifiés permettant l'investissement			



Dispositif	Avantages	Inadéquation avec les projets d'ICC	Manque d'outils d'évaluation	Conséquences pour les ICC
<b>Prêts bancaires</b>	Accès à l'investissement (le seul possible pour les plus de 40 ans)	Nécessité de fournir des garanties importantes, dont un plan de développement économique	Manque de références technico-économiques impliquant une évaluation plus difficile des projets  Difficile évaluation de la compétence des candidats, surtout en HCF	Refus de certaines sollicitations de prêts
<b>Aide en garantie (PIDIL)</b>	Apport, par les collectivités, d'une garantie aux prêts bancaires Lever opportun, surtout pour les HCF	Dispositif qui n'est pas appliqué sur tous les territoires		
<b>Exonération de charges sociales</b>	Pour les cotisants solidaires et pour les agriculteurs récemment installés	Conditions d'accès restrictives pour les agriculteurs récemment installés (- 40 ans, ATP)		Exclusion du dispositif des plus de 40 ans et des ATS

#### 2.4.1.2. Les dispositifs régionaux et locaux

Des aides territoriales existent pour faciliter la constitution de fonds de roulement. C'est le cas par exemple dans le Cantal, où une aide forfaitaire est attribuée aux porteurs de projets HCF, ou bien dans les Alpes-de-Haute-Provence où une aide à la trésorerie est attribuée à toute nouvelle installation. Ces aides sont néanmoins réservées aux Jeunes Agriculteurs. La région Lorraine, de son côté, prévoit le financement de projets d'installation hors du cadre de la DJA, avec des conditions d'accès relativement accessibles. Il est toutefois nécessaire d'avoir le statut d'ATP, ce qui peut être limitant dans le cas d'installations progressives.

Par ailleurs, dans le cadre du PDRH, toutes les collectivités territoriales peuvent mettre en place des subventions à l'investissement pour du matériel agricole. Certaines mesures du PDRH (121C et 311), qui permettent de subventionner jusqu'à 40% les investissements matériels liés à la transformation, la diversification et la commercialisation, peuvent faciliter l'installation en circuits courts, d'autant plus qu'elles sont accessibles aux ATP, ATS et aux groupements de producteurs. C'est le cas par exemple des mesures ATREA, PREVAIR, PRIMHEUR mises en place par la Région Île-de-France. Toutefois, les conditions d'accès sont fixées par les collectivités les mettant en place, or, la Commission Européenne contraint à ne subventionner que du matériel neuf ou n'ayant jamais été financé. Aussi, afin de simplifier le processus, les collectivités choisissent fréquemment de ne subventionner que du matériel neuf, puisqu'il n'existe pas aujourd'hui de réelle traçabilité de ces matériels.

#### 2.4.1.3. Bilan des raisons limitant l'accès aux financements pour les candidats à l'ICC

Deux raisons principales limitent l'accès aux financements pour les candidats à l'ICC. La première est le **manque de garantie quant à la pérennité des projets**, qui heurte la CDOA pour l'acquisition de la Dotation Jeunes Agriculteurs (DJA) et les banques pour l'obtention de prêts. Ce manque de garanties est accru dans le cadre d'ICC en raison du peu de références technico-économiques liées à ce type de projet. Les plus touchés par ce problème sont les agriculteurs qui s'installent Hors Cadre Familial (HCF). La seconde est la **non éligibilité aux aides existantes**. En effet, pour pouvoir avoir accès aux aides nationales et locales, les candidats doivent répondre à un certain nombre de critères (cf. tableau 1). Même si certains peuvent être remplis sous réserve que les candidats en fassent le choix et/ou en aient le temps, l'un d'entre eux demeure discriminant : les aides ne sont accessibles qu'au candidat âgés de moins de 40 ans. Or, d'après une étude réalisée



par Cessot (2006), la moitié des installations non aidées est liée à l'âge, soit 4000 installations par an. 44% de ces EA s'installent sur la base d'un projet agricole fort, souvent orienté vers les CC. Leurs projets, souvent innovants, sont largement mûris et répondent à la demande des consommateurs locaux ainsi qu'aux problématiques et aux enjeux territoriaux.

#### 2.4.2. Quelques propositions d'actions relatives à l'accès aux financements<sup>19</sup>

Action	Outils	Exemples et références
Élargir l'accès à la DJA et aux prêts MTS JA	Ouverture du PPP aux candidats n'ayant pas la capacité professionnelle agricole	
	Réévaluation de la SMI	
Favoriser l'acceptation par les banques des demandes de prêts de porteurs de projet	Financement par des fonds publics les actions du PPP pour les plus de 40 ans	Financement CG 24
	Élargissement de l'accès au PDE et adoption de références TE communes	
	Mobilisation de l'aide en garantie du PIDIL	
Favoriser l'accès au financement de matériel	Renforcer le partenariat avec France Initiative (pour projets de diversification et commercialisation en CC)	Expérimentation en cours dans le Périgord pour candidats non éligibles à MTS JA
	Mise en place d'un outil de traçabilité du matériel	
Proposer de nouvelles sources de financement	Subvention d'actions ponctuelles pouvant constituer des charges à l'installation.	- AEV aménage les parcelles avant leur remise en location à un porteur de projet - PNR dispose de moyens légaux pour défricher une parcelle avant son attribution en CDOA
	Communication autour de l'existence de crédits de montant plus faible	Prêts ADIE Cantal jusqu'à 6000 €
	Financement par des fonds publics les actions du PPP pour les plus de 40 ans	Financement CG 24

## 2.5. LA STRUCTURATION DES FILIERES EN CIRCUITS COURTS

### 2.5.1. La nécessité d'une telle structuration

Les exploitations agricoles fortement diversifiées qui commercialisent en CC ont généralement un besoin important en matériel agricole. Les investissements nécessaires à l'acquisition de ce matériel apparaissent alors très souvent démesurés par rapport à l'usage qu'il en est fait et par rapport à la taille des exploitations et des quantités produites.

En outre, les différents acteurs rencontrés s'accordent pour dire que le cadre réglementaire en matière sanitaire accentue ce phénomène. En effet, la plupart des réglementations concernant les ateliers de transformation ne prend pas en compte le volume produit ou transformé, ni la taille de l'exploitation. Ainsi, que l'on produise à grande échelle ou à petite échelle, les investissements à réaliser sont les mêmes.

