



Avec  
la contribution  
financière du compte  
d'affectation spéciale  
développement  
agricole et rural  
CASDAR



**MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE L'ALIMENTATION**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

## **Renouvellement agricole en zone de montagne du massif alpin : bilan et rétrospective 7 à 11 ans après l'installation**



**Par Anouk SIMONNET**

**2022 - 2023**

**Encadrement :**

**Maitre de stage : Fanny BERTRAND (Suaci Montagn'Alpes)**

**Nathalie GIRARD (Chambre d'agriculture des Hautes-Alpes)**

## Table des matières

<b>I) INTRODUCTION – PRÉSENTATION DU PROJET .....</b>	<b>4</b>
1) ENJEUX AUTOUR DU RENOUVELLEMENT DES GENERATIONS AGRICOLES .....	4
1) <i>Contexte général</i> .....	4
2) <i>Etude du renouvellement sur le massif alpin</i> .....	5
2) DISCUSSIONS PREALABLES AVEC LES CONSEILLERS DES SERVICES INSTALLATION DES CHAMBRES D'AGRICULTURE DES DIFFERENTS DEPARTEMENTS .....	6
3) PRESENTATION PROJET, PROBLEMATIQUE .....	7
<b>II) MÉTHODE .....</b>	<b>8</b>
1) CHOIX D'ÉCHANTILLONNAGE DES AGRICULTEURS INSTALLES .....	8
2) ÉTUDE DE TRAJECTOIRE (UNE APPROCHE QUALITATIVE) .....	9
3) LES EXPLOITANTS RENCONTRES (ÉCHANTILLON).....	10
<b>III) RÉSULTATS .....</b>	<b>11</b>
1) MAINTIEN DES EXPLOITATIONS ET SITUATION ACTUELLE .....	11
2) FORMATION DU PROJET D'INSTALLATION .....	12
1) <i>Aspirations initiales, différences CF/HCF, critères de choix d'installation et de choix de projet</i> .....	12
2) <i>Contraintes et atouts/opportunités de départ</i> .....	15
3) <i>Risques et incertitudes au lancement du projet</i> .....	17
4) <i>Difficultés avant, à l'installation</i> .....	17
3) PARCOURS.....	20
1) <i>Parcours et expériences antérieurs à l'installation</i> .....	20
2) <i>Années suivant l'installation : difficultés rencontrées, facteurs d'évolution</i> .....	21
(a) Différences entre projet de base (ou aspirations premières) et projet réalisé.....	21
(b) Difficultés rencontrées.....	21
(c) Evolution des structures .....	22
(d) Evolution de la valorisation/commercialisation et de la situation économique .....	23
3) <i>Créations HCF (projets atypiques) : des parcours assez chaotiques</i> .....	25
4) <i>Les cas de reprise d'exploitation</i> .....	27
5) <i>Relations avec les associés, familiaux ou non (GAEC)</i> .....	29
6) <i>Avis/perception des installés sur leur phase d'installation et l'accompagnement (reçu/perçu/souhaité)</i> .....	30
7) <i>Avis/perception des installés sur le parcours DJA</i> .....	31
4) EVALUATION DE LA SITUATION ACTUELLE .....	32
1) <i>Perception de la charge de travail</i> .....	32
2) <i>Perception de la situation économique de l'exploitation (viabilité) &amp; perception du niveau/qualité de vie et revenus</i> .....	34
3) <i>Satisfaction générales et réponses aux attentes - aspirations</i> .....	35
5) PERSPECTIVES .....	37
<b>IV) CONCLUSION - OUVERTURE .....</b>	<b>39</b>
1) LES INSTALLES ONT-ILS REUSSI A TENIR LEUR PROJET ? .....	39
2) SYNTHÈSE : FACTEURS DE FACILITATION D'INSTALLATION, DE MAINTIEN ET PERENNITE DES INSTALLATIONS, POINTS DE VIGILANCE.....	39
3) RECOMMANDATIONS POUR L'INSTALLATION & REMARQUES DES REpondANTS .....	40
4) EXEMPLES DE DISPOSITIFS, OUTILS D'INTERET .....	42
Bibliographie .....	43
Liens utiles.....	43

## **Avant-propos sur ce projet**

Cette étude sur l'installation agricole est effectuée à l'échelle du massif des Alpes (car elle s'inscrit dans le PRDA du massif). Des études de trajectoires (phase d'installation à la situation actuelle) sont réalisées grâce à des entretiens auprès d'agriculteurs installés entre 2011 et 2015. Au vu du petit échantillon d'agriculteurs, la représentativité est limitée par rapport à la taille de la zone étudiée, on ne peut donc pas trop effectuer de généralisations à partir des observations et conclusions émises dans ce rapport. Il s'agit plutôt d'un panorama restreint de la diversité de projets d'installations que l'on peut retrouver sur le massif.

Cette étude se base sur la perception des agriculteurs interrogés, leurs ressentis, les informations relevées manquent alors parfois de précisions, notamment en ce qui concerne la situation économique et financière des exploitations. L'analyse des informations relève en partie de mon interprétation, en fonction des informations à ma disposition, l'appréciation de la situation des installés reste souhaitée juste mais reste subjective d'une certaine manière.

## I) INTRODUCTION – PRÉSENTATION DU PROJET

### 1) Enjeux autour du renouvellement des générations agricoles

#### 1) Contexte général

Aujourd'hui et depuis quelques dizaines d'années, l'agriculture française fait face au défi du renouvellement des générations (RGA) des exploitants agricoles qui est de plus en plus prégnant.

Cette question interpelle et mobilise une diversité croissante d'acteurs : les Organismes Professionnels Agricoles comme les Chambres d'agriculture évidemment avec comme porte d'entrée leur PAI (Point Accueil Installation) et développés plus récemment leur PAT (Point Accueil Transmission) ; certaines Chambre d'agriculture régionales sont dotées d'un observatoire à l'installation ; les ONVAR (Organisme National à Vocation Agricole et Rurale intégrant par exemple les réseaux associatifs des ADEAR<sup>1</sup> et Terre de Liens) ; les coopératives agricoles ; les collectivités territoriales ; les syndicats comme Jeunes Agriculteurs (JA)... (*Gazo 2019*).

On observe alors la multiplication des dispositifs, des instruments et outils visant à favoriser l'installation agricole, issus d'initiatives publiques, privées ou bien même de partenariats entre secteurs public et privé, qui se développent à des échelles plus ou moins locales : portage de foncier, fonds de garantie, systèmes de parrainage... Il n'est alors pas forcément évident pour les porteurs de projet de se retrouver dans ce nouveau paysage de l'accompagnement (*Gazo 2019*).

Par ailleurs, le système des aides publiques à l'installation incarné par la DJA (Dotation Jeune Agriculteur) est parfois remis en cause, notamment pour des raisons de limite d'âge qu'elle impose, une certaine lourdeur administration, un manque d'adaptation aux petits projets ou à l'installation progressive. Ainsi, l'évolution des profils des installés et leur grande variété amènent de nouveaux besoins auxquels les dispositifs d'accompagnement doivent s'adapter (*Chambre Régionale d'Agriculture d'Occitanie 2022*).

Un soutien est nécessaire aux porteurs de projets NIMA (Non Issus du Milieu Agricole) ou aux « néoruraux » souvent confrontés à un manque de connaissance du monde agricole et qui sont de plus en plus nombreux. Un autre problème concerne les projets d'installations non aidés qui sont moins suivis donc moins connus. L'accompagnement post-installation, en plus de celui pour l'installation, se révélerait judicieux pour favoriser la pérennité des installations.

Concernant la transmission des exploitations, l'accompagnement des cédants est également à mieux considérer et à développer. Le « renouvellement endogène » des générations agricoles ne suffisant plus (*Gazo 2019*), une progression des transmissions d'exploitations HCF (Hors Cadre Familial) s'avère nécessaire, ce qui exige de nouvelles mesures pour adapter les conditions de reprise notamment pour son financement. L'installation est indissociable de la transmission et n'a pas été suffisamment prise en compte dans les politiques de renouvellement des actifs agricoles (*Coly 2020*).

---

<sup>1</sup> Association de Développement de l'Emploi Agricole et Rural.

L'enjeu est triple : il faut de nouvelles installations pour un renouvellement des générations d'agriculteurs, il faut ensuite que ces installations se maintiennent dans le temps et enfin il faut que les nouveaux installés puissent vivre de leur métier. Ainsi l'installation et la transmission impliquent les notions : (1) de viabilité de l'activité, la capacité à dégager un revenu ; (2) de vivabilité, pour que les installés bénéficient d'une autonomie décisionnelle, d'un équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle et du lien avec le reste de la société ; enfin (3) de « reprenabilité » ou « transmissibilité », c'est-à-dire la capacité d'une exploitation à être reprise par la génération suivante ou par l'accueil d'un nouvel installé (*Heinzlé 2020*).

Les freins à l'installation et la transmission se scindent en 3 catégories principales : (1) ceux concernant l'humain et le psycho-social (relation cédant repreneur, relations familiales, inadéquation relative entre les projets d'installation individuels et les exploitations à reprendre) ; (2) ceux qui touchent au foncier et aux capacités d'investissement (accès au foncier, obtention de baux, transmission de structures à haute valeur capitalistique, coûts de modernisation) et enfin (3) ceux relatifs à l'articulation entre le travail des différentes organisation professionnelle et la mise en œuvre d'une politique publique sur la transmission (*TERRES\_07.pdf 2020*).

En zone de montagne, à laquelle nous nous intéresserons ici et où la production agricole est soumise à différentes contraintes, l'installation est basiquement soutenue par des montants de DJA plus élevés qu'en plaine et par l'ICHN (Indemnité Compensatoire de Handicaps Naturels). « En montagne, l'agriculture, c'est plus que du pur économique, c'est de la vie, de l'entretien des territoires utile au tourisme, une réponse aux attentes des consommateurs, etc », « L'agriculture a besoin de reconnaissance autant qu'elle a besoin de revenu » (*Heinzlé 2020*).

## 2) Etude du renouvellement sur le massif alpin

Concernant le renouvellement sur le massif alpin, les besoins identifiés par le Suaci s'articulent autour du renouvellement des formes d'exploitation et/ou des systèmes, de l'identification et du soutien aux originalités d'installation et de transmission afin de les faire connaître et d'adapter les politiques d'installation.

Entre 2015 et 2018, dans le cadre du PDAR (Programme de Développement Agricole et Rural financé par le CasDAR (Compte d'affectation spécial au Développement Agricole et Rural) 2014-2021) du massif des Alpes, le Suaci a mené une **étude sur le renouvellement des exploitations sur le massif** en partenariat avec la chambre régionale d'agriculture de PACA<sup>2</sup>. L'objectif était d'avoir une vision précise et exhaustive des installations sur 5 ans (2011 à 2015) et d'analyser la diversité de ces installations à différentes échelles de territoire (massif, Alpes du Nord et Alpes du Sud, montagne et haute-montagne), afin d'anticiper les évolutions de l'agriculture de montagne. 3 sources de données ont été utilisées et combinées : les installations avec la Dotation Jeune Agriculteur (DJA) collectées auprès des chambres d'agriculture, les données des quatre caisses MSA du territoire du massif et les données du recensement agricole de 2010.

---

<sup>2</sup> <https://suaci-alpes.fr/thematique-projets/renouvellement-agricole-sur-le-massif-alpin/>

### *Eléments issus de l'étude renouvellement sur le massif alpin*

- Installations globales : 600 à 700 installations par an sur le massif : 54% dans les Alpes du Nord et 46% dans les Alpes du Sud, en moyenne 40% d'installations aidées et 60% d'installations non aidées, 40% de HCF, ¾ des installations en élevage.
  - Installations aidées : proportion plus importante dans les Alpes du Sud (05 et 04), majoritairement en filières d'élevage (ovins, bovins, caprins) et en maraichage.
  - ¾ des installés ont une stratégie de différenciation ou de valorisation (AB et autres SIQO, transformation, vente directe).
- L'installation en montagne est relativement dynamique, le renouvellement est meilleur dans les zones de montagne que les zones de plaine du massif.
- Cette attractivité peut s'expliquer par l'attractivité du prix du lait dans les Alpes du Nord, une bonne image de cette agriculture, de petites exploitations de qualité, un potentiel de pluriactivité, un cadre de vie...
- Cependant, le besoin en renouvellement reste fort, avec une part importante d'agriculteurs âgés de plus de 50 ans.

L'étude est présentée lors d'un séminaire sur le renouvellement organisé en décembre 2018, qui a permis l'échange entre différents acteurs de l'installation agricole sur le massif. Plusieurs besoins ont alors émergé concernant l'installation concernant notamment la maîtrise foncière, la connaissance des cédants afin d'encourager à l'anticipation des cessions, la meilleure connaissance des installés hors DJA, l'accompagnement des HCF.

Par la volonté d'en savoir plus sur les difficultés à l'installation et les besoins des porteurs de projet, l'idée émise est de, par une approche plus qualitative, regarder la réalité des installations leur pérennité et les revenus dégagés, 7 à 11 ans plus tard.

Ce stage se situe dans la continuité de cette étude sur le renouvellement et va donc s'intéresser à cette problématique.

- 2) Discussions préalables avec les conseillers des services installation des chambres d'agriculture des différents départements

Quelques points sont résumés ici autour des dynamiques et problématiques de filières, des constats, interrogations et préoccupations actuelles autour du renouvellement et du contexte à l'installation et la transmission sur les différents territoires du massif ; après discussion avec un ou plusieurs conseillers/chefs de service installation des chambres d'agriculture du massif (04, 05, 26, 38, 74-73).