Enfin, sur certains territoires, l'éloignement des bassins de consommation rend difficile la commercialisation en CC. Cet éloignement engendre une augmentation des frais de transport et généralement une augmentation du temps consacré à la commercialisation. Une très bonne organisation est donc nécessaire pour combiner production, transformation et commercialisation.

Dès lors, la mise en commun du matériel de production, des outils de transformation, de logistique (livraison,...) et de communication (démarchage, marketing) peut apparaître comme une solution pour des exploitations produisant sur des petites unités et en faible

<sup>19</sup> Pour le détail des propositions relatives au financement, se référer au mémoire de stage portant sur le PNR de la Haute Vallée de Chevreuse (Fabien Champion)



quantité. Néanmoins, malgré ces éléments de contexte, on constate à ce jour un manque de structuration du secteur sur le territoire.

## **2.5.2. Les raisons du manque de structuration du secteur agricole en circuits courts**

### **2.5.2.1. Les agriculteurs en CC, des agriculteurs peu représentés**

Les chambres d'agriculture, qui fonctionnent sur le mode du scrutin majoritaire, ne reflètent pas toute la diversité des agriculteurs et de leurs opinions. En outre, dans un souci d'efficacité, le modèle agricole français a favorisé la représentation de ses acteurs basé sur les filières de production, ce qui, dans le cas particulier des CC, ne permet pas de fédérer les attentes communes des agriculteurs concernés.

### **2.5.2.2. Une tradition de circuits longs : marginalisation des CC**

Les circuits longs sont tellement présents sur certains territoires que l'installation en circuits courts en devient difficile. C'est particulièrement le cas dans les PNR des Volcans d'Auvergne, du Perche et de la Haute Vallée de Chevreuse. Cette difficulté se ressent d'une part au niveau de l'acceptation du projet par les structures agricoles et par le monde agricole, d'autre part par le fait que sur ces territoires, parfois loin des bassins de consommation (Perche, une partie des Volcans d'Auvergne), les locaux semblent consommer peu de produits issus de leur territoire, hormis ceux de leur propre potager.

### **2.5.2.3. Isolement et dispersion spatiale des agriculteurs**

L'isolement et la dispersion des agriculteurs en CC sur les territoires, en particulier dans les PNR de Haute Vallée de Chevreuse et des Volcans d'Auvergne, limitent la mise en place d'organisation collective. Le temps nécessaire à la mise en place et au fonctionnement d'une telle organisation effraie bon nombre d'agriculteurs en CC pour lesquels le temps est déjà le principal facteur limitant.

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

Traditionnellement, le secteur agricole a fortement été soutenu financièrement et accompagné par diverses collectivités et structures agricoles. Cela n'a pas toujours encouragé le développement de la culture de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Ce phénomène, particulièrement marqué dans les territoires où la tradition des circuits longs est forte (Volcans d'Auvergne...) est encore constaté dans les discours de certains porteurs de projets à l'ICC, notamment chez ceux qui sont originaires du milieu agricole, qui attendent beaucoup de l'Etat et des collectivités.

### **2.5.2.5. Une peur de l'engagement**

Certains agriculteurs ne souhaitent pas contractualiser, or, aucun outil de développement ne peut se mettre en place en l'absence de sécurité concernant les volumes à abattre et/ou à transformer. C'est ainsi que certains abattoirs ont du fermer leurs portes à cause du manque d'engagements ou de soutien des agriculteurs alors que les collectivités étaient prêtes à financer les coûts de réhabilitation.

### **2.5.2.6. Des porteurs de projets en ICC qui souhaitent travailler de manière individuelle**

Les porteurs de projets, pour qui l'ICC est souvent un véritable projet de vie, développent souvent des logiques de travail individuelles et envisagent peu le collectif, que ce soit au niveau du statut de l'exploitation ou bien au niveau de la recherche de débouchés. Dans le Luberon, près de trois quarts des ICC se sont faites en individuel. Dans les Volcans



d'Auvergne, les installations HCF sont individuelles. Dans les Ballons des Vosges, une forte consommation locale qui offre des débouchés « à sa porte » (locaux, touristes) n'a jamais nécessité une mutualisation des moyens pour la commercialisation des produits. Enfin, dans la Haute Vallée de Chevreuse, beaucoup de porteurs de projets récemment installés le font sur des marchés de niche (escargot, farine) pour lesquelles toutes les étapes sont nécessairement individuelles.

### **2.5.3. Les difficultés engendrées : un manque d'outils collectifs**

#### **2.5.3.1. Peu de mutualisation des moyens de production**

Sur les PNR étudiés, peu d'agriculteurs ont recours à des structures de mise en commun de matériels. Ce phénomène peut être accentué dans certains territoires où la culture de la propriété individuelle est forte, comme dans le PNR des Volcans d'Auvergne. Aussi, l'absence et le faible dynamisme des CUMA et SICA ne favorisent pas l'installation, surtout pour les HCF qui, dans ces conditions, doivent investir dans l'intégralité du matériel et des bâtiments. Pour pallier cette difficulté, nombreux sont ceux qui ont recours à des modes de production peu coûteux (traction animale, traite manuelle...). Par ailleurs, des réseaux informels se créent, au sein desquels les agriculteurs s'échangent du matériel et s'entraident pour réaliser les tâches difficiles et demandeuses de main d'œuvre.

#### **2.5.3.2. Manque et concentration des ateliers de transformation**

La rareté, voire l'absence d'outils collectifs (ou de certains types d'outils collectifs sur les territoires spécialisés) sur les territoires étudiés conduit à un certain nombre de freins à l'ICC :

- **Saturation** des ateliers : c'est le cas par exemple de l'Ecole Nationale des Industries du Lait et de la Viande sur le PNR des Volcans d'Auvergne ou bien de l'atelier de découpe de viande de Saint-Mard de Réno sur le PNR du Perche.
- **Éloignement** des ateliers : ainsi, l'abattoir le plus proche dans le PNR du Luberon est celui de Digne-les-Bains, à 150 km d'Apt. Dans le Parc de la Haute Vallée de Chevreuse, les abattoirs les plus proches se situent à Vendôme ou Nogent-le-Rotrou, soit à plus de 4 heures de route aller-retour. Cette contrainte est rédhibitoire pour les porteurs de projets, surtout lorsqu'il n'existe pas de transports collectifs d'animaux vendus en CC.

Les producteurs qui souhaitent commercialiser en CC se retrouvent contraints à des investissements coûteux, et ce d'autant plus lorsqu'ils sont éloignés des bassins de consommation (partie cantalienne du PNR des Volcans d'Auvergne, PNR du Perche). En effet, les ateliers de transformation avec dispense d'agrément (souvent moins coûteux), sont conditionnés à la vente des produits à moins de 80 km de l'exploitation s'ils vendent à un intermédiaire.

Des initiatives de structuration sont néanmoins apparues sur certains territoires. À Rambouillet par exemple, il existe un GIE qui permet la location d'une salle et l'embauche d'un boucher pour la découpe et le conditionnement de gros animaux. Il a permis la commercialisation de viande en CC pour une vingtaine d'exploitations du territoire du PNR de la Haute Vallée de Chevreuse. Par ailleurs, le CG du Haut-Rhin a fait construire un nouvel abattoir et un atelier de découpe à proximité du PNR des Ballons des Vosges. En parallèle, un service de ramassage des animaux dans les fermes a été mis en place.



### 2.5.3.3. Manque d'organisation collective pour la commercialisation

Du fait du souhait des porteurs de projet d'ICC de travailler individuellement (exception faite des alternatifs militants), peu d'organisations collectives existent pour commercialiser les produits sur les territoires, même si elles se développent, souvent du fait de la demande des consommateurs. L'idée de point de vente collectif est jugée intéressante par les agriculteurs, mais ils ne souhaitent pas prendre l'initiative d'un tel type de projet, à moins que les retombées économiques soient meilleures qu'en individuel et si le système n'est pas trop contraignant en termes de temps. Les AMAP, en revanche, connaissent un succès sur tous les territoires étudiés, sans doute parce qu'elles permettent aux producteurs de garantir leurs débouchés sans entrer dans une logique commerciale complexe et à entretenir.

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

Les exploitations en circuits courts, grandes consommatrices de main d'œuvre, recherchent souvent des salariés agricoles pour diminuer la charge de travail des exploitants. Tous n'y ont pas forcément recours, du fait des charges financières engendrées par l'embauche d'un salarié, ainsi que des besoins, souvent saisonniers, qui rendent les candidats difficiles à trouver. Depuis la loi du 25 juillet 1985, les exploitants peuvent mettre en place des groupements d'employeurs. Ils sont néanmoins très peu, et de moins en moins utilisés. Très présents autrefois sur le massif vosgien, ils ont aujourd'hui quasiment disparu. Une autre difficulté évoquée par les agriculteurs est le manque de compétences (circuits courts, vente, productions atypiques etc.) des salariés agricoles.

### 2.5.4. Propositions d'actions relatives à la structuration des filières<sup>20</sup>

	Actions	Outils	Exemples et références
Main-d'œuvre	S'organiser collectivement pour embaucher	Le groupement d'employeurs	
		Mise en réseau des services de remplacement	
	Embaucher de la main-d'œuvre peu coûteuse	Stage rémunéré par diverses mesures	
		Parrainage dans le cas d'une future cession, rémunéré par le PIDIL	
Investissements pour la production et la transformation	Limiter l'investissement dans le matériel de production	CUMA	
		Matériel d'occasion	
		Système de traçabilité du matériel agricole	
	Construire des ateliers de transformation individuels moins onéreux	Avec dispense d'agrément communautaire	
		Demander l'autorisation au préfet d'augmenter la distance autorisant la dispense d'agrément	
	Utiliser des ateliers de transformation collectifs	CUMA de transformation	Ateliers de transformation modulaires
		Statuts coopératifs faisant intervenir divers corps de métier	SICA, SCIC
	Limiter la prise de risque liée à la construction d'un atelier de transformation dès l'installation	Ateliers de transformation de formation comme prestataire de services	ENILV à Aurillac et lycée agricole de Saint-Flour
Couveuse d'exploitation agricole		SAS Graines	

<sup>20</sup> Pour le détail des propositions relatives à la structuration des filières, se référer au mémoire de stage portant sur les PNR du Luberon et des Volcans d'Auvergne (Caroline Carette)



	Actions	Outils	Exemples et références
Commercialisation	Utiliser les systèmes de distribution existants		
	Mutualiser les moyens et les compétences	Divers réseaux de valorisation des produits existants	
		Créer des outils de distribution en commun	« Buffets de Terroir » (Luberon) SCIC Auvergne Bio Distribution
	Sensibiliser les consommateurs à la consommation locale	Campagne de sensibilisation	Foires, expositions, spots pub
Actions pédagogiques à destination des enfants		« De la ferme à ta cantine » (CA 84) Programme « Alimentation Santé Territoire » (PNR Vercors)	
Sensibiliser les commerçants et restaurateurs à la consommation locale	Campagne de sensibilisation		
	Conditionnement des aides, subventions, labels...	Attribution des aides par le CG 63 uniquement aux prestataires agissant en faveur de l'ESS (vote 2009 du schéma départemental du tourisme)	
Collectifs	Sensibiliser les agriculteurs aux collectifs	Organiser des rencontres de groupements, visites de PVC	
		Montrer la force du collectif en s'appuyant sur des exemples précis	

## 2.6. LES STRATÉGIES DÉVELOPPÉES PAR LES DIFFÉRENTS TYPES DE PORTEURS DE PROJET

Les stratégies des porteurs de projets à l'ICC sont détaillées dans l'annexe 6.

Les stratégies déployées par les « **alternatifs militants** » pour l'acquisition de foncier et de financement dépendent beaucoup du soutien de leur entourage et des rares opportunités qui s'offrent à eux (préemption...), ce qui les rend parfois fragiles. 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 (généralement par choix) les OPA qui disposent des plus gros moyens. En revanche, en matière de conduite d'exploitation, les stratégies qu'ils déploient paraissent parfaitement adaptées à leur système : réseaux d'échange de matériel très souples et peu coûteux, associations type GAEC qui permettent de mobiliser une main d'œuvre 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. Pour beaucoup d'entre eux, la commercialisation en circuits courts fait partie intégrante de leur stratégie. C'est une réponse à leur principale difficulté à savoir l'accès au foncier.

La stratégie employée par les « **passionnés indépendants** » est motivée par l'objectif d'autonomie du système agricole, en particulier des appareils de production et de transformation. Ils parviennent à contourner un grand nombre des obstacles à l'ICC identifiés. Leurs compétences indéniables en production rassurent les acteurs de l'installation (CDOA). Les bonnes relations qu'ils entretiennent avec leur entourage leur permettent d'accéder assez facilement au foncier. Leurs plus grosses carences apparaissent en matière de compétences en gestion, pour laquelle ils dépendent entièrement des OPA, et en commercialisation, par manque de goût et de moyens (matériels et humains) mobilisables pour la prospection.