#### **Des différences de territoire**

- Savoie, Haute-Savoie : population dense (grandes aires urbaines), pouvoir d'achat important (zone frontalière), nombreux axes de communication, tourisme important  
Filières SIQO tirent la production de lait, cependant des systèmes en lait « tendus » (alimentation des troupeaux)
- Drôme, Isère : des territoires « intermédiaires » et diversifiés avec assez peu de dynamique de grande filière et où tous les types de production se rencontrent
- Alpes du Sud (Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes) : population moins dense et moins « citadine », des territoires plus ruraux de manière générale

## Observations sur le renouvellement

- *Drôme/Isère* : renouvellement en bovins lait et bovins viande pas très bon, développement important des productions végétales (38), départements attractifs pour l'installation (porteurs de projets HCF majoritaires en PAI), facteur « cadre de vie » de la montagne est bien réel (38), tendance à la diversification et à la transformation (pains, alcools...)
- *Haute-Savoie* : installations en bovins laitiers représentent environ  $\frac{3}{4}$  des projets, le département se situe « au maximum de ce qu'il pourrait installer » (tous les porteurs de projet finissent par trouver une exploitation pour s'installer, les nouveaux associés et remplacements sont les formes majoritaires d'installation). Reconversions et projets mixtes (partie en ferme pédagogique, agri-tourisme). Problème majeur pour l'installation : prix de l'immobilier et niveau de vie élevés.
- *Alpes-de-Haute-Provence, Hautes-Alpes* : bon taux de renouvellement annuel et bonne pérennité des installations. Installations en CF restent majoritaires, surtout en élevage où des surfaces relativement importantes sont requises (ovins notamment), qui sont difficilement accessibles aux HCF. Plus de 2/3 des installations HCF sont des créations d'exploitation. Très bonne dynamique de l'apiculture dans le 04.

*En général* : pour les installations HCF (surtout) NIMA il est nécessaire de faire attention aux déconvenues pouvant survenir pendant les premières années d'installation notamment par rapport à l'aspect travail. Les HCF se tournent le plus souvent vers des productions nécessitant assez peu de surfaces et sources de valeur ajoutée (caprins lait par exemple).

## Interrogations, préoccupations actuelles

- Accès au foncier et pression foncière intra-agricole relativement importante
- Avenir et « reprenabilité » des grandes structures au capital important (GAEC laitiers familiaux dans les Savoie, exploitations arboricoles et avicoles)
- Pérennisation des installations en collectif (HCF) : question des relations humaines
- La consommation actuelle de produits bio a du mal à suivre, pour certaines productions (céréales, viande, lait) on s'interroge parfois à repasser en conventionnel pour limiter les coûts de production

### 3) Présentation projet, problématique

L'objectif est d'enquêter auprès d'installés entre 2011 et 2015, en toutes filières, afin de confronter la réalité de l'installation au projet antérieur porté par les agriculteurs, de recenser les difficultés rencontrées lors de l'installation, l'accompagnement qui aurait été souhaité, et de façon générale les freins et leviers.

Il s'agira de comprendre les raisons des choix effectués et les motivations des installés, par quels moyens ils ont fait grandir leur projet, l'ont adapté et finalement d'identifier les facteurs jouant sur la pérennité de leur installation, afin de réaliser des études de trajectoire.

### Hypothèses et interrogations :

- *Enjeux autour de l'installation des HCF (NIMA notamment) et de leur pérennité*
- *Enjeux autour de l'installation en bovins lait*

- *Comment se fait l'accès au foncier*
- *Des projets avec peu d'investissements et requérant d'assez faible surface (HCF)*
- *Des projets diversifiés*
- *Installation sur faible surface, particulièrement pour les HCF*
- *La recherche de valeur ajoutée (stratégie de différenciation)*
- *L'importance donnée aux convictions/valeurs personnelles dans les projets*
- *Le rapport au travail*

L'hypothèse est également faite qu'une période d'environ 7 à 10 ans peut correspondre à un « premier cycle » pour une entreprise et que les exploitations considérées sont certainement actuellement en phase de croisière.

## **II) MÉTHODE**

### 1) Choix d'échantillonnage des agriculteurs installés

L'étude se restreint à des installations avec DJA : elles sont supposées être plus pérennes et le Suaci lors de son enquête sur le renouvellement a réalisé une base de données répertoriant toutes les installations avec DJA entre 2011 et 2015 (et caractéristiques des projets), ce qui a facilité la sélection de projet « d'intérêt » pour cette étude. Les exploitations échantillonnées se situent en zone montagne ou haute-montagne selon le zonage de l'ICHN.

Parmi ces projets d'installation répertoriés, il s'agissait de combiner au mieux différents critères :

- Restriction géographique aux départements « plus en cœur de massif » : 26, 38, 73, 74, 04, 05
- Toutes filières et représentativité en fonction du nombre d'installations par département sur la période (tableau 1), de la proportion CF et HCF
- Focus sur la filière lait (zones avec filières SIQO et zones avec une filière moins développée) et installations HCF en bovins lait
- Sélection de projets atypiques : production rare sur un territoire donné, transformation sur la ferme assez peu communes (glaces, pain, bière, légumes...), des exploitations diversifiées avec plusieurs ateliers

*N.B. : les projets considérés comme atypiques sur la période considérée ne sont plus forcément aujourd'hui.*

Département	Nombre d'installations 2011-2015	Echantillon
<b>Haute-Savoie</b>	183	4
<b>Savoie</b>	101	2
<b>Isère</b>	121	3
<b>Drôme</b>	134	3
<b>Hautes-Alpes</b>	187	4
<b>Alpes de Haute-Provence</b>	188	4
Vaucluse	27	1
Var	17	0
Alpes Maritimes	33	1
<b>TOTAL</b>	<b>991</b>	<b>22</b>

	Nombre d'installations 2011-2015	Echantillon
HCF	400	9
CF	585	13
<b>TOTAL</b>	<b>991</b>	<b>22</b>

Tableau 1 : nombres d'installations par département entre 2011 et 2015 et échantillonnage théorique en fonction de ceux-ci

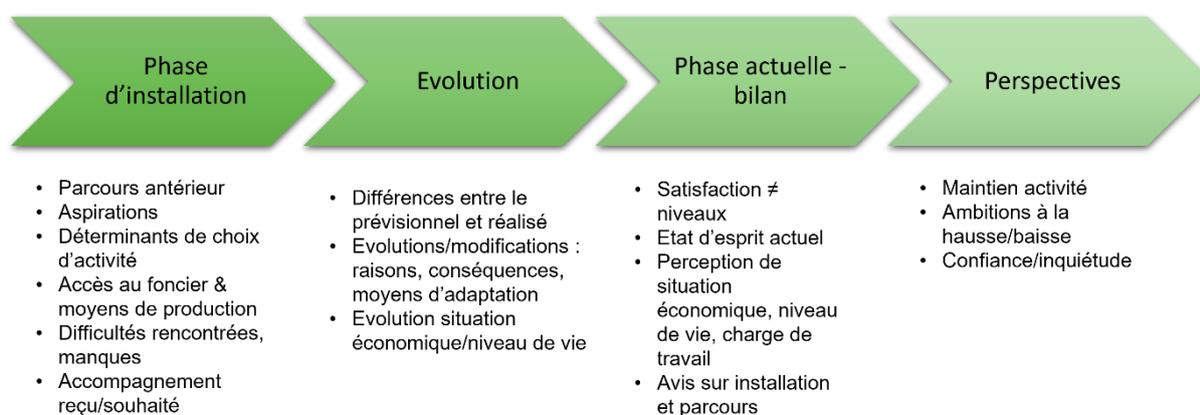
Les enquêtes normalement dues au Var, au Vaucluse et aux Alpes maritimes sont « ré-allouées » à la Savoie et la Haute-Savoie pour le focus sur la filière lait.

## 2) Etude de trajectoire (une approche qualitative)

L'enquête auprès des agriculteurs installés s'est réalisée sous forme d'entretiens semi-directifs. Le but est de réaliser des études de trajectoire, c'est-à-dire faire raconter aux personnes interrogées leur parcours de vie pour comparer la situation à l'installation à la situation actuelle en retraçant les changements et évolutions dans l'activités, leurs causes ainsi que les difficultés rencontrées et les moyens d'adaptation utilisés pour y faire face. Les facteurs à l'origine d'évolutions pouvant être à la fois internes : liés aux évolutions du système famille-exploitation ou bien externes : liés aux changements dans l'environnement socio-économique de l'exploitation.

Il s'agit aussi de voir la perception, connaître l'avis des agriculteurs interrogés sur leur installation et le parcours effectué et leurs ressentis actuels.

Voici ci-après les points abordés :



L'analyse des informations est ensuite réalisée par thématiques en suivant le guide d'entretien.

### 3) Les exploitants rencontrés (échantillon)

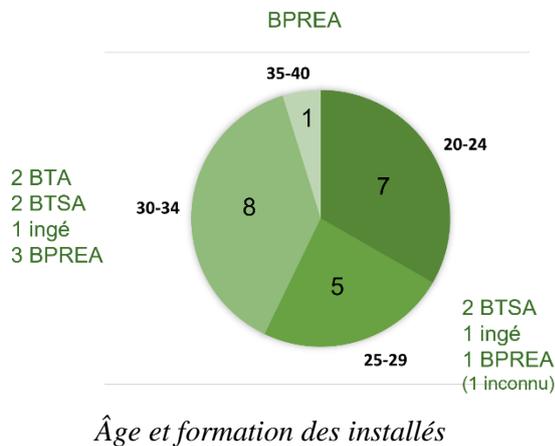
Détail des productions des exploitations (productions au moment des entretiens, elles ont pu évoluer depuis l'installation) :

*N.B. : par la suite dans le texte les types principaux sont repris pour désigner les exploitations concernées par le propos.*

<p><b>Bovins lait - vente en coopérative</b> 1 (CF) 3 (HCF)</p>	<p><b>Bovins lait - vente + transfo</b> (CF) <u>BL : 2 (glaces)</u> BL &amp; CL</p>	<p><b>Petits ruminants – transfo</b> <u>CL &amp; BL</u> (HCF) OL (HCF) CL : 1 &amp; 1 (HCF)</p>
<p><b>Bovins lait diversifiés</b> (CF) <u>BL (transfo), OV, vigne</u> BL (vente), aviculture, porcins</p>	<p><b>Elevage allaitant</b> (CF) OV BV, OV, porcins</p>	<p><b>Autres</b> (HCF) Maraîchage &amp; PPAM <u>Canards gras</u></p>

<p><b>Exploitations diversifiées</b> (HCF) <u>Aviculture, petits fruits, arbo, céréales</u> <u>Maraîchage, aviculture, porcins</u> <u>BV, OL, spiruline</u> <u>OL, CL, porcins</u></p>
--

Légende	
<b>Projets atypiques</b>	Production :
Forme juridique :	BL : bovins lait
GAEC : 16	CL : caprins lait
EARL : 1	OL : ovins lait
Individuelle : 3	OV : ovins viande
SAS – SCEA : 1	



IMA CF	7
NIMA CF (par conjoint.e)	2
IMA HCF	3
NIMA HCF	9

Nouvel associé CF	9
Création HCF	3
Reprise HCF	3
Nouvel associé HCF	4
Remplacement HCF	2

*Effectifs selon le type d'installation*

## Remarques

Éléments de contexte jouant sur les trajectoires – à l’origine de préoccupations actuelles chez les installés :

- Réforme de la PAC de 2014-2015 (arrêt prêts MTSJA, création des DPB et vers la moyenne nationale) a eu différents impacts, positifs ou négatifs dans les projets (gain de DPB, retards de paiements, incompréhensions...).
- La « crise actuelle » avec augmentation du coût de l’énergie, des charges pour les exploitations, du coût de la vie est source d’inquiétudes pour la plupart des installés interrogés.

## III) RÉSULTATS

### 1) Maintien des exploitations et situation actuelle

Parmi les 21 cas étudiés (20 entretiens sur la période 2011-2015 + 1 personne installée en 2020), on observe 19 maintiens d’activité (Figure 1).

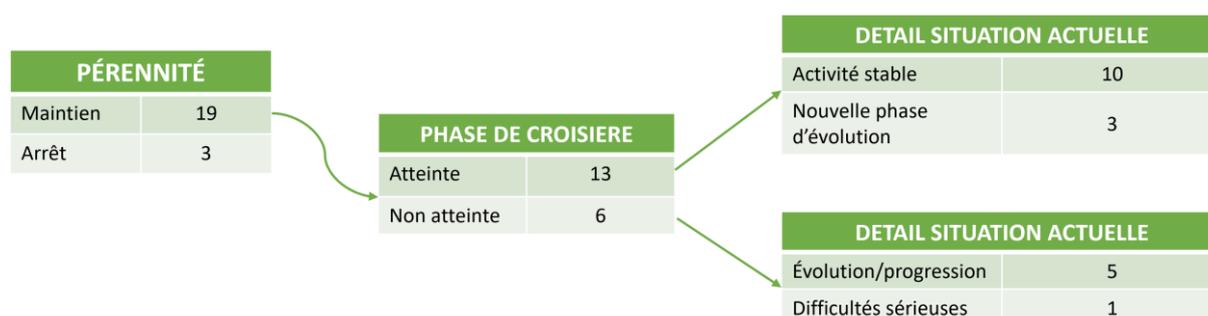


Figure 1 : Situation actuelle des installés

**Phase de croisière atteinte** : objectifs de départ atteints et satisfaction globale affirmée

**Activité stable** : maintien de l’activité actuelle, pas de gros projets

**Nouvelle phase d’évolution** : exploitations ayant atteint une phase de croisière avec de nouveaux projets en cours (intégration nouvel associé, augmentation du nombre vaches...)