Les « **innovants adaptables** » se heurtent à un manque de moyens du fait des dispositifs d'aide (DJA, prêts MTS 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 stimuler leurs ventes dès le départ. De plus leur commercialisation requiert une main d'œuvre importante. Cependant la grande maturation de leur projet,



l'originalité de leurs produits et leur forte capacité d'adaptation conduit généralement à un relatif succès de cette stratégie.

### **3. BILAN : QUELS RÔLES POUR LES SYNDICATS MIXTES DES PNR ?**

#### **3.1. UN RÔLE D'INFORMATEUR**

Les syndicats mixtes de PNR n'ont pas pour vocation première d'intervenir dans la politique d'installation. Néanmoins, leurs liens avec l'ensemble des acteurs de leur territoire peuvent permettre d'agir en faveur de l'ICC dans le cadre de forts partenariats. Les syndicats mixtes pourraient informer et sensibiliser les élus et les porteurs de projets aux divers outils (conventionnels et plus novateurs) pouvant pallier les difficultés rencontrées par les candidats à l'ICC.

Ainsi, la relation privilégiée des syndicats mixtes de parcs avec les communes dans l'élaboration des documents d'urbanisme (PLU, chartes paysagères etc.) est un atout certain pour sensibiliser les élus à l'utilisation de divers zonages permettant de renforcer la protection des espaces agricoles (ZAP) et de les mettre en valeur (PAEN).

Par ailleurs, certains acteurs locaux ou structures locales telles que les ADEAR, les CIVAM, les GAB, les réseaux AMAP...ont mis en place des outils complémentaires, voire alternatifs, aux mesures d'accompagnement existantes en faveur de l'ICC, souvent peu connus des élus et des porteurs de projets. Le rôle des syndicats mixtes pourrait être de communiquer sur ces démarches. En matière de foncier par exemple, l'association Terre de Liens, citée plus haut, encore assez peu connue, est un outil intéressant à mobiliser notamment pour les porteurs de projets répondant aux critères « d'alternatifs militants » mais également pour tout porteur de projet rencontrant des difficultés d'accès à la terre. En matière de financement, l'ADIE, par le biais du microcrédit, finance et accompagne les porteurs de projet n'ayant pas accès au crédit bancaire classique. Cet outil permet de pallier les problèmes de trésorerie ponctuels, qui existent souvent chez les « passionnés indépendants » ainsi que chez les producteurs pour lesquels la période de vente diffère de la période de sortie d'argent.

Enfin, sans entrer en concurrence avec les Point Info Installation et les organismes d'accueil présents sur les territoires, les PNR peuvent affirmer leur spécificité en jouant un rôle dans l'accompagnement des porteurs de projets par le biais d'une sensibilisation à la démarche de développement durable (DD). Pour les porteurs de projets déjà sensibilisés à de telles démarches, les PNR peuvent les accompagner en les orientant vers les bons interlocuteurs dans la mesure où l'équipe pluridisciplinaire du syndicat mixte possède un réseau conséquent d'adresses d'acteurs du DD dans divers domaines.

#### **3.2. UN RÔLE D'EXPÉRIMENTATEUR**

La mission d'expérimentation attribuée aux syndicats mixtes de PNR pourrait justifier l'adhésion de certains outils. Leurs actions en tant que médiateur et coordinateur des divers acteurs du territoire permettraient de les mettre en œuvre.

En termes d'accompagnement, les couveuses d'exploitation agricole (à l'image du SAS GrAINES<sup>21</sup>, créé dans les Pyrénées Orientales, ou encore de la couveuse « Les Champs des Possibles » créée par le réseau régional des AMAP d'Île-de-France) permettent à des agriculteurs HCF en CC de s'installer progressivement et de tester leurs projets par le biais

<sup>21</sup> <http://graines.acacs.org/>



d'une mise à disposition du foncier, des moyens de production et d'un accompagnement (technique, financier et administratif). Un tel outil ne peut se mettre en place que via l'existence d'un réel partenariat entre les collectivités, les conseillers techniques, les agriculteurs et éventuellement des consommateurs. Les syndicats mixtes de Parcs pourraient alors coordonner l'ensemble. Cet outil serait particulièrement utile pour les porteurs de projets répondant aux caractéristiques des « innovants adaptables », souvent HCF et en reconversion professionnelle.

En ce qui concerne la structuration des filières, la FN CUMA et l'ADIE ont développé des ateliers de transformation modulaires standardisés et adaptables à diverses productions<sup>22</sup>. L'atelier peut se développer par l'assemblage de différents modules. À partir d'un module base « découpe de viande », un module « salaisons » peut facilement être ajouté et ainsi de suite. D'après la FN CUMA, ces ateliers modulaires permettraient de réduire l'investissement au minimum de 20% comparé à une construction traditionnelle neuve. Jusqu'à présent ces modules sont en cours d'expérimentation. La phase de conception étant achevée, il reste à tester ces ateliers dans des sites pilotes, qui pourraient être des Parcs naturels régionaux. Notons que depuis la réalisation de la présente étude, la FN CUMA est lauréate de l'appel à projet CASDAR 2010, pour « *Expérimenter sur des sites pilotes des ateliers modulaires collectifs de transformation de produits agricoles, sur les territoires dans une démarche de circuits courts* »<sup>23</sup>.

### 3.3. UN RÔLE D'ACCOMPAGNATEUR FINANCIER

Les syndicats mixtes de PNR sont des animateurs privilégiés des Groupes d'Actions Locaux (GAL) et sont, par ce biais, responsables de la gestion des fonds Leader. La sélection des opérations que les GAL souhaitent mettre en œuvre, pouvant ainsi bénéficier d'une dotation financière, peut intégrer des actions en faveur de l'ICC.

<sup>22</sup> <http://www.france.cuma.fr/dossiers/territoires/projet-arcop>

<sup>23</sup> Arrêté du 9 juillet 2010 portant désignation des lauréats de l'appel à projets de développement agricole et rural d'innovation et de partenariat pour l'année 2010.



## CONCLUSION

Cette étude a montré combien la personnalité des candidats était déterminante est dans la mise en place et la réussite des projets d'installation en circuits courts. Quatre profils de candidats ont ainsi été identifiés, chaque idéal-type étant motivé par des aspirations différentes (militantisme, opportunisme, autonomie, qualité de vie). Ces candidats mettent en place diverses stratégies face aux difficultés auxquelles ils sont confrontés, chaque stratégie et chaque difficulté étant dépendante du profil, mais également du territoire, auxquels ils appartiennent.

Par ailleurs, quatre types de besoins, déterminant le succès ou l'échec de la mise en place d'une activité agricole, ont été identifiés : accompagnement, accès au foncier, accès au financement et intégration dans des filières. Ces besoins sont accrus dans le cas d'une installation en circuits courts (compétences requises plus nombreuses, investissements plus lourds etc.), et leur satisfaction, dépendante du contexte territorial dans lequel les porteurs de projet souhaitent s'installer, semble plus difficile à atteindre dans le cadre d'une ICC que dans le cadre d'une installation classique (projets ne correspondant pas toujours à l'image que les structures conventionnelles se font de l'installation agricole etc.). Cependant, le contexte actuel de demande croissante en produits locaux et de qualité et d'émergence de nouvelles politiques de développement agricole (plan Barnier etc.), semble évoluer en faveur de ce type d'installation. En outre, des acteurs locaux mettent en place de plus en plus d'actions alternatives ou complémentaires aux mesures existantes, et œuvrent ainsi en faveur de l'installation de ces nouveaux porteurs de projets sur les territoires.

Les syndicats mixtes de PNR, acteurs du développement rural, peuvent apporter un soutien à ces porteurs de projets à différentes étapes de leur installation, en sensibilisant les acteurs locaux, en expérimentant des outils innovants ou encore en accompagnant financièrement des actions en faveur de l'ICC. Ce soutien dépend de l'accompagnement déjà en place sur le territoire et du stade de développement de la culture des circuits courts. Par exemple, pour des territoires où les circuits courts sont déjà bien ancrés dans la culture locale, à l'instar du parc du Luberon, le rôle du parc devrait plutôt être centré autour de la coordination des actions en faveur de l'ICC. Sur des territoires de forte tradition de commercialisation en circuits longs, à l'instar des parcs des Volcans d'Auvergne ou du Perche, le syndicat mixte doit en premier lieu sensibiliser l'ensemble des acteurs du territoire à l'ICC et à la consommation locale. Enfin, sur des territoires où la pression foncière est importante (parc de la Haute Vallée de Chevreuse, du Luberon, certaines zones des Ballons des Vosges), le rôle sensibilisateur du syndicat mixte peut également jouer un rôle important pour limiter l'étalement urbain et favoriser l'ICC.

Les partenariats ainsi formés pour répondre à ces objectifs pourraient dans un second temps permettre d'élargir la réflexion sur la manière d'accompagner les filières en circuits longs, fortement présentes sur les parcs étudiés (viticulture et arboriculture dans les parcs du Luberon et des Ballons des Vosges, bovins lait et/ou viande dans les parcs des Volcans d'Auvergne, des Ballons des Vosges et du Perche), responsables de la richesse du patrimoine de ces territoires (paysage...) et qui subissent actuellement une importante crise économique et sociale.



## ANNEXES

- Annexe 1** Liens vers les rapports de stage
- Annexe 2** Liste des sigles et abréviations
- Annexe 3** Composition du comité de pilotage de l'étude
- Annexe 4** Caractéristiques des 5 parcs étudiés
- Annexe 5** Les facteurs limitant et favorisant l'ICC au cours des différentes étapes de l'installation
- Annexe 6** Stratégies employées par les divers porteurs de projet pour répondre aux différents types de besoins identifiés



## ANNEXE 1 – Accès aux rapports de stage

### ETUDE CONDUITE SUR LES PNR DU LUBERON ET DES VOLCANS D'Auvergne

CARETTE, C., 2009, **Evaluation des facteurs limitant et favorisant les projets d'installation en circuits courts sur deux parcs naturels régionaux**, Mémoire de fin d'études d'ingénieur agronome (FPNRF), Montpellier SupAgro, 54p. + annexes.

<http://doc-nievre-itis1.antiseach.net/0/C/CircuitsCourtsInstallationLuberonVolcansDAuvergne.pdf>

### ETUDE CONDUITE SUR LES PNR DU PERCHE ET DES BALLONS DE VOSGES

FUMERY, J.-B., 2009, **Etude des facteurs limitant et critères de réussite d'une installation agricole en circuits courts sur deux parcs naturels régionaux**, Mémoire de fin d'études d'ingénieur agronome (FPNRF), Agrocampus Ouest, 74p. + annexes.

<http://doc-nievre-itis1.antiseach.net/0/C/CircuitsCourtsInstallationPercheBallonsDesVosges.pdf>

### ETUDE CONDUITE SUR LE PNR DE LA HAUTE VALLÉE DE CHEVREUSE

Le rapport de Fabien CHAMPION sera prochainement disponible sur le centre de ressources de la Fédération des Parcs Naturels Régionaux :

<http://centre-de-ressources.parcs-naturels-regionaux.fr/fpnportal/>



## ANNEXE 2 - Liste des sigles et abréviations

<b>AB</b>	(produit issu de l') Agriculture Biologique
<b>ADASEA</b>	Association Départementale pour l'Aménagement des Structures d'Exploitation Agricole
<b>ADEAR</b>	Association pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural
<b>ADIE</b>	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
<b>AMAP</b>	Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne
<b>AOC</b>	Appellation d'Origine Contrôlée
<b>ATP/ATS</b>	Agriculteur à Titre Principal/Agriculteur à Titre Secondaire
<b>CA</b>	Chambre d'Agriculture
<b>CC</b>	Circuits Courts
<b>CDOA</b>	Commission Départementale d'Orientation Agricole
<b>CERD</b>	Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification Agricole
<b>CF</b>	Cadre Familial
<b>CG</b>	Conseil Général
<b>CIVAM</b>	Centre d'Initiative pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu Rural
<b>CREFAD</b>	Centre de Recherche, d'Etude et de Formation à l'Animation et au Développement
<b>DD</b>	Développement Durable
<b>DJA</b>	Dotation Jeune Agriculteur
<b>DSV</b>	Direction des Services Vétérinaires
<b>EA</b>	Exploitation Agricole
<b>ESS</b>	Economie Sociale et Solidaire
<b>(FN) CUMA</b>	(Fédération Nationale des) Coopératives d'Utilisation de Matériels Agricoles
<b>FPNRF</b>	Fédération des Parcs Naturels Régionaux de France
<b>GAB</b>	Groupement d'Agriculteurs Biologiques
<b>GAEC</b>	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
<b>HCF</b>	Hors Cadre Familial
<b>ICC</b>	Installation en Circuits Courts
<b>IGP</b>	Indication Géographique Protégée
<b>MAAP</b>	Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche
<b>MSA</b>	Mutualité Sociale Agricole
<b>MTS JA</b>	Moyen Terme Spécial Jeunes Agriculteurs
<b>OPA</b>	Organisation Professionnelle Agricole
<b>PAC</b>	Politique Agricole Commune
<b>PAEN</b>	Périmètre de protection et de mise en valeurs des espaces agricoles et naturels périurbains
<b>PDE</b>	Plan de Développement d'Exploitation
<b>PDRH</b>	Plan de Développement Rural Hexagonal
<b>PIDIL</b>	Programme pour l'Installation des jeunes en agriculture et de Développement des Initiatives Locales
<b>PNR</b>	Parc Naturel Régional
<b>PPAM</b>	Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales
<b>PPP</b>	Plan de Professionnalisation Personnalisé
<b>RDI</b>	Répertoire Départ Installation
<b>SAFER</b>	Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural
<b>SAU</b>	Surface Agricole Utile
<b>SICA</b>	Société d'Intérêt Collectif Agricole
<b>SMI</b>	Surface Minimum d'Installation
<b>TE</b>	Technico-économique
<b>ZAP</b>	Zone Agricole Protégée