**Phase de croisière non atteinte** = des exploitations encore en cours de progression ou dans une phase critique

**Evolution/progression** = difficultés économiques (emprunts, rentabilité insuffisante) mais ateliers bien en place, en cours de réorganisation

**Difficultés sérieuses** = grosses difficultés à différents niveaux (travail, rentabilité...), exploitation non parvenue aux résultats escomptés

Éléments sur l’exploitant installé en 2020 (HCF) :

Reprise d’une EARL unipersonnelle, en bovins lait avec vente en coopérative, avec un salarié devenu son associé (rachat de la structure). Les 2 associés actuels ont travaillé 1 an et demi sur l’exploitation avant de s’installer. Le cheptel repris était bon mais les bâtiments à rénover (et agrandir) et le matériel à changer, ce qui a occasionnée des investissements très importants. Au niveau de leur situation actuelle, la charge de travail est très importante (le point noir, mais une nécessité pour pallier aux investissements) mais les 2 associés arrivent à prendre 1 week-end

sur 2 et 10 jours de vacances par an ; le système économique fonctionne, l'évolution des revenus est correcte (mais pas en adéquation avec le travail réalisé) et suit les prévisions, la maîtrise des charges est plutôt bonne : « *on ne peut pas faire mieux* ». La priorité actuelle est d'augmenter le revenu.

Les cas d'arrêt d'activité concernent 2 départs de GAEC :

- L'un d'un GAEC laitier, avec 6 associés (tous HCF), arrêt en 2021 après 8 ans d'activité. Installation jeune sur une exploitation voisine connue depuis toujours, bonne intégration à l'exploitation. L'entente avec un jeune nouvel associé ne s'est pas faite, a préféré quitter le GAEC et on ne l'a pas retenu : « on m'a dit de partir, qu'on n'avait plus besoin de moi ». La personne est néanmoins contente de son activité sur le GAEC et souhaite revenir vers l'agriculture en création ou en ETA.
- L'autre, une déchéance de DJA après 2 ans d'installation. Séparation avec sa compagne avec qui il s'était installé en GAEC avec sa compagne et le père de celle-ci. La personne a essayé de continuer son activité sur l'exploitation mais ce n'était pas possible, travaille maintenant à son compte en entretien d'espaces verts.

## 2) Formation du projet d'installation

### 1) Aspirations initiales, différences CF/HCF, critères de choix d'installation et de choix de projet

L'idée de ce paragraphe est de présenter les motivations principales à l'installation agricole parmi les personnes interrogées mais aussi de montrer que l'installation se fait parfois plus selon les opportunités qui se présentent, plutôt que selon les envies et les critères personnels particuliers des porteurs de projet.

Plusieurs situations se distinguent :

#### Général (CF et HCF)

→ Lier des intérêts personnels et/ou des intérêts liés à la vie professionnelle 'précédente' à la production agricole

*Exemple* : attiré pour la biologie marine et création d'un atelier de transformation, lier production et transformation/restauration, « *les canards j'y connaissais rien mais en cherchant un peu j'ai vu que c'était quand même précis, technique et ça se rapprochait de ce que j'aimais dans les vaches laitières avant* » [installé auparavant conseiller en élevage].

→ Forte volonté de valorisation de sa production par la transformation, qui est donc une stratégie de différenciation (et maîtrise de la « chaîne de production ») :

- par intérêt et conviction : « *des fromages propres à la ferme* », « *vu qu'on est une petite structure on se doit de valoriser un maximum de choses* », dans une création de GAEC par un couple, la personne interrogée s'est installée du fait d'un intérêt plus fort pour la valorisation des produits que la production en elle-même
- par nécessité : filière bovins lait assez peu développée dans les Alpes du Sud, dans 2 cas d'exploitations maraîchère/arboricole, la transformation permet de gagner en valeur ajoutée au vu de la surface restreinte (concurrence locale limitant la possibilité de vente en frais)

- du fait du contexte local : se lancer dans des glaces au lait de vaches pour éviter la concurrence locale en fromages, une exploitation laitières de brebis lacaunes ‘délocalisé en Savoie (proximité de la famille et contexte de la filière roquefort défavorable à ce moment-là).

→ produire en AB, favoriser des méthodes naturelles, essayer de valoriser les ressources locales au maximum (pâturage) : des convictions mais qui vont aussi avec le souci de valorisation et les contraintes économiques de limitation des coûts pour l’alimentation

*Exemple : vaches allaitantes en parcours uniquement (et vente au détail), « faire du lait avec des ressources spontanées » [brebis en Chartreuse]*

**En CF :** les projets se définissent notamment par ce qu’il est possible de faire ou pas sur l’exploitation familiale et de la manière dont les projets arrivent à s’inscrire dans la structure existante (au vu de la taille de la structure et des terres disponibles, l’âge des autres associés...).

*Exemple : dans un cas la reprise d’une ferme voisine permet d’amener des terres supplémentaires à l’exploitation familiale (GAEC) et donc garantir la possibilité d’installation.*

→ il s’agit souvent d’un métier passion, avec une installation à un âge jeune, juste après le bac, les études ou bien après 1-2 ans de salariat (autre secteur parfois) : « depuis que je suis né », « j’ai appris sur le tas depuis mes 12 ans ».

Pour la plupart des installés en CF ayant un.e conjoint.e, celui/celle-ci travaille à l’extérieur. **8 cas** parmi les agriculteurs interrogés.

→ dans 4 autres cas d’installations HCF, il s’agit de reconversions professionnelles et d’installations ‘plus tardives’ sur la ferme familiale avec une volonté de changer de mode de vie et de se recentrer après d’autres expériences : « de revenir vivre sur l’exploitation et de changer de mode de vie, d’être présent avec les enfants » [installé et sa conjointe, tous les 2 cadres auparavant] ; ou bien de vouloir conserver et donc valoriser les terres familiales en les exploitant : « on est plutôt venus là-dedans parce qu’on avait pas envie de laisser nos terres, on avait envie d’exploiter nos terres » [création exploitation sur des terres familiales : location, héritage, rachat à la famille].

Dans ces cas-là les installés connaissent et ont contribué aux activités et projets de la ferme avant leur installation : « c’est un peu particulier, je me suis pas installée de suite... mais toutes les réunions, toute la création je les ai faites avec eux », « mais du coup mon installation est venue en continuité de tout ce qui avait été fait avant » ; le début de parcours DJA marquant l’installation ‘officielle’.

*Exemple : 2 cas de création d’atelier de transformation de lait de vache en glaces sont compris dans ces installations ‘plus tardives’.* Dans ces cas-là, il s’agit d’un moyen de pouvoir s’installer sur la ferme familiale (dans un cas pas assez de terres pour l’intégration au GAEC) tout en redonnant un ‘nouveau souffle à l’exploitation’ (valoriser le lait d’une nouvelle manière complémentaire) : « la galère jusqu’à la décision d’installer l’atelier glaces », le but était de « faire vivre l’exploitation », « avoir un revenu supplémentaire en plus du lait ».

*Autre exemple :* dans 2 autres cas, une nouvelle activité (création d’une fromagerie et vente en circuits courts) complète et remplace peu à peu (en termes de rentabilité) l’activité historique de l’exploitation (1 exploitation laitière avec vente en coopérative & 1 exploitation ovine), bien qu’en lait la vente en coopérative soit gardée par sécurité.

### En HCF

→ Travailler à son compte, être 'chef d'entreprise' : « *je ne supportais plus de pas pouvoir prendre de décisions, de donner des idées qu'aboutissaient jamais* » [cas de reconversion]

→ IMA (Issus du Milieu Agricole), une volonté de se détacher de la ferme familiale, être indépendants et « *avoir un patrimoine à soi* », ou bien parce qu'il n'était pas possible ou pas stratégique de s'installer sur la ferme familiale : « *je pensais que c'était un mauvais calcul parce que ça nous aurait obligé à nous agrandir pour sortir nos 2 revenus et après rapidement à moyen terme il allait partir à la retraite et j'allais me retrouver tout seul avec beaucoup d'activités donc c'était pas forcément une bonne solution non plus* ».

→ NIMA, une volonté de 'se tourner vers l'agriculture de manière générale', de travailler de ses mains plutôt que l'attire pour une production précise

*Exemples : le plan B d'un installé était de faire de l'apiculture s'il ne trouvait pas de foncier*

*Dans 3 autres cas l'attire pour l'agriculture est venu progressivement et le projet s'est développé petit à petit (notamment par des études agricoles et/ou dans l'environnement).*

→ le 'hasard' même aurait un rôle à jouer

*Exemples : un installé avait envie de faire de l'apiculture au départ mais s'est découvert allergique aux piqûres d'abeilles, dans un autre cas l'impossibilité de faire des stages dans la production voulue (maraichage) a conduit le porteur de projet vers l'élevage.*

→ On souligne l'importance des convictions personnelles (*agriculture paysanne, contribuer à alimentation locale, entretien paysage/territoire, collectif...*) dont le mode de vie global cherche à y répondre, en s'installant en agriculture notamment (souvent NIMA HCF).

De plus, on peut distinguer 2 types de posture, rapport à l'activité agricole en HCF : une première plutôt orientée « projet de vie » avec notamment ceux s'installant en couple (5 cas en création ou reprise) et habitant sur leur exploitation & une deuxième avec une délimitation vie personnelle/familiale et vie professionnelle (exploitation) plus distincte ; cela permis notamment par la 'limitation du temps de travail' (2 cas en productions végétales), le fait de ne pas habiter sur l'exploitation (et pouvoir se couper plus facilement du travail).

→ La proximité avec la famille, des amis est souvent un critère de choix de région où s'installer  
*Exemple : dans 3 cas, l'installation a impliqué un déménagement (pour le couple/famille) vers la région d'origine d'un des conjoints (cas de reconversions professionnelles avec un 'changement du tout au tout' : métier, lieu de vie).*

## 2) Contraintes et atouts/opportunités de départ

Atouts – opportunités	Contraintes
<p>Bonne situation économique dans une structure existante : permet des investissements, facilite l'organisation du travail, la rentabilité arrive plus vite.. garantie d'une installation sereine :  <i>« on a eu de la chance parce que l'exploitation était bien gérée et qu'elle a eu les ressources nécessaires pour acheter le cheptel qu'on a repris » [installation sur ferme laitière familiale avec rachat d'un troupeau allaitant]</i></p> <p><i>Autre exemple</i> : gros GAEC familial, mise en place d'un atelier volailles avec abattage/transformation/vente à la ferme quelques années avant l'installation de 3 jeunes, celle-ci a été facilitée par cette anticipation dans la conduite des activités : « ça faisait déjà 5 ans que ça tournait », « une bonne clairvoyance » <i>[de la part du père et oncle de l'installé interrogé]</i></p>	<p>- Parfois des antécédents financiers de l'exploitation limitent les investissements (banques alors « frileuses »)  <i>Exemple</i> : cas d'un GAEC où s'est monté un projet de glaces avec une dette (10 ans)</p> <p>- s'installer en GAEC peut impliquer un apport de capital important (représenter le plus gros investissement à l'installation pour équilibrer les parts)</p>
<p>- Rachat de parts sociales facilité par le CF (exemple de donation, de rachat progressif)  - Valeur des parts sociales pas trop élevées (au vu de la valeur actuelle des exploitations) à l'installation, ce qui favorise l'installation HCF en bovins lait : 3 cas</p>	<p>Parfois remboursement de comptes courants associés importants nécessaires (cas à l'installation et à venir avec des départs à la retraite), représentant une charge en plus sur les premières années</p>
<p>Opportunités de reprise de terres grâce à des connaissances/au réseau local permettant l'installation : 3 cas (reprise ferme, nouvel associé en GAEC)</p>	<p>- Accès au foncier difficile (NIMA HCF notamment)  <i>Exemple</i> : dans un cas pas assez de terres pour créer un GAEC (couple) donc création d'une exploitation individuelle avec un des conjoints comme salarié</p> <p>- Un déménagement d'activité entre deux sites après avoir trouvé une assise foncière suffisante : 2 cas</p> <p>- des aller-retours entre 2 sites de production</p>
<p>- Bénéficier d'une activité 'existante' et ne pas démarrer 'de rien' (au moins au niveau du foncier), parfois même éviter 1-2 ans de galère (le 'crash-test' de l'activité), et développement de cette activité/de la structure  <i>Exemples</i> : création d'un GAEC à 3 associés à partir d'une petite exploitation individuelle avec une personne ; remplacement et passage à 3 associés dans un GAEC maraîcher avec 2 associés ayant créé l'exploitation et effectué 2 saisons de production avant l'installation de la personne interrogée : « ça s'est bien passé pour nous », « parce qu'on a pu intégrer un GAEC qui avait eu la chance de récupérer des terrains 2 ans avant »</p>	<p>Devoir faire « tout, tout seul » (cas de 2 projets en lait avec transformation) : mise en place du troupeau, mise au point de la transformation, trouver les débouchés et développer la commercialisation, mise au point de la gestion des volumes transformés/vendus... → besoin de 'tout réaliser en même temps' et devoir concilier toutes les activités  <i>Exemple</i> : installation d'un troupeau de tarines et création d'une fromagerie sur l'exploitation familiale (ovine diversifiée) et commercialisation en circuits courts</p>