### **ANNEXE 3 – Composition du comité de pilotage de l'étude**

Agence de Service et de Paiement (ASP)

Agrocampus Ouest

AgroParisTech - ENGREF

Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification agricole (CERD)

Fédération Nationale des Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu Rural (FN CIVAM)

Fédération des Parcs Naturels Régionaux de France (FPNRF)

France Initiative

Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche

Parc Naturel Régional des Ballons des Vosges

Parc Naturel Régional de la Haute Vallée de Chevreuse

Parc Naturel Régional du

Parc Naturel Régional du Perche

Parc Naturel Régional des Volcans d'Auvergne

ANNEXE 3 – Caractéristiques des 5 parcs étudiés

		HAUTE VALLÉE DE CHEVREUSE <i>(Parc actuel + zone d'étude)</i>	PERCHE	BALLONS DES VOSGES	VOLCANS D'Auvergne	LUBERON
DONNÉES GÉNÉRALES	Date de création	1985 (charte en révision)	1998 (nouvelle charte en cours de ratification)	1989 (charte en cours de révision)	1977 (charte en cours de révision)	1977 (juin 2009 : adoption de la nouvelle charte)
	Surface (ha)	75 000	202 000	300 000	397 000	
	Nombre de communes	62	118	208	153	85
	Densité (hab/km <sup>2</sup> )	221	36	86	28,2	90
	Occupation de l'espace					
	- Forêt	46%	17%	65%		36%
- Agriculture	38%	78%	19%	58%	32%	
- Urbanisation	13%				3%	
Part du secteur primaire dans l'économie	6%	8,6%	3,2%	12%	8%	
DONNÉES AGRICOLES	Type d'agriculture	Grandes cultures majoritaires  ≈ 40 EA bovines, caprines, horticoles et maraîchères	Céréales, lait et viande majoritaires (89%)  11% de productions classées « autres »	Viticulture et élevage majoritaires Grandes cultures <6% 10,4% de productions classées « autres »	Élevage majoritaire (bovins lait et viande principalement + ovins, caprins granivores) PPAM en développement	Viticulture, arboriculture, Élevage ovin et caprin Céréales PPAM Maraîchage en développement
	SAU (ha)	33 000	162 000	57 000	229 224	60 000 (dont 20 000 ha de surfaces pastorales)
	Nombre d'exploitations	160 professionnelles (400 avec activités équestres et terres à façon) - 40% entre 1970 et 2000	1828 professionnelles 1280 non professionnelles  - 40% entre 1979 et 2000	4650 professionnelles  - 30% entre 1988 et 2000	2290	1691 professionnelles 1261 non professionnelles  - 20% entre 1988 et 2000
	SAU/EA (ha)	72	100	14	77	20
	UTA/EA	1,8	1,2		1,7	
	Installations (2004- 2008)					
- Avec DJA	0 à 4/an (moy. Yvelines)	12/an (dont 16% HCF)	20/an (dont 29% HCF)	55/an (dont 24% HCF)	15/an (dont 57% HCF)	
- Sans DJA		16/an	22/an			



		HAUTE VALLÉE DE CHEVREUSE <i>(Parc actuel + zone d'étude)</i>	PERCHE	BALLONS DES VOSGES	VOLCANS D'Auvergne	LUBERON
LES CIRCUITS COURTS SUR LES TERRITOIRES	<b>Caractéristiques des CC sur le territoire</b>	Peu développés Tradition CL, et producteurs en CC très disséminés sur le territoire  4 productions sous marque « parc » (sur les 21 communes actuelles du Parc)	Historiquement peu présents (locaux peu habitués à consommer en CC, tradition de commercialisation en CL) mais en développement (AMAP, produits fermiers...)  1 production sous marque « parc »	20% des EA (hors viticulture) – surtout vente directe à la ferme  Bien développés pour les produits identitaires (Munster, vins d'Alsace) + autres productions (fromages de chèvre, petits fruits, PPAM)  2 productions sous marque « parc »	Dynamique de circuits longs sur le territoire  Une centaine d'agriculteurs engagés dans valorisation CC  Dynamique de l'AOC Saint-Nectaire fermier  8 productions identitaires sous marque « parc »	Vente en CC (individuelle et collective) très développée historiquement  3 productions typiques sous marque « parc »
	<b>Atouts pour le développement des CC</b>	Débouchés importants (proximité d'un grand bassin de consommation, territoire périurbain, surreprésentation des CSP supérieures)  Émergence de nouveaux systèmes de production	Proximité des franciliens très demandeurs de produits locaux  Agriculture dynamique (diversité des productions, jeune âge des agriculteurs, pas de pression liée à l'urbanisation)	Débouchés importants liés au tourisme  Forte notoriété des produits emblématiques	Débouchés liés au tourisme dans certains secteurs	Proximité des grands bassins de consommation  Débouchés importants liés au tourisme  Territoire très attractif (+40% de population depuis sa création)
	<b>Enjeux liés à l'ICC</b>	Maîtriser l'urbanisation  Eviter le reboisement des fonds de vallées et maintenir des paysages ouverts  Maintenir et développer l'activité agricole sur le territoire  Améliorer les revenus des agriculteurs	Faire prendre conscience de l'intérêt de consommer local  Paysage traditionnel menacé par la régression de l'élevage laitier au profit de l'élevage allaitant et des grandes cultures (retournement des prairies, arrachage des haies)	Pressions foncières dans les fonds de vallées (prairies de fauche)  Limitation de l'intensification des chaumes et conservation des landes (Hautes Vosges)  Conservation des vergers haute tige (Pays sous-vosgien et Fougerolles)	Maintien de l'activité agricole et renouvellement des populations agricoles  Lutte contre la désertification et maintien d'un paysage ouvert  Création et maintien de la valeur ajoutée et renforcement de l'autonomie des EA	Réponse à la demande actuelle des locaux et des touristes  Maintien des surfaces à vocation agricole et de l'activité agricole pour conserver les paysages attractifs



## ANNEXE 5 - Les facteurs limitant et favorisant l'ICC au cours des différentes étapes de l'installation

Facteurs limitants	Étapes	Facteurs favorisants
Manque de lisibilité de l'ensemble des structures et aides existantes	Idée du projet → Prise de connaissance des formalités et aides existantes	Point info installation
Manque de références technico-économiques	Formalisation du projet	Diverses structures qui proposent un accompagnement <i>Difficultés d'intégration des HCF</i>
Manque de certaines formations	Identification des compétences nécessaires à la réalisation du projet	Dispositif PPP (conseiller compétences) <i>Non proposé aux plus de 40ans</i>
Difficulté d'accès à certaines formations	Acquisition de compétences	Formations sur sujets et sous formes différentes Dispositifs financés de stages et parrainages Aides financières pour l'acquisition de compétence <i>Certaines aides non accessibles aux plus de 40 ans et aux cotisants solidaires</i>
Difficultés de trouver des agriculteurs intéressés par le tutorat	Vérification et Justification de la viabilité du projet : élaboration d'un projet clair, structuré et chiffré	Diverses structures de conseils (techniques, gestions, ...) Dispositif PPP (élaboration du PDE) <i>Non prise en compte des aspects : ancrage territorial et temps de travail</i>
Manque de références technico-économiques	Acquisition de foncier	SAFER : gestion et portée à connaissance du foncier libérée <i>Fonctionnement parfois ambigu Difficultés d'intégration des HCF</i>
Manque de conseillers spécialisés en CC	Recherche de financements	Divers outils d'urbanisme permettant de protéger les terres agricoles PIDIL : Aides financières pour faciliter la location à des jeunes installés RDI, ... : Sensibilisation et mises en relation des cédants et des candidats à l'installation Aides financières (DJA, ...) <i>Inaccessible aux plus de 40ans Prêts bonifiés Inaccessible aux non bénéficiaires de la DJA PIDIL : Aide en garantie Non mobilisée</i>
Accès difficile au marché locatif	S'installer → Mise en place de l'atelier de production, de transformation et de commercialisation	Structure de conseils en matière législative Divers outils collectifs possibles
Cherté du foncier et du bâti		
Méconnaissance du foncier libéré		
Concurrence entre installation et agrandissement d'EA existantes		
Concurrence entre agricultures et autres activités		
Inadéquation en offre de foncier et la demande		
Difficulté d'accéder aux prêts		
Manque de conseils sur législation		
Manque d'organisations collectives présentes sur le territoire		



**Annexe 6 – Stratégies employées par les divers porteurs de projet pour répondre aux différents types de besoins identifiés**

	Besoins identifiés	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
Accompagnement	Acquérir des compétences	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Stages/emplois sur d'autres EA en CC</li> <li>. Formations BPREA</li> <li>. Echange régulier avec réseaux formels (GAB<sup>1</sup>,...) ou non</li> </ul>	<p><u>HCF</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. BPREA / formations continues spécifiques</li> </ul> <p><u>CF</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Productions traditionnelles souvent issues d'un savoir-faire local</li> </ul>	<p>Productions souvent traditionnelles issues d'un savoir-faire local :</p> <p>→ Compétences acquises lors :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>HCF</u> : stages, salariats, BPREA</li> <li>- <u>CF</u> : stages, EA familiale, BPREA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Formations continues spécifiques</li> <li>. Compétences et connaissances acquises lors d'expériences professionnelles autres</li> </ul>
	Appliquer la réglementation	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Sollicitent la DDSV<sup>2</sup> pour des questions spécifiques</li> <li>. Pratiques alternatives peu réglementées</li> </ul>	<p><u>HCF</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Sollicitent la DDSV</li> <li>. Produits peut concernés par la réglementation</li> </ul> <p><u>CF</u> :</p> <p><i>Besoins non évoqués</i> :(ateliers déjà en règle à l'installation)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Sollicitent les DDSV et chambres d'agriculture</li> <li>. Utilisation des guides de bonnes pratiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Sollicitent la DDSV et Chambres d'agriculture (CA)</li> <li>. Sollicitent les connaissances des proches (réseau d'anciens collègues)</li> </ul>
	Elaborer un projet clair et structuré	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Installation progressive</li> <li>. Références TE obtenues auprès de divers services (GAB, interprofession, ...)</li> <li>. Politique de gestion rigoureuse mais ne correspondant pas exactement au PDE</li> </ul>	<p>. <u>HCF</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Références TE obtenues auprès des services diversification des CA</li> </ul> <p>. <u>CF</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Références TE de l'exploitation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Références TE existantes (productions traditionnelles)</li> <li>. Recours aux centres de gestion/comptabilité (car peu d'intérêt pour ce domaine)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Installations progressives</li> <li>. Références TE obtenues auprès de divers organismes, agriculteurs (visites de ferme), Internet, ...</li> <li>. Politique de gestion rigoureuse</li> </ul>
	BILAN	<b>Stratégies d'évitement des structures « conventionnelles »</b>	<b>Stratégie de continuité d'un savoir-faire (CF) ou de mise en place d'une production peu contraignante (HCF)</b>	<b>Stratégie d'autonomie, limitée cependant par le désintérêt pour la gestion</b>	<b>Stratégies fiables de mobilisation de compétences propres (professions précédentes) et de recherches actives d'informations</b>