<p>- Bénéficiaire des réseaux de commercialisation de la structure existante/partenaire (ferme des parents par exemple, ce qui facilite les débuts de la commercialisation en circuits courts) <i>Exemple</i> : place sur un marché (2 cas)</p>	
<p>- Un entourage facilitateur, savoir 'à qui s'adresser' pour l'installation : « on savait où allait, on savait vers quels financeurs se tourner, où trouver les personnes », « on a gagné 10 à 12 mois » ;</p> <p>pour des projets novateurs : dans les 2 projets de glace les installés ont bénéficié d'aide, de services de connaissances voir de proches (démarche HACCP, demande de subvention, aspect communication pour la vente..) ce qui limite le recours à des services 'extérieurs' et donc potentiellement des coûts</p> <p>- Subventions pour les projets innovants (LEADER, pays, département, région...)</p>	<p>- Projets parfois réalisé « à tâtons » <i>Exemple</i> : création d'une fromagerie sur une exploitation en bovins et caprins lait, pas de références sur lesquelles se baser, dimensionnement de toute l'activité par eux-mêmes</p> <p>- Difficultés à trouver des conseils et références pour les normes (labos de transformation) « c'est des trucs on sait pas trop sur quoi partir quand on commence, sur le logo sur tout ça... faire quelque chose qui soit quand même joli... c'est pas évident de réfléchir à ça non plus », « quand on fait un projet il faut penser à tout » [aspect 'marketing']</p> <p>- Devoir prouver que le projet fonctionne (banques...)</p>
<p>Avoir de bonnes opportunités commerciales à la création d'activité, permettant de faire évoluer l'activité <i>Exemples</i> : création d'un magasin de producteurs à proximité, ne pas avoir à faire de pub pour la vente directe/au détail (cas des projets de glace et 1 élevage allaitant)</p>	<p>Devoir lancer la commercialisation rapidement pour assurer un CA rapidement (et pallier aux investissements), ce qui exige souvent beaucoup de temps pour se faire connaître, se rendre visible (marchés notamment) : « on ne pouvait pas louper une semaine de marché » ; « du point de vue financier c'était bon, mais point de vue temps de travail c'était tendu » <i>Exemple</i> : 3 cas (2 cas de reprise d'exploitation et 1 projet glaces) où le projet a démarré juste avant ou pendant la saison estivale (dont il fallait absolument profiter pour la commercialisation)</p>
<p>Potentiel de commercialisation local important (proximité d'aires urbaines, pouvoir d'achat par exemple dans les Savoie) et soutien des consommateurs recherchant des produits de qualité : « en fait dans le coin tout ce qu'on veut essayer ça fonctionne », « il y a de la place, ya de l'attente de produits locaux »</p>	<p>Potentiel de commercialisation limité par la densité de population, dans les Alpes du Sud notamment (vente directe sur l'exploitation est limitée) ce qui peut impliquer de plus grands trajets (livraisons) pour la commercialisation en circuits courts</p>
<p>Production atypique/rare sur son territoire Avantage d'être 'seul' : pas de concurrence, attractivité, originalité <i>Exemples</i> : brebis lait en Maurienne (73), canards gras (74)</p>	<p>Mais pas de filière ou de conseil technique</p>

### 3) Risques et incertitudes au lancement du projet

- Des projets 'novateurs' sur leur territoire (projets de transformation notamment), qui peuvent paraître ambitieux, risqués au regard des investissements nécessaires (pour les laboratoires/outils de transformation) et du temps exigé pour le développement du projet, sans connaître véritablement le potentiel de commercialisation local conditionnant la rentabilité du projet (dans le cas des projets de glaces par exemple).
- Pour les couples qui s'installent en même temps, ou bien un peu en décalé dans le temps, il s'agit d'une certaine prise de risque dans le sens où il n'y a plus de conjoint travaillant à l'extérieur pour sécuriser le foyer le temps que l'activité se mette en place (4 cas rencontrés) : « on est tous les deux pris dans la ferme », « si pas de revenus, pas de revenus pour les deux », « il y avait le risque de ne pas y arriver ».
- Parfois un manque de connaissances ou d'expérience technique dans le type de production considéré, dans les projets de transformation aussi

*Exemples : « l'élevage ovin était un truc tout neuf pour nous » [création GAEC en ovins viande, l'installé n'avait que l'expérience de stages au lycée et son associé avait des vaches allaitantes auparavant] ;*

*« on faisait un peu ce que bon nous semblait puis on a rectifié le tir », « on s'est renseignés à droite à gauche », « on a l'impression de savoir mais la réalité est autre » [création atelier lait en caprins et bovins avec fromagerie]*

*« c'est bien gentil aujourd'hui mais quand on s'installe on a pas forcément des expériences phénoménales, paske le troupeau qu'on a acheté ou qu'on vient de récupérer on le connaît pas forcément voilà », « on a pas forcément tout vu non plus » [reprise d'un cheptel caprin, cas où la transmission ne s'est pas passée comme prévue]*

- Pas de polyvalence ou manque de polyvalence entre associés qui représente un risque au cas où il arriverait quelque chose à l'un deux

*Exemples : un couple installé en GAEC en élevage allaitant où l'un s'occupe majoritairement du côté production, l'autre de la valorisation/commercialisation/vente*

*Exploitations où la transformation est gérée par un.e associé.e seulement : « il ne faut pas qu'il m'arrive quelque chose », « c'est le jeu »*

Les projets d'installation présentent des risques et des incertitudes mais l'essentiel est d'avoir un équilibre suffisant entre atouts et contraintes de départ afin de pouvoir se lancer et « d'être un minimum sûr de sa réussite ».

### 4) Difficultés avant, à l'installation

#### **Foncier (difficulté très importante)**

L'accès au foncier pour les installations HCF reste très difficile et constitue un facteur majeur dans les possibilités, la définition du projet d'installation. 6 cas notamment (création ou besoin d'agrandissement des surfaces en installation sur GAEC).

*Exemple* : pour les installations HCF, quelques années de recherche ont parfois été nécessaires, qui remettent alors le projet d'installation en question, jusqu'à ce qu'une opportunité apparaisse (par la SAFER notamment : 3 cas).

Les porteurs de projet se voient confrontés aux 'conflits locaux' de concurrence pour les terres (pression foncière intra-agricole : 'accaparement', favoritisme, problème d'héritage...).

→ dans un cas, la procédure d'acquisition d'une parcelle (avec une ruine par la suite rénovée) est restée compromise pendant 3 ans ; dans un autre cas de candidature pour un achat par la SAFER, la personne a subi refus en commission locale puis finalement est passée en commission départementale [*manque précisions*].

Différentes solutions sont trouvées pour commencer à développer l'activité le temps de trouver une 'assise foncière' suffisante : double activité et agrandissement de troupeau en fonction de la progression de la surface, début d'activité sur la ferme familiale, commodat de terrains de la famille ou d'amis...

Dans 4 cas d'installation HCF, les installés ont eu accès au foncier par l'opportunité d'achat (SAFER), ce qui représente des investissements assez énormes au départ et c'est notamment le remboursement des emprunts les années suivantes qui occasionnent des problèmes de rentabilité de l'activité.

*Exemple* : dans un cas, création d'un GFR (Groupement Foncier Rural) avec des membres de la famille afin de pouvoir financer l'achat des terres.

Remarques des installés : confrontation à l'augmentation des prix (terres, exploitation...), accaparement des terres (pour bénéficier des DPB évoqués, exemple des Alpes de Haute-Provence évoqué avec les grandes exploitations ovines).

### **Difficultés dans les démarches administratives (difficulté importante)**

Elles sont désignées comme un autre « un parcours du combattant » (après l'accès au foncier). D'une manière générale « la lourdeur administrative » des différentes démarches est évoquée par des installés aussi bien jeunes à l'installation que plus âgés et IMA ou NIMA :

- difficulté du parcours en HCF évoquée : « *tout pose problème* », « *devoir aller à la pêche aux informations* », « *un casse-tête administratif* » ;
- pour la création d'activité, les différentes étapes sont peu mises en avant, la logique globale est difficile à percevoir, il n'est pas évident de s'y retrouver.
- Organismes souvent pas à proximité, les démarches nécessitent parfois des aller-retours « *une installation c'est pas facile, une installation à la base.. on appelle ça le parcours du combattant c'est pas pour rien parce que c'est quand même beaucoup de portes auxquelles aller taper pour pouvoir arriver à s'installer, ça déjà c'est pas évident* »

D'une part, les installés évoquent un besoin de 'fluidité', de concordance entre les différentes démarches (respecter les échéances diverses, demande de subventions...) et d'une relative rapidité, notamment pour pouvoir profiter d'opportunités (débouchés commerciaux par exemple) ; le bon enchaînement et la logique dans les démarches administratives ne sont souvent pas suffisants et posent problème : « *tous les partis se renvoient un peu la balle* ».

*Exemples* : cas de création de structures sociétaires (GAEC, EARL) :

Dans un cas besoin de concrétiser l'installation rapidement pour pouvoir profiter de l'offre d'un revendeur et de la saison estivale des marchés [*création atelier lait en caprins et bovins avec fromagerie*]

*« il nous fallait le permis de construire pour demander une aide sur le bâtiment, mais pour avoir le permis de construire il faut être installé déjà...il faut avoir le permis au nom du gaec, et donc avoir créé le GAEC [la création avait lieu en même temps]... c'était un truc de fou » [création d'un GAEC à l'installation avec bâtiment pour troupeau ovin]*

D'autre part, en plus, les installés se voient parfois confrontés à des retards, complications, erreurs 'extérieures' (qui ne sont pas de leur ressort) dans les démarches, pouvant sembler 'anecdotiques' mais qui sont vraiment handicapantes au regard des risques déjà pris dans les projets d'installation, notamment de création.

*Exemple* : création d'une EARL au lieu d'un GAEC comme voulu car les installés n'ont pas été informés de la commission de création de GAEC doit se tenir et avaient besoin de

*Autre exemple* : dans un cas de création, la banque sollicitée ne suivait finalement pas l'installé sur un projet de construction de bergerie sans le prévenir (par inadvertance), alors que des frais d'architecte étaient déjà engagés.

**Projets novateurs** (projets « pionniers » au moment de l'installation), difficultés à s'intégrer sur la ferme familiale ou sur le territoire :

- point de vue des autres agriculteurs, des critiques : *« considéraient qu'on faisait de l'achat-revente... hyper compliqué », « parce qu'aussi on arrive avec un concept de glaces pas reconnu, si ça avait été du fromage ça aurait été un peu différent, mais guère »* ;
- innover dans la ferme familiale n'est pas forcément évident (au regard du temps de travail exigé, en plus de celui de l'activité de base) : *« mon père voyait un peu d'un mauvais œil ce projet de transformation », « il n'y croyait pas » même si « il ne m'a jamais découragé »* ;
- Manque de soutien de la part des organismes accompagnateurs, devoir oser se lancer quand même et faire ses preuves (spiruline, création d'une fromagerie avec bovins et caprins lait).

**Le problème de l'autochtonie** (sentiment d'appartenance des jeunes ruraux à leur territoire et rejet de ce qui vient de plus loin, d'un milieu plus citadin, englobe ici les autres agriculteurs présents « historiquement ») **dans le monde agricole** (une difficulté plus « diffuse », plutôt liée à un ressenti) : concerne les personnes qui s'installent dans une région dont elles ne sont pas originaires (NIMA) et l'intégration au territoire, au réseau local d'agriculteurs.

*Avis d'un installé* : *« c'est propre au monde agricole, je pense que c'est pas partout pareil », « on a pas le même ressenti je pense dans le monde de l'artisanat, les jeunes installés sont plus accueillis que dans le monde agricole »*

Evoqué dans quelques cas, de manière plus ou moins flagrante, il peut jouer à plusieurs niveaux (à l'installation, dans la recherche de stabilisation...), notamment pour la recherche de foncier (par exemple un manque de confiance des propriétaires, voir de la méfiance) : *« il faut le temps de faire ses preuves, en tant que HCF on est vite vu comme un beatnik »*

Un manque de reconnaissance même après des années après installation : *« eh ben moi je ne suis pas agriculteur », « les oncles de Pierre ne me feraient pas confiance pour aller labourer, semer, herser... », « tu sens que tu ne fais pas partie du même monde », « parce que tu connais pas, parce que tu viens d'ailleurs... », « il y a un frein à la discussion parce que tu ne fais pas partie du milieu »*.

Un certain manque de solidarité : « *c'est quand même un métier assez particulier* », « *quand on s'installe tout le monde nous regarde du coin de l'œil* », « *et puis quand tout le monde sait que tu as des difficultés ils te regardent tous du coin de l'œil en train de crever la gueule ouverte* », « *des mains tendues il y en a pas beaucoup, c'est ça surtout* »

### 3) Parcours

#### 1) Parcours et expériences antérieurs à l'installation

Parmi les 21 cas étudiés :

- 4 personnes installées directement après leur formation/études agricoles sur la ferme familiale (CF) ;
- 4 personnes également installées jeunes (CF ou HCF) après 1 à 3 ans de salariat sur d'autres structures ;
- 2 personnes ont eu des expériences de salarié/ouvrier agricole sur d'autres structures avant installation : « *une expérience vraiment enrichissante parce qu'on faisait vraiment de tout...* », « *j'ai appris des tonnes de trucs c'était génial, vraiment immersion pour le coup dans le monde agricole* »

11 cas de reconversions professionnelles dont :

- 7 personnes exerçaient un métier sans lien avec l'agriculture mais 3 d'entre elles avec une formation conférant la capacité agricole pour l'installation avec DJA ;
- 4 personnes exerçaient un métier en lien avec l'activité agricole ou l'agroalimentaire (*pépinière horticole, conseil agricole, travail chez Sodial, restauration*)

On souligne 2 cas, assez particuliers, de reconversions très rapides (projet de glaces en bovins lait et remplacement en canards gras), où les installés ont 'saisi l'occasion en quelque sorte', – étaient certains de ce qu'ils voulaient (emploi précédent quitté et installation effectuée avec le lancement du projet en à peine 1 an ; « *ça cadrait complètement avec ce que je voulais faire* », « *je me suis tout de suite bien projeté ici* » [à l'annonce d'une recherche d'un remplacement d'associé]).

----- par ailleurs :

3 cas d'installation avec un développement progressif de l'activité plusieurs années avant le début du parcours DJA (2 personnes en double activité pendant cette période-là et la troisième a travaillé en tant qu'aide familiale sur la ferme de ses parents et a développé son activité sur celle-ci avant de trouver du foncier ailleurs), ce qui a permis : une mise en place du cheptel progressive, une récupération de terres, une 'phase-test' de l'activité le temps qu'une véritable opportunité foncière apparaisse... Dans 2 cas, une création de GAEC a suivi.

→ *Cependant malgré cette phase-test, le résultat est ambivalent, 2 exploitations étant actuellement en assez grande difficulté.*

En HCF, 4 personnes ont fait du salariat/stage ou bien étaient en GAEC à l'essai (74) sur l'exploitation d'installation. En CF, 5 personnes participaient aux activités de l'exploitation avant installation (aide pendant l'été, traite...), notamment dans le cas des installations plus tardives. Cela garantit une bonne connaissance de l'exploitation.

Ainsi avoir une certaine expérience antérieure, ce qui veut dire s'installer plus tardivement, est favorable à l'installation en contribuant à :

- une maturité de projet, des idées et ambitions plus cadrées, avoir un « sens des réalités » ;
  - une ouverture, un état d'esprit différent : avoir travaillé dans un ou d'autres milieux professionnels avant amènent une autre vision, de la vie extérieure au monde agricole : « les gens qui sont intéressés à se développer dans le milieu agricole, il faut qu'ils aient une ouverture d'esprit différente », il s'agit « des jeunes, les anciens...ils voient ça de loin mais ils veulent pas »
- « j'en avais marre de faire ce que je faisais mais je renie pas cette première expérience », « ça m'a apporté plein de choses », « il faut un peu de vécu »
- des compétences et connaissances utiles au projet agricole : « comme j'étais technicien-conseil avant, quand j'ai eu les chiffres dans les mains je me suis bien rendu compte que c'était pas une planche pourrie, l'exploitation était saine, il y avaient pas de gros emprunts qui courraient »

*Exemple* : dans les cas où des couples se sont installés ensemble, avoir chacun des expériences différentes peut être avantageux pour la gestion de l'exploitation, dans le sens où chacun amènent des connaissances et compétences différentes et complémentaires, par exemple l'un des connaissances plutôt liées à la production agricole, l'autre à la transformation ou bien la gestion (3 cas). Cela permet aussi d'avoir plus de moyens (2 DJA).

## 2) Années suivant l'installation : difficultés rencontrées, facteurs d'évolution

### (a) Différences entre projet de base (ou aspirations premières) et projet réalisé

Des cas d'évolutions de projet (niveau ateliers/productions) :

- Mise en place de brebis seulement au lieu de vaches et brebis allaitantes (facteur extérieur)
- Arrêt progressif de l'élevage allaitant pour favoriser les vaches laitières (fonctionnement interne)
- Au vu de la structure reprise (ferme caprine), installation de chèvres et de vaches plutôt que seulement des vaches

Investissements non prévus :

- Mal évalués au départ et plus important (cas de création, nombreux travaux effectués : rénovation)
- Parfois pas d'imprévus mais des investissements faits par la suite

Aléas/imprévus :

- Perte d'animaux (2 cas dû à empoisonnement/trouble digestif, problème structurel : pas de bâtiment adéquat pendant la rénovation du bâti), exploitations mise en péril grave)

Parfois des besoins de main-d'œuvre extérieure mais pas assez de trésorerie pour assumer du salariat

*Exemple* : 1 ETP (salarié) en plus prévu dans le PE mais finalement non (ou uniquement pendant une certaine période)

### (b) Difficultés rencontrées

- Des difficultés liées à l'environnement socio-professionnel (contexte local, facteur extérieur) : 'des bâtons dans les roues'

*Exemples : - difficultés avec d'autres agriculteurs sur les marchés de producteurs (vus d'un mauvais œil : des critiques voir des confrontations) : « à mon avis c'est qu'ils voyaient qu'on prenait du potentiel client » [cas d'un projet de glaces]*

*- Acquisition d'un alpage nécessaire à consolider la ferme (foncier, autonomie alimentaire) a failli être compromis alors que l'exploitation était prioritaire pour son acquisition*

*- À la mise en place de la commercialisation, celle-ci est non autorisée pendant 2 mois au début, problème lié à la validation du respect normes → problème des petites activités artisanales ? [ferme caprine avec mise en place de la transformation]*

- Progression des surfaces nécessaire pour améliorer l'autonomie de l'exploitation (alimentation troupeau) mais confrontation à la pression foncière intra-agricole : « le gros point noir de notre ferme c'était le foncier », « on ramait, ramait, ça faisait 8 ans qu'on ramait, c'était soit on arrive à récupérer du foncier dans le coin soit on savait que c'était un alpage qui allait nous asseoir l'exploitation, financièrement, économiquement » [exploitation en brebis laitières]

- Devoir « tout justifier » par des devis/factures précis (cadre DJA, certaines subventions...) sans forcément pouvoir faire de changements (artisan, entreprise...)

*Exemple : rénovation de bâti (problème avec un artisan qui a occasionné beaucoup de retard)*

- Des systèmes très voir trop prenants (temps de travail : devoir concilier toutes les activités, stress, tensions entre associés parfois) dans les activités avec transformation [exploitations laitières]

- Difficultés au niveau administratif/financiers : retards de paiement des aides PAC, passage au régime réel, avec diverses déclarations (impôts, déclaration des résultats...), quelques soucis évoqués lors des contrôles DJA mais qui ne sont pas forcément du ressort des installés (problème de timing au niveau administratif...) → engendrent peurs, inquiétudes, contraintes au quotidien, « casse-tête administratif »

### *(c) Evolution des structures*

- Bovins lait : des évolutions notables de la taille des structures (du fait de l'augmentation du nombre d'associés), des créations de bâtiment pour plusieurs exploitations.

*Exemples : - un changement structurel radical en même temps qu'une évolution de production (augmentation du nombre de VL) : construction d'un nouveau bâtiment et installation d'un robot de traite (par nécessité car système trop prenant : « depuis le nouveau bâtiment ça a bien arrangé les choses ») [cas d'une exploitation en nouvelle phase d'évolution]*

*- 2022 ; « le premier hiver à souffler », « où on a arrêté de faire du béton » [cas d'un gros GAEC familial en BL, aviculture, porcins qui a connu une dizaine d'année d'augmentation des productions → cas assez particulier]*

*→ dynamisme de ces exploitations : progression de l'activité, agrandissement...avec des cas d'installations simultanées ou successives (couples, personnes de même famille...)*

*Exemple : GAECs laitiers familiaux avec installation de 2 frères, installation de 2 frères et un cousin à quelques années d'intervalle, installation successive de 2 couples.*

- Des cas 'notables' de reprise de foncier pendant ces années d'évolution, permettant d'installer d'autres ateliers

*Exemple : mise en place de l'élevage des canards sur des terres reprises sur une autre commune, reprise d'une exploitation voisine intégrée au GAEC familial.*

- 2 passages en AB d'exploitations en bovins lait grâce à des créations de débouchés sur le territoire (fromagerie et coopérative) + pas besoins de gros changements dans les pratiques.

*(d) Evolution de la valorisation/commercialisation et de la situation économique*

Vitesse d'atteinte de phase de croisière complètement différente entre les exploitations rencontrées : cela dépend de la situation initiale et de ce qu'il y a à mettre en place (structure en place ou pas)

*Exemples : - 3 ans en installation OV sur une ferme familiale en BV auparavant*

- *5-6 ans pour atteindre une relative phase de croisière [cas de reprise ferme caprine*
- *8 ans pour une relative phase de croisière, au vu des difficultés rencontrées [reprise ferme caprine et installation brebis]*

*« je crois qu'avec le lait il n'y pas de phase de croisière », « avec les glaces on essaye de pallier à ce manque » [filière pas assez structurée dans les Alpes du Sud notamment]*

Dans 2 cas, les installés auraient pu dépasser les revenus maximaux du cadre de la DJA de (3 SMIC) : canards gras (mais cas très particulier avec une installation sur une structure en phase de croisière), et exploitation en bovins lait avec vente en fromagerie (bonne valorisation) → investissements en conséquence, premier cas reprise de terres pour installation d'un élevage de canards (en plus du gavage), dans l'autre en matériel...

Dans les 3 cas de mise en place d'une nouvelle activité de transformation de lait de vache sur l'exploitation familiale (2 ateliers de glaces et 1 installation de vaches laitières et d'une fromagerie (26)) : les projets ont très bien marché, se sont bien lancés, le gain de valeur ajoutée est réel (mais projets exigeants en temps et travail) :

*Exemples : - premier cas : « on a eu de la chance parce qu'il faisait très beau, on était les précurseurs sur les glaces », « on avait intégré tous les marchés de producteurs », « c'est parti tout de suite », « la première années les banques se sont aperçues que ça fonctionnait », « on déposait régulièrement des fonds », chiffre d'affaires actuel de 50-50 entre la transformation en glaces (10% du lait environ) et la vente de l'autre partie en coopérative, remboursement d'un crédit de l'exploitation dû depuis une dizaine d'années*

*- 2<sup>ème</sup> cas : niveau de production prévu pour la 5<sup>ème</sup> année (DJA) atteint en 3<sup>ème</sup> année, bonne situation financière. Agrandissement du labo de transformation par la suite. Amortissement construction d'un nouveau bâtiment + robot de traite possible.*

Dans 3 cas, la situation financière améliorée par rapport aux premières années se retrouve à nouveau perturbée par arrivée d'un.e nouveau.elle associé.e (mais l'intégration d'un nouvel actif est positif pour l'allègement de la charge de travail notamment).

Adaptation des débouchés pour faciliter le travail/limiter la charge de travail, différentes stratégies :

- *Arrêt progressif des marchés en trouvant des débouchés extérieurs qui garantissent un étalement du revenu sur l'année et limite le temps dédié à la commercialisation (livraison seulement)*
- *Marchés favorisés (plus de chiffre d'affaires par ce biais-là)*
- *Concentration des ventes parfois pendant l'été (tourisme, marchés)*
- *1 seul débouché qui marche très bien (1 AMAP avec vente de la totalité des légumes produits).*

**Exploitations diversifiées (HCF)**  
**Aviculture, petits fruits, arbo, céréales**  
**Maraîchage, aviculture, porcins**  
**BV, OL, spiruline**  
**OL, CL, porcins**

### 3) Créations HCF (projets atypiques) : des parcours assez chaotiques

On s'intéresse ici aux différents cas de créations d'exploitations HCF avec plusieurs activités, dont la situation actuelle est assez critique. Différents facteurs explicatifs, reconnus par les installés ou supposés, sont identifiés.

A l'installation	Années qui suivent	Aujourd'hui
<p>Difficultés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trouver du foncier 'stable'</li> <li>- Achat de foncier = annuités lourdes par la suite (pression financière)</li> </ul> <p>Éléments ayant pu « pécher » : reconnus par les installés (facteurs internes)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2 cas de développement d'activité progressif = investissements réguliers +/- conséquents (rénovation, matériel, modernisation...), cumul de petits investissements au fil des années pour améliorer l'activité : « pas assez de rigueur »</li> <li>- peut-être des investissements sous-évalués au départ</li> <li>- Manque de stratégie/d'objectifs fixés à atteindre ? « <i>le projet agricole n'avait jamais été très bien défini, on n'avait jamais trop pris trop de recul</i> », un « travail à l'envie » : envie de tester plusieurs activités</li> <li>- avoir lancé trop d'activités en même temps (cas de l'exploitation avec spiruline, BV et CL) : un manque de « phasage » entre les différentes activités</li> </ul> <p>→ Charge de travail pas bien anticipée/sous-estimée et/ou production possible surestimée</p>	<p>Des modifications/changements réguliers dans l'exploitation (productions, associés) = du temps pour stabiliser la structure</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- foncier (par exemple départ d'un associé avec des terres)</li> <li>- 2 essais d'association (dont 1 avec plusieurs personnes passant en phase-test sur l'exploitation)</li> <li>- dans un cas, compagne s'installe à son tour (création GAEC), connaissent à nouveau des difficultés à l'installation (pression financière notamment, charge mentale)</li> </ul> <p>Aléas/imprévus (facteurs externes) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mortalité de troupeau (1 cas)</li> <li>- bâti : 2 cas de rénovation (pour l'installation labos de transformation notamment) entraînant des aléas (exemple : ancienne scierie, un besoin de dépollution inconnu au départ entraîne du retard dans le projet d'installation)</li> </ul> <p>Difficultés (facteurs internes/externes) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- au niveau administratif : devoir rester « carré » par rapport aux exigences de la DJA/demandes de subvention, création GAEC, diverses déclarations et impôts, passage au régime réel...</li> </ul>	<p>Phase de croisière non atteinte, une phase charnière actuellement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 sont/se considèrent en difficulté</li> </ul> <p>Points de tension = l'humain et le travail (« <i>il faudrait réduire la quantité</i> », « <i>ce qui coûte le plus cher chez nous c'est l'humain</i> »)</p> <p>« <i>ça devrait être une bonne année, enfin ça fait 3 ans que je dis ça</i> »</p> <p>Pas de SMIC atteint ou très partiellement jusqu'ici, 1 installé au RSA</p> <p>→ retour sur investissements longs à arriver (annuité élevées)</p> <p>→ cependant pas d'endettement 'trop grave', règlement des factures effectué</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 dont l'activité est en cours de stabilisation mais dont la situation est plus 'positive' avec un 4<sup>ème</sup> associé en cours d'intégration</li> </ul> <p>Un revenu assez vite (mais pas d'achat de foncier au départ)</p> <p>Les installés reconnaissent qu'il faut une évolution notable dans les 2-3 années à venir maximum pour garantir la pérennité de la structure. La problématique actuelle est de savoir comment stabiliser l'activité.</p>