	Besoins identifiés	<i>Les alternatifs militants</i>	<i>Les entrepreneurs opportunistes</i>	<i>Les passionnés indépendants</i>	<i>Les innovants adaptables</i>
<b>Foncier / Bâti</b>	Faire face à un foncier cher	. Petites structures foncières . Terrains de moindre qualité (parcours arborés, friches) . Sollicitation des communes (location terrains communaux)	<u>CF (qui s'associe)</u> . Développement CC <u>HCF et CF (reprise)</u> → <b>Besoin non évoqué</b> (Car existence de la structure)	<u>HCF :</u> . Petites structures foncières (le strict minimum) <u>CF :</u> . Pas d'agrandissement	. Très petites structures foncières . Création GAEC avec agriculteur déjà en place
	Faire face à un bâti cher	. Sollicitation des CL . Auto construction (entraide ami avec chantier collectif) . Petite structure, parfois vétuste	. <b>Besoin non évoqué</b> (car existence de la structure)	. Investissement important dans atelier de production et /ou transformation . Habitation : <b>Besoin non évoqué</b>	. Achat avec un capital accumulé (revente logement précédent) . Auto construction
	Connaître le foncier disponible	. Forte sollicitation des SAFER (mobilisation) . Bouche à oreille	<u>CF (qui s'associe)</u> . Connaissance et relations avec des voisins cédants <u>HCF et CF (reprise)</u> → <b>Besoin non évoqué</b> (car pas de recherche nécessaire)	. Prospection auprès des exploitants voisins / bouche à oreille	. Foncier entourant la maison d'habitation (agences immobilières)
	BILAN	Stratégie basée sur l'entraide (réseau d'amis) avec mobilisation des leviers existants (parfois forcée)	Stratégie de maintien de la structure existante	Stratégie de progressivité et accès facilité par des bonnes relations (réseau d'agriculteurs)	Stratégie sur la durée (fonctionne globalement bien car le projet peut être reporté : <b>la reconversion est un choix</b> )
<b>Financier</b>	Disposer d'un fond de roulement suffisant	. AMAP . Demande de la DJA . Soutien des proches : <i>prêts relais</i>	. Demande de la DJA <u>CF</u> . Soutien des parents : <i>prêts relais</i> <u>HCF :</u> . Trésorerie autofinancée	. Demande de la DJA . Etalement de la production (vente tout au long de l'année) . Divers circuits de commercialisation	. Demande de la DJA (si pas trop contraignant) . Politique commerciale forte → Vente toute l'année / Gamme diversifiée et innovante / Divers circuits de commercialisation
	Financer les investissements	. Prêts MTS JA . Prêts auprès de proche ou prêts bancaires (garantis par des proches)	. Prêts MTS JA . Prêts bancaires (garantis par la structure existante). <u>HCF :</u> Autofinancement	. Prêts MT JA . Subventions cofinancées (achat d'équipement/ rénovation bâtiment, ...)	. Autofinancement . Prêts bancaires (uniquement si garantis importante, souvent plusieurs refus) . Prêts coopératifs
	BILAN	Stratégie aléatoire pour l'octroi de prêts bancaires dépendant fortement du soutien des proches	Stratégie de mobilisation des dispositifs JA + autofinancement si capacité	Stratégie de mobilisation des dispositifs et d'autonomie financière (limite le risque)	Stratégie conditionnée aux ressources préexistantes et à la politique commerciale

		Besoins identifiés	Les alternatifs militants	Les entrepreneurs opportunistes	Les passionnés indépendants	Les innovants adaptables
Production	Moyens matériels	. Peu de matériel nécessaire (traite à la main, ...) . Matériel d'occasion . Prêts de matériel entre pairs	<u>CF</u> : . Matériel existant sur l'EA (pas besoins) . Insertion ou création CUMA	. Autonomie maximale → Outil de production performant, adapté au besoin	. Matériel d'occasion et /ou peu coûteux . Création de GAEC avec EA déjà en place (matériel existant)	
	Main d'œuvre	. Exploitants associés (GAEC) → remplacement . Chantiers collectifs (réseau informel)	. Main d'œuvre familiale	. Forte implication de l'EA . Eventuelle MO familiale en période de pointe	. Forte implication de l'exploitant . Forte implication du conjoint (projet de couple) ou de l'associé (GAEC entre tiers)	
Transformation	Moyens matériels	. Lait : atelier avec dispense d'agrément communautaire (CE) . Viande : recours à prestation de service	. Ateliers agrémentés ou non aux normes CE	<u>Lait</u> : Atelier individuel agréé aux normes CE <u>Viande</u> : Recours à atelier commun (découpe faites par l'exploitant si possible sinon prestation de service)	. Privilégient les ateliers aux normes CE, mais dépend fortement de leur capacité d'investissement	
	Main d'œuvre	. Répartition des tâches (si associés) . Prestation de service	. Répartition des tâches (si associés) . <u>HCF</u> : Produits nécessitant peu de transformation (poule pondeuse, maraîchage)	. Gestion autonome et personnelle des procédés (intérêt pour la qualité et l'authenticité du produit)	. Forte implication de l'exploitant (ou du conjoint) . Embauche de salariés et /ou de stagiaires	
Commercialisation	Moyens matériels	. Vente aux AMAP/ à la ferme → local de distribution succinct	. Vente directe (VD) à la ferme / marché / AMAP → Point de vente aménagé, véhicule, ... nécessaire	. Moyens limités : petit point de vente aménagé à la ferme, véhicule de tournées éventuellement, dépôts vente	. Politique de prospection importante + maintien de la clientèle → Tous types de CC (vente directe, AMAP, restaurateurs...) . Moyens de communications et matériels nombreux	
	Main d'œuvre	. Vente aux AMAP → très faible temps requis	. Effectué à temps plein par un des associés ou MO familiale	. MO familiale ou associés avec répartition tâches	. Forte implication de l'exploitant ou du conjoint	
BILAN		Stratégies collectives, fortement liées à l'entraide	Stratégie de mise en valeur de la complémentarité des personnes au sein d'un couple / GAEC avec généralement absence ou délégation par l'EA de l'atelier de transformation	Stratégie d'autonomie très centrée sur la production et la transformation avec délégation de l'atelier de commercialisation	Stratégie très centrée sur la commercialisation, gourmande en astreinte, avec répartition des tâches au sein du couple ou des associés	



Étude réalisée avec le soutien de :



En collaboration avec :



[www.parcs-naturels-regionaux.fr](http://www.parcs-naturels-regionaux.fr)



**FÉDÉRATION DES PARCS NATURELS RÉGIONAUX DE FRANCE**

9, rue Christiani 75018 Paris

Tél. : 01 44 90 86 20 / Fax : 01 45 22 70 78

E-mail : [info@parcs-naturels-regionaux.fr](mailto:info@parcs-naturels-regionaux.fr)