	<p>- des retards de paiement PAC → situation financière alors difficile pour l'année en cours</p> <p>→ Des épisodes très durs au niveau financier mais aussi moralement (sentiment d'impasse)  <i>Exemple : 1 cas l'installé et sa compagne ont failli se faire dépasser par la charge de travail : « c'est beaucoup de boulot, des sacrifices, la limite avec l'épuisement n'a parfois pas été loin »</i></p> <p>Le coût du salariat (qui s'avérerait nécessaire) n'est pas forcément assumable selon la situation financière.</p> <p>Des remises en question : modifications de la conduite des activités (essais d'adaptation), réflexion sur organisation et temps de travail, définition de nouveaux objectifs, mise en gérance d'une activité (spiruline)  <i>Exemple : dans un cas le travail sur l'année représenterait un 80% (d'ETP) de plus ; dans un autre cas les installés (couple) se rendent compte qu'il faudrait 5 personnes pour « faire tourner les 3 activités [spiruline, bovins, brebis à plein régime] »</i></p>	<p>Affirmation d'une volonté de pérenniser la ferme.</p> <p>Stratégie :</p> <p>2 cas augmentation de la main d'œuvre sur l'exploitation avec 1 salarié.e  1 cas maintien de l'activité actuelle en espérant 'se mettre au point avec l'expérience'</p> <p>Souhaits et perspectives :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation des revenus</li> <li>- Allègement de la charge de travail</li> <li>- Parvenir/continuer à intégrer de nouveaux actifs sur l'exploitation</li> <li>- Volonté de pérenniser l'exploitation et d'utiliser pleinement le potentiel productif</li> </ul>
--	--	--

#### 4) Les cas de reprise d'exploitation

3 cas de reprise de fermes laitières caprines, avec transformation et vente en circuits courts (projets novateurs sur leur territoire), ont été observés, dont 2 sans réelle transmissibilité entre le cédant et les installés et 1 où la transmission ne s'est pas passée comme prévu :

Des situations pouvant être assimilées à des cas de « re-création » pour 2 cas des difficultés peu courantes en 8 ans

- reprise de l'activité en place avec remplacement progressif par des brebis laitières, 1 couple

- ferme type « industrielle » (chèvres en intérieur uniquement) ('incompatibilité' du modèle précédent avec le projet), 1 personne installée seule

- reprise d'une ferme caprine avec installation de vaches et chèvres (départ à la retraite, une structure sur le déclin, un manque d'entretien des bâtiments et du cheptel), 1 couple

A l'installation	Années qui suivent	Aujourd'hui
<p>- A la base intégration dans le compromis de vente de l'exploitation une période de 10 semaines de transmission mais → complications administratives (retard confirmation de crédit de la banque) → « <i>perte de confiance des cédants</i> », n'ont pas respecté les engagements (seulement 5 jours de travail sur la ferme) + manque de transparence des cédants (« <i>il fallait toujours faire le forcing c'était compliqué</i> », en fait « <i>ils voulaient vendre et partir</i> ») + pas d'intermédiaire pour l'accompagnement (personne de la Chambre partie) → se sont retrouvés à devoir tout gérer par eux-mêmes en pleine période de lactation, conséquence : problèmes techniques pour la gestion du troupeau, chute de production au début - clients non prévenus de la vente de la ferme</p>	<p>- Mortalité de cheptel dans 2 cas quelques années après l'installation, mise en péril grave de l'exploitation (arrêt possible d'activité) : → se retrouvent « <i>au RSA avec 30 brebis</i> », un retard de 3 ans dans le projet, « <i>on a été transparents, on a surtout travaillé avec la DDT et puis avec la MSA pour le côté social donc le fait d'avoir dit, d'avoir montré tous nos chiffres, dire ce qu'on voulait faire, la banque, en fait on a gagné leur confiance tout simplement... et on s'est vu régulièrement pour faire le point</i> », rebondissement avec installation compagne avec DJA et création d'un GAEC (jusqu'ici aide familiale, prêts pour reconstituer cheptel) → soutien de la Safer (par qui s'est faite l'acquisition du foncier) pour continuer l'activité</p> <p>- Difficultés à trouver du foncier pour consolider l'exploitation et l'autonomie alimentaire <i>Exemple</i> : se sont battus pour obtenir un alpage permettant de sécuriser l'exploitation (en plus situation prioritaire par rapport aux autres candidats)</p>	<p>Phase de croisière considérée comme atteinte au vu du parcours effectué (souhaiteraient gagner en facilité de travail et en autonomie alimentaire) « <i>pas une année pareille</i> », « <i>depuis le début.. on va pas dire qu'on a que des emmerdes mais on a quand même eu toujours une capacité d'adaptation</i> »</p> <p>Cas de grande difficulté, SMIC non atteint Perspectives/pistes : réflexion à plusieurs possibilités → souhaiterait s'associer (cherche depuis plusieurs années mais difficile), changement de production, diversification avec de l'agri-tourisme...</p>

<p>Difficultés pour l'accès au foncier  Reprise des débouchés pas vraiment possible (circuits longs auparavant)  Difficultés par rapport à la législation/normes sanitaires pour la transformation : manque de formation/conseils et références (perte agrément européen)</p>	<p>Confinement 2020 : incertitude complète pour la commercialisation en circuits courts (finalement période positive dans 2 cas avec tendance local)</p>	<p>Phase de croisière atteinte (souhaiteraient alléger la charge de travail)</p>
<p>Remplacement du cheptel alors que reprise du cheptel prévue (mais pas en état)  Besoins de rénovation  Développement de toute la commercialisation  Double activité (chauffeur routier) car premières années compliquées au niveau financier</p>	<p>Charge de travail très importante  <i>Exemple</i> : être seul sur la ferme pour mener le troupeau, traire, transformer, vendre, 1 employé.e saisonnier normalement mais plus possible après période covid par manque de rentrées d'argent)  location nouvelles terres mais    Mise aux normes (investissement non prévus)</p>	

## 5) Relations avec les associés, familiaux ou non (GAEC)

Des situations diverses concernant l'intégration de l'installé.e dans une structure sociétaire :

### En CF (9 nouveaux associés dont 2 créations de GAEC à l'installation)

- Des intégrations au pour la plupart fluides, avec notamment des aînés qui ont su laisser la place aux jeunes installés

*Exemple : un installé très reconnaissant de son père, qui l'a « aiguillé mais sans pression » ; dans un autre cas : « un père compréhensif et tout avec les investissements », « on a de la chance c'est qu'on est assez libres avec mon frère, mon père et mon oncle sont vachement compréhensifs et évolutifs au niveau des projets »*

- Des situations avec des associés du même âge environ, donc sans le souci de 'hiérarchie' familiale, « on communique beaucoup et heureusement » [2 beaux-frères associés]
- 1 cas d'entente délicate avec un projet de création d'un atelier de glaces en CF (ajout d'une charge de travail pour la mise au point, un système resté trop prenant pendant plusieurs années), manque d'entente et aspirations différentes vis-à-vis de ce projet : « très dur au début », « je ne savais pas trop où me mettre », « on n'avait pas forcément mis tout au clair ».

### En HCF, plus de difficultés

- 2 cas d'arrêt parmi les personnes interrogées (dont 1 qui soulignait un changement assez 'régulier' d'associés sur le GAEC (associés tous HCF))
- Des difficultés à s'associer au départ et lorsque l'activité est déjà en place

*Exemples :*

→ un installé s'installe avec un couple, en plus sur leurs terres au démarrage (création GAEC, assez compliqué) mais néanmoins des points positifs : « il y a eu une grande confiance les uns envers les autres », une relation d'équité, les associés se sont mis d'accord pour que la personne installée se rémunère en premier au début au vu de ses besoins plus importants. Séparation du couple mettant à mal l'exploitation (au niveau foncier notamment). Plus tard la recherche d'un 4<sup>ème</sup> associé s'avère difficile avec plusieurs personnes passées en phase-test.

→ personne installée seule cherche à s'associer depuis plusieurs années mais cela s'avère difficile

→ dans un autre cas, un installé a été refroidi à cause par une très mauvaise expérience avec quelqu'un à l'essai

Il est donc difficile de trouver quelqu'un à qui l'activité existante convient suffisamment.

- Par ailleurs des intégrations fonctionnent bien :

→ 3 cas notamment en exploitations laitières (période de salariat avant l'intégration comme associé) dont 1 où l'installé a intégré une exploitation familiale et travaille aujourd'hui avec un père et son fils (mais témoin d'un conflit familial au départ de l'associé précédent)

→ 2 GAEC HCF (productions végétales), les associés s'entendent sur un temps de travail pas forcément égales (en fonction des besoins personnels de chacun) et équilibrent les salaires en fonction de celui-ci ; dans un de ces cas l'appréhension de s'associer avec un 'presque' inconnu a été dépassée pour un résultat très positif.

### Remarques

- Importance du cadre et de la communication formelle en HCF

*Exemple* : un GAEC où les associées notent tout afin d'éviter les litiges (heures de travail, auto-consommation, utilisation de véhicules) et réalisent une réunion par semaine

Cela représente une contrainte, mais aussi un avantage par rapport au CF (où la communication est souvent 'informelle' : repas partagés, organisation souvent plus facile pour se dégager du temps libre etc...) où il peut y avoir un manque de communication, des « non-dits »... : « on n'avait pas forcément mis tout au clair », « on ose jamais dire à l'autre est-ce qu'on essaierait pas de se prendre un peu plus de temps ».

- En HCF, nécessité de veiller aux équilibres (capital, propriété de foncier ou de bâti) ou que les déséquilibres soient formalisés, afin de garantir la légitimité de chacun et finalement la pérennité de l'association
- 2 cas d'intégration à des structures importantes (GAEC mais des petites entreprises agroalimentaires avec abattage et transformation) qui fonctionnent bien, c'est avantageux mais il faut aussi savoir s'y intégrer justement (arriver à « *tirer son épingle du jeu* », pouvoir répondre à ses aspirations, mettre en place des projets, « *apporter sa touche* »).

## **6) Avis/perception des installés sur leur phase d'installation et l'accompagnement (reçu/perçu/souhaité)**

Avec le recul, certains installés reconnaissent des manques, par exemple :

- D'anticipation de la charge de travail

*Exemple* : une installée reconnaît qu'elle a au départ minimisé la charge mentale de la gestion d'une exploitation seule (« devoir prendre toutes les décisions, devoir tout assumer etc ») [ferme caprine avec transformation], « *il faudrait quelqu'un pour la commercialisation et l'administratif* » [ironie]

- Au niveau du cadrage du projet et de son lancement
- « Un manque de rigueur » au niveau des installations

*Exemple des installations HCF diversifiés vu plus haut*

« *avant de s'installer on idéalise toujours notre projet, on le voit d'une certaine façon* »

Reconnaissance du soutien apporté pour l'installation par la structure existante en cadre familial : « *c'est sûr que c'est bien plus facile que de s'installer tout seul* » ; « *on a eu de la chance parce que l'exploitation était bien gérée et qu'elle a eu les ressources nécessaires pour acheter le cheptel qu'on a repris* ».

Dans un cas d'installation 'plus tardive' (assez particulier), avantage de connaître le processus d'installation, par rapport à un jeune par exemple « *qui pourrait le subir* », « *qui n'est poussé que par sa volonté* » : « *facilité d'accès à tel ou tel bureau, d'accélérer le processus* », « *on savait où allait, on savait vers quels financeurs se tourner, où trouver les personnes* ».

Parfois une accumulation de circonstances favorables, une bonne combinaison de facteurs garantissant la réussite de l'installation :

« *moi quand je me retourne...et vu que je suis aussi investi dans plein de trucs et que je vois les difficultés que c'est pour certains de s'installer et tout je me dis qu'on a eu quelque chose d'assez privilégié* », « *mais pour en tirer les facteurs qui font que notre parcours à nous a été privilégié c'est délicat...est-ce que c'est à la fois des choix qu'on a fait nous qui ont réussi...des histoires de terrain [...] il y a plein de choses qui font que jusque-là ça a bien marché* »

Parfois une accumulation d'aléas, d'imprévus et donc de difficultés :

« depuis le début.. on va pas dire qu'on a que des emmerdes mais on a quand même eu pas mal de casseroles et en fait c'est toujours une capacité d'adaptation », « et pis tout le monde n'a pas eu nos difficultés et heureusement, heu-reu-usement ».

Cas de reprise où la transmission ne s'est pas passée comme prévu : « on a été trop gentils » vis-à-vis des cédants, « ce serait à refaire ça se referait mais différemment », des difficultés les premières années le temps d'acquérir de l'expérience et de la maîtrise technique, « notre installation a quand même été sorcière », « ça a posé beaucoup d'interrogations ».

Bilan ressenti global : il faut être en mesure de savoir se poser des questions, savoir où on veut aller, ce qui passe notamment par l'expérience avant installation.

Accompagnement reçu	Manques	Besoins
Accompagnement relationnel entre les associés en forme sociétaire, à la création mais aussi plus tard (intégration nouvel associé notamment)	Soutien pour des projets atypiques (sans imaginer un soutien technique mais seulement ne pas essayer de décourager, exemple : spiruline)	Idée évoquée : 1 interlocuteur unique et polyvalent à la chambre (car trop d'interlocuteurs évoqués dans un cas)
Accompagnement/formation pour choix du statut juridique de l'exploitation en création de structure sociétaire en HCF	Accompagnement pour les projets de transformation surtout au niveau législatif/normes sanitaires (démarche HACCP...)	Besoin que les démarches administratives 'concordent' bien entre elles et gagnent en rapidité (parfois)
Dans 2 cas, les installés déclarent que ce qui a été favorable à leur installation c'est d'avoir eu un.e bon.ne banquier.ère (« qui sait installer les jeunes ») et comptable	Manque d'accompagnement pour installation en AB (1 cas).  Formations proposées pas forcément en adéquation avec les projets	Accompagnement pour la reprise
Dialogue et négociation avec DDT, MSA (situation de perte de troupeau, dispositif regain à l'époque)	Accompagnement pour la reprise d'exploitation : intermédiaire cédant/porteur de projet, au niveau technique (gestion de troupeau, évaluation du bâti et matériel repris...)	Soutien/accompagnement après l'installations, avoir un/des interlocuteurs : « il faut arriver à entourer les gens pour qu'ils puissent avoir des réponses à leur questions »

## 7) Avis/perception des installés sur le parcours DJA

### Points positifs

- Prêts MTSJA (avant la réforme 2014-2015)
- Bénéficiaire d'un cadre, d'un parcours structurant pour l'activité : « c'est très bien parce que ça encadre les installés, ça sécurise, au niveau du revenu et tout », « c'est fait pour que ça marche »
- Dans quelques cas, juste « une formalité administrative »

### Points négatifs

- Manque de suivi par la chambre ou un suivi jugé pas assez utile par la chambre essentiellement (un suivi uniquement administratif), dans plusieurs cas un ratio coût/bénéfice est jugé comme trop élevé pour ce suivi obligatoire pendant les années de DJA
- Des avis mitigés avec des avantages financiers mais aussi des contraintes, notamment le fait de « *devoir tout justifier* » (factures doivent correspondre exactement aux devis etc...cela a représenté un problème notamment dans des cas de rénovation de bâti)
- Rigidité du parcours soulignée avec le cadre du PE (surtout pour les parcours auparavant en 5 ans) :

« *c'est très rigide alors qu'on est sur du vivant* », « *c'est super comptable* », « *je suis pas sûre que ça puisse faire ligne de bord pour ceux qui s'installent* » ; « *c'est difficile de dire on va faire ça ça ça, et dans les investissements surtout* »

Un manque d'adaptation à « l'agriculture paysanne » évoqué et/ou aux plus petites structures

Par discussion avec 3 installés 'plus tardivement' (reconversion, expérience antérieure qui leur a permis de bien cadrer leur projet et ambitions), 2 idées ont émergé :

- le cadre du PE fonctionne bien dans des cas d'installations sur des structures existantes, où « *le PDE correspond à quelque chose* » [à des réalités économiques concrètes], contrairement aux cas de création, où il serait alors moins adapté en n'intégrant pas assez de variabilité : « *tu as sûrement une vache qui va crever...* », « *c'est pas forcément mettre les gens les deux pieds dans la réalité* » ;
- ces installés ont eu l'occasion de comparer leur profil avec celui de porteurs de projet beaucoup plus jeunes (avec un projet d'installation directement après les études, dans le CF) qui se 'reposent' sur ce cadre familial et manquent de cadrage/définition dans leur projet (objectifs de production, gestion...) : « *j'étais surpris pendant les stages à l'installation, les petits jeunes de 20 ans là : je reprends la ferme comme papa comme pépé... sans se soucier des conditions de vie à côté..quand je leur disais mais tu vas avoir une nana tu vas avoir des gamins comment tu vas faire ben pffouu* », « *je me dis tous les petits jeunes qu'on a vu qui savaient pas trop où ils allaient mais qui voulaient avoir des vaches j'ai peur que ce soit un peu juste pour eux* »

Avis émis → besoin de plus de concentration sur maîtrise de l'activité en elle-même (*technique, organisation, objectifs de production*) : « *je pense qu'on se concentre trop sur comment obtenir la DJA... mais pas finalement sur la technique et la réalité du projet* », « *les projets eux-mêmes pour moi sont pas assez étudiés* »

#### 4) Evaluation de la situation actuelle

ECHANTILLON : 18 entretiens (sur les exploitations)

##### 1) Perception de la charge de travail

On s'intéresse ici à la perception des répondants de leur charge de travail actuelle, qui se rattache à la « vivabilité » de l'activité sur l'exploitation.

*Les installés sont classés en 3 catégories en fonction de l'intensité de la charge de travail.*

**Une charge de travail trop importante** (pose question pour la pérennité/vivabilité de l'activité, la vie personnelle est très limitée) : **2 cas**

- en petits ruminants avec transformation (1 personne seule) et une exploitation diversifiée (1 couple installé ensemble)

*Exemple : estimation à 2 ETP chacun par semaine (1 couple) « il faudrait réduire la quantité » ; 16h par jours en été, une fois des vacances en 8 ans*

→ problème : manque de rentabilité

### **Une charge de travail très importante : 2 cas** (couples installés ensemble)

- en petits ruminants avec transformation, la saison estivale est très chargée avec beaucoup de tâches qui se cumulent (foins, traites habituelles, transformation, commercialisation, parfois accueil de public sur l'exploitation) :

*Exemple : « au minimum 70h par semaine », « l'été j'arrive à passer au-delà des 100h dans la semaine » ; « les vacances ne sont pas à l'ordre du jour » mais « c'est un choix »*

→ cependant rentabilité de l'activité avérée

Vacances et week-ends : non sauf dans un cas, les exploitants peuvent être remplacés par des proches pendant le tarissement et partir en vacances.

### **Une charge de travail importante : 4 cas**

Des situations où la charge de travail est toujours intense et le système en place très prenant, cependant les installés ont connu une évolution positive depuis les débuts.

- en exploitations diversifiées
- en bovins lait – vente en coopérative et bovins lait diversifié

Vacances et week-ends : 1 cas oui (remplacement par salarié pendant les congés) sinon pas de vacances ou week-ends réguliers.

### **Une charge de travail « correcte » : 10 cas**

Les exploitations sont en phase de croisière.

- bovins lait – vente en coopérative, bovins lait – vente + transfo, bovin lait diversifié.
- élevages allaitants, maraichage & ppam, canards gras, 1 exploitation diversifiée

Être plusieurs associés sur une même structure permet d'alterner pour l'astreinte de la traite notamment et se libérer des week-ends et congés : « on a la chance d'être un GAEC à 4 » - « on arrive à avoir du temps pour nous »

Vacances et week-ends : au moins des week-ends libres, les véritables congés sont plus aléatoires, cependant certains installés parviennent à prendre 1 à 3 semaines par an.

### **Remarques**

Différents états d'esprit, ou rapport au travail sont observés entre les installés (de manière générale), qui jouent un important rôle à l'installation mais surtout plus tard.

→ D'une part par exemple, dans 2 GAEC (maraichage & ppam, exploitation diversifiée aviculture, petits fruits, arbo, céréales), le travail est réparti différemment entre les associés en fonction des besoins personnels (revenus, temps pour implications extérieures, famille...) et sont parvenus avec les années à limiter la charge de travail. Dans un de ces cas, le « raisonnement » de la charge de travail était une exigence importante au départ : « le leitmotiv a toujours été d'essayer de travailler le moins possible et d'être le plus efficace possible dans le temps où on est au boulot », « ça veut dire en gros...on a jamais travaillé tous les 3 ensemble 7 jours par semaine au taquet » [exigences en terme de travail différentes de l'élevage].

Remise en cause de cette pénibilité du travail, notamment par des installés NIMA HCF (« oser avoir des exigences extérieures au travail sur la ferme » mais difficultés à ‘lâcher la ferme’, avec une charge mentale importante (en création notamment)

→ D’autre part, la charge de travail importante est évoquée comme un « choix » (une obligation aussi au vu des projets), est due à l’attrait, la passion pour ce travail agricole justement (cas de jeunes qui développent leur « propre » activité). Cependant, le cadre familial conditionnerait un peu ce rapport au travail (avec les prédécesseurs qui travaillent/travaillaient beaucoup) : « *on a toujours été habitués à travailler donc c’est un peu dur de se dégager du temps* ».

Limiter la taille de l’activité, les ambitions par rapport au potentiel de développement qu’il y aurait sur l’exploitation, pour limiter le travail et donc le besoin en main d’œuvre :

*Exemples : - « on pourrait avoir 150-200 brebis, on vendrait, mais honnêtement on veut pas rentrer dans des structures comme ça où il faudrait quelqu’un à l’année en termes de salarié », « nous le but c’est de vivre et d’arriver à faire le boulot de nous deux... et de pouvoir continuer à l’avenir à faire le boulot nous deux » [couple installé en brebis laitières]*

*- « il faut rester raisonnable par rapport à la charge de travail », « on veut toujours faire plus », « il faut réussir à freiner un peu » [installé en ovins viande].*

Implication importante du mode de valorisation/commercialisation sur le temps de travail (marchés notamment).

Question du nombre d’actifs sur l’exploitation : à 2 sur un GAEC (couples le plus souvent), il est difficile de se dégager du temps libre (charge de travail souvent importante, difficile à améliorer, les 2 personnes du ‘même foyer’ sont plongées dans le cadre de la ferme).

## **2) Perception de la situation économique de l’exploitation (viabilité) & perception du niveau/qualité de vie et revenus**

On s’intéresse ici à la situation économique/financière des exploitations appréciée de manière globale ainsi qu’à la perception des installés de leurs revenus et leur niveau de vie.

**Situation économique mauvaise, rentabilité insuffisante : 2 cas** (exploitations non en phase de croisière)

- en petits ruminants avec transformation (exploitation individuelle) : en situation de difficulté majeure, l’installé.e devrait rembourser la DJA car le revenu minimal n’a pas été atteint.
- exploitation diversifiée : installé.e actuellement au RSA.

**Situation économique insuffisante, rentabilité insuffisante : 3 cas**

- exploitations diversifiées : 2 cas (exploitations non en phase de croisière)
- bovins lait – vente en coopérative : 1 cas, l’augmentation des charges récente met actuellement à mal la situation financière de l’exploitation même si celle-ci s’était améliorée depuis l’installation (exploitation en phase de croisière)

Jusqu’ici le SMIC n’a pas été atteint ou partiellement, les revenus sont assez faibles et non satisfaisants.

**Bonne situation économique, rentabilité bonne ou correcte : 13 cas** (exploitations en phase de croisière, sauf 1 mais dont la dynamique est positive, qui est en « phase de croissance »)

- bovins lait – vente en coopérative, bovins lait – vente + transfo, bovins lait diversifié  
« *oui aujourd'hui on est satisfaits parce qu'on arrive à avoir un revenu qui nous convient, du moins qui convient à tout le monde...parce que chacun a des modes de vie différents* » [GAEC laitier]

- petits ruminants - transformation
- maraichage & ppam, exploitation diversifiée, canards gras
- élevages allaitants : la rentabilité de l'activité est correcte au regard de l'activité (importance cruciale des aides en ovins, dans le deuxième cas l'abattage, découpe et transformation représente des coûts importants (vente au détail))

Le SMIC est atteint ou dépassé. Les revenus sont dans la plupart des cas satisfaisants, parfois oui au regard des besoins du foyer (dépenses) mais pas en considérant l'important travail fourni.

Dans quelques cas, le fonctionnement économique de l'exploitation est favorisé au détriment des prélèvements personnels (trésorerie, limitation des bénéfices pour limiter les impôts..) : *on prenait pas le salaire qu'on pouvait se prendre mais on avait de la réserve* », « *on a toujours tout payé, sauf nous* » ; ou bien son amélioration, progression (surtout dans le cas de création où tout est à réaliser) :

« *du moment qu'on crée quelque chose...* », « *c'est pas comme quand tu t'installes dans un truc tout fait où tu touches tant... on est toujours en train de réinvestir pour créer notre truc donc en fait... on investit le maximum qu'on peut chaque année pour évoluer* »

### **Remarques**

Plusieurs cas montrent que rien n'est gagné d'avance, même après des années ( $\geq 5$  ans), et cela malgré « l'assise foncière » et l'outils de travail intéressants.

Mais dans certains cas, satisfaction du fait que le système fonctionne sans quasiment aucunes aides (activités sur petites surfaces : GAEC maraicher, et aviculture-arbo-céréales pour transformation, exploitation en OL au début, s'appuyant sur la valorisation par transformation/circuits courts) :

« *la ferme tournerait sans les aides, ça je pense que c'est important de le dire* ».

### **3) Satisfaction générales et réponses aux attentes - aspirations**

**Satisfaction très limitée : 1 cas** (petits ruminants, revenu minimal non atteint)

Evocation d'années difficiles, assez décourageantes, de nombreux sacrifices, une certaine perte de sens au vu travail effectué car à c'est peine possible d'en vivre.

Etat d'esprit : inquiet.

**Satisfaction limitée : 3 cas** (exploitations non en phase de croisière)

- exploitations diversifiées (créations HCF)

Des situations ambivalentes observées, avec d'une part des sources de satisfaction : la structure et l'outil de travail mis en place au fil des années (foncier, labo de transformation...), une capacité de résilience avérée au vu des difficultés surmontées, un potentiel de développement de l'exploitation, maison sur l'exploitation ou à proximité, un cadre de vie, auto-consommation

avantageuse (familles), des produits qui se vendent bien, participation à la vie et à entretien du territoire (pâturage, dynamiques locales) ; mais d'autre part, un manque de rentabilité qui persiste et interroge la pérennité des exploitations.

*Exemple* : une remise en question au vu du travail, des efforts accumulés qui n'aboutissent pas à une stabilité suffisante et satisfaisante : « *beaucoup de boulot, des sacrifices, la limite avec l'épuisement n'a parfois pas été loin* », « *c'est un métier qui sera jamais normal* ».

*Exemple* : de la satisfaction malgré les difficultés actuelles : « *de la satisfaction on en a parce que tout ce qu'on fait au quotidien ça nous plait. La contrainte c'est que c'est très aliénant* ».

Etat d'esprit : mitigé/sceptique voir inquiet, partage entre optimisme et pessimisme.

De plus, dans plusieurs situations, les installés expriment le sentiment de répondre « à la demande sociétale » en termes de modèle de production (AB, qualité, animaux en extérieur au maximum...) tout en étant confronté à un manque de compréhension, reconnaissance de la part des consommateurs (suivi incertain par exemple avec l'augmentation actuel du coût de la vie...) en plus de difficultés économiques. Par cela notamment il y a une assez grande part de dépit et/ou de désillusion du fait de ne pas réussir à vivre d'une production contribuant à une alimentation locale.

**Satisfaction générale confirmée, objectifs atteints : 13 cas** (exploitations en phase de croisière, 2 non en phase de croisière mais en situation de croissance : intégration d'un nouvel associé)

Les sources de satisfaction sont diverses (outre le fait d'avoir atteint les objectifs de production) : avoir une certaine flexibilité pour la vie de famille, avoir investi « tôt » dans l'outil de travail : « *dans 20 ans on sera très contents* » et avoir un outil de travail « *performant* », remboursement des gros emprunts de départ achevé, avoir réussi à s'intégrer jeune dans la structure familiale et développer de nouvelles choses...

Réponse aux aspirations initiales : « *on a fait tout ce qu'on voulait faire* », « *pour moi je suis arrivé à mon objectif, de me tirer un revenu* », « *on a pu s'installer de façon pérenne, ce qui est pas simple dans le coin* ».

Une satisfaction au regard du parcours effectué jusqu'ici : « *évolution hyper positive* », « *de là où on est partis, par où on est passés et où on en est aujourd'hui, ouais c'est plutôt satisfaisant quand même* », en ayant réussi à stabiliser la structure du point de vue du foncier notamment : « *on a pu s'installer de façon pérenne, ce qui est pas simple dans le coin* », « *on savait que c'était un alpage qui allait nous asseoir l'exploitation, financièrement, économiquement* ».

Etat d'esprit : pour la majorité positif et optimiste mais avec néanmoins des sources d'inquiétude.

Cependant :

Plusieurs installés font ressortir le fait que le lien au consommateur est de moins en moins évident, avec même parfois même un « ras-le-bol des consommateurs » (vente directe), le lien agriculture/société (ou bien monde rural/monde citadin) « est de plus en plus problématique » avec un manque de connaissance, de compréhension de l'agriculture en général, agriculteurs et particuliers seraient un peu déconnectés les uns par rapport aux autres dans les deux sens :

« *on a l'impression d'être un musée vivant* », « *tout le monde passe partout parce que c'est la nature* », « *je pense que la relation avec le grand public est de plus en plus compliqué, nous on le ressent énormément parce qu'on a un peu du monde sur la ferme, il y a des gens très courtois qui essaient de comprendre notre métier... après aujourd'hui avec tout ce qu'on voit à la télé* ».

*il y a des gens qui commencent à se fermer dans un idéalisme qui n'est pas possible du coup on est confrontés à des gens comme ça et pour nous agriculteurs, c'est pas toujours facile de leur expliquer » ; problèmes croissants liés aux différents usages de la montagne (tourisme et troupeaux etc...).*

## 5) Perspectives

### *Amélioration des conditions de travail*

3 cas (exploitations laitières) avec un travail physique difficile, les installés souhaitent apporter des améliorations pour faciliter le travail, ce qui passent notamment par des investissements (praticité bâtiment, matériel en fromagerie pour éviter de porter des charges trop lourdes...)

### *Départs à la retraite*

[bovins lait – vente en coop, vente + transfo, bovins lait diversifié, ovins viande, canards gras]  
Dans 5 situations, les exploitations sont confrontées au départ à la retraite d'un ou de plusieurs associés dans les 5 ans à venir (ce qui justifie aussi le maintien de l'activité actuelle et non le développement de nouveaux projets au vu de l'incertitude). La réflexion concernant leur remplacement est plus ou moins avancée selon les personnes interrogées, en tout cas pas aboutie complètement : *« c'est plus de soucis que de faire rentrer un associé ».*

La réflexion gravite entre trouver un nouvel associé/éventuellement faire avec du salariat/diminuer l'activité, ce qui est parfois dommage parfois au regard des structures/outils de travail développés.

*Exemple : une fromagerie dimensionnée pour le litrage actuel, si les associés restants devaient diminuer la production « elle tournera au ralenti ».*

Par ailleurs, la taille des structures peut poser problème, il faut trouver quelqu'un qui ait envie de travailler/s'intégrer à une grande structure (et assumer les exigences en termes de gestion)

*Exemple : GAEC familial à 9 associés et exploitation en canards gras (cas assez particulier : des petites petites entreprises agroalimentaires).*

Différence de posture dans les structures familiales, avec la question de faire rentrer quelqu'un HCF ou pas (une « obligation » ou non au vu de la structure) :

→ *« on est hyper ouverts », « le top serait de trouver un salarié qui reste travailler avec nous plusieurs années et si on s'entend le faire rentrer comme associé »*

→ *« on préfèrera diminuer la structure et rester à deux, que de s'associer ou... », « s'associer pour moi c'est impossible...parce que nous on est en cadre familial... donc quelqu'un qui s'associe avec nous [...] il arrivera jamais à trouver sa place [...] il arrive dans une famille où ya le père, l'oncle, le fils, nous [...] c'est difficile pour quelqu'un d'extérieur de trouver sa place »*

### *Préoccupations actuelles*

#### Questionnement autour de la valorisation en circuits courts

Plusieurs agriculteurs interrogés (en vente directe, circuits courts) évoquent le risque que les consommateurs ne suivent pas (produits bio notamment) et posent la question de l'allocation de l'argent des ménages (avec l'augmentation du coût de la vie actuel).

Problème d'ajustement des prix en circuits courts : augmentation des charges pour les exploitations mais augmentation pas forcément possible/souhaitée des prix de vente des produits, notamment lorsque la clientèle est locale et régulière :

*« il ne faut pas que le prix du produit soit rédhitoire par rapport au pouvoir d'achat des gens », « en sachant que les gens font la comparaison entre le produit agricole et le produit industriel » [projet de glaces]*

*« on aime pas augmenter le prix de nos produits »*

La transformation artisanale représente des coûts importants (transport, abattage, transformation...) quand elle est « sous-traitée »

*Exemple : élevage allaitant avec vente au détail de la viande et produits transformés à l'extérieur, la marge prise n'est pas forcément suffisante pour les éleveurs mais pas extensible non plus (prix souvent déjà élevés pour les consommateurs).*

Questionnement autour de l'avenir de l'activité bovins lait :

5 installés (sur les 9 ayant des vaches laitières) posent la question de la valorisation du lait (avec vente en coopérative), notamment au vu du contexte économique actuel et de l'augmentation des charges (2022-début 2023) :

- Notamment en bio (1 cas)
- *« par rapport à ce qui est fait, le prix correspond pas au travail » (f.terrier)*

*« le lait HCF c'est pas viable, l'investissement est tellement énorme derrière »*

Une installée évoque l'arrêt relativement récent de 6 exploitations dans les Alpes-de-Haute-Provence.

Des avis pas très optimistes sur le renouvellement en exploitations laitières, même avec des installés sur des exploitations qui fonctionnent bien :

*« je pense que le lait ça va être très très compliqué dans l'avenir », « les jeunes ils veulent pas traire », « peut-être que si le lait est bien payé ça va remotiver des jeunes »*

05 notamment : *« dans notre région je sais pas », « je sais pas comment ça va tourner, ça fait un peu peur », « nous les premiers hein, si on trouve personne on va enlever l'atelier bovins lait, on laissera juste les chèvres », « au bout d'un moment on peut pas être partout »*

Même avec un système économique qui fonctionne, *« le matériel est cher », il y a « des investissements tous les ans »*. L'installation en lait n'est pas simple [avis d'un installé en Haute-Savoie].

Difficulté pour trouver de la main d'œuvre, surtout dans les endroits où la filière est limitée (Alpes du sud), temps de formation nécessaire si employé.e pas assez qualifiée, gérer coût du salariat et le temps de travail selon les besoins de l'exploitation (pas forcément en continu sur la journée) : *« chaque année on bataille pour trouver quelqu'un pour venir travailler », « c'est tjrs nous qui devons nous adapter à la personne qu'on embauche, en gros c'est ça »* [cas où le/la salarié.e change chaque année, manque de stabilité].

## IV) CONCLUSION - OUVERTURE

### 1) Les installés ont-ils réussi à tenir leur projet ?

Dans la majorité des cas il n'y a pas eu de différences majeures entre les projets de départ et les projets mis en place à l'heure actuelle. Des structures et activités intéressantes ont émergé bien que pas toujours satisfaisantes. Les projets sont souvent plus diversifiés en création qu'en installation sur une structure existante.

Des difficultés à faire émerger une stabilité économique sont relevés, il est difficile de dire si les causes principales sont internes ou externes au système (cependant beaucoup d'aléas ont été relevés)

Le manque d'anticipation ou la mauvaise évaluation au départ (travail, investissements...) constituent des points de vigilance.

Le foncier reste un gros point noir pour l'installation et la pérennité des exploitations (stabilité, sécurité, autonomie), surtout en HCF.

### 2) Synthèse : facteurs de facilitation d'installation, de maintien et pérennité des installations, points de vigilance

À l'installation	Pour la pérennité de l'exploitation	Points de vigilance
Période de salariat comme porte d'entrée à l'installation/association		Mauvaise ou surestimation de la capacité de travail
Entourage au départ, connaissances qui peuvent aider au projet (apport compétences, connaissances pour mise en place du projet : transformation notamment)	Limiter si possible le temps dédié à la commercialisation (si vente directe/circuits courts), limiter les « variations » des conditions de vente (météos et marchés par exemple), se concentrer sur les débouchés les plus avantageux	Diversification des activités : ne pas en faire trop d'un coup, attention au « manque de rationalité économique » et au côté « trop passion » (bien que nécessaire au métier)
Limitation des investissements, surtout « <i>quand on ne sait pas trop où on va</i> »	Mesurer les investissements, équilibrer chiffre d'affaires/rentabilité et amélioration/modernisation de la structure	Manque de formation/d'expérience
Réflexion autour de l'organisation du travail, « raisonner » du mieux possible la charge de travail	Faire des points régulièrement, se recentrer, redéfinir ses objectifs	Aspect gestion d'entreprise très important (surtout dans les projets allant de la production à la commercialisation)
Âge à l'installation et expérience antérieure : avoir une idée des difficultés potentielles/éviter des galères, éviter de découvrir la réalité du travail en cours d'aventure -> se faire une idée claire de ce qu'on veut		Vigilance au niveau financier/endettement Vigilance à l'achat de foncier (prix d'achat peut conditionner la viabilité du projet par la suite)

<p>Facteur « temps » et son allocation : importance de pouvoir sortir la tête du guidon, avoir du temps consacré à la gestion, à la réflexion sur l'évolution de l'activité</p> <p>Et idéalement avoir du temps de repos/temps pour soi (famille, implications extérieures...), nécessité de faire attention « à ne pas s'user »</p>	
<p>Avoir un réseau local (amis, autres agriculteurs, personnes rencontrées pendant la démarche à l'installation ...)</p> <p>Si temps suffisant et envie : implication dans des réseaux locaux (associatifs, syndicales, développement agricole...), permet de s'intégrer au territoire</p> <p>→ entraide et soutien, surtout « ne pas être seul », avoir quelqu'un à qui s'adresser (créations HCF, personnes NIMA)</p> <p><i>Exemple</i> : cas de création HCF, être « tombé dans le bon réseau au bon moment » a sauvé l'installation</p>	

### 3) Recommandations pour l'installation & remarques des répondants

#### Remarques sur l'installation en général

- Aujourd'hui le profil « type » de porteurs de projet est une personne/un couple désirant s'installer sur petites surfaces, avec par exemple des chèvres (attractivité des chèvres pour les stagiaires remarquée sur la ferme), plus de transformation, de volonté de « *faire son truc à soi* »
- Nécessité de connaître l'outil de travail pour éviter les difficultés/mauvaises surprises par la suite – ce qui n'était pas forcément le cas dans les cas de reprise observés (si pas assez d'expérience, avoir un entourage pour évaluer la structure s'avère nécessaire)
- Avis d'un installé (GAEC en HCF) à propos de l'installation en collectif, il est difficile d'identifier des facteurs précis qui seraient reproductibles dans d'autres situations :  
« *mais pour en tirer les facteurs qui font que notre parcours à nous a été privilégié c'est délicat...est-ce que c'est à la fois des choix qu'on a fait nous qui ont réussi...des histoires de terrain [...] il y a plein de choses qui font que jusque là ça a bien marché* »  
« *voilà tout marche parce que déjà c'est nous 3, parce qu'on est ici peut-être, parce qu'on avait ces terrains là... parce qu'on est pas des gros investisseurs ni les uns ni les autres donc on fait beaucoup de choses à la bricole, tout ce qu'on peut faire nous on fait nous... on essaye de chercher un maximum d'autonomie donc c'est aussi très enrichissant* »  
« *j'ai pas l'impression d'être très représentatif* »

#### Recommandations

- Avoir un entourage solide et fiable, notamment au niveau administratif/juridique et comptable
- Exemples* : → avoir un comptable conseiller de gestion si nécessaire (avantages pour les personnes trop prises par leur activité, « la tête dans le guidon »)
- trouver un bon juriste pour les questions de remplacement, les procédures administratives peuvent vite représenter un coût important (évoque un cas d'une connaissance où un remplacement dans un gaec s'est mal passé et a coûté cher).
- Se rendre compte des exigences de l'installation en termes de gestion d'entreprise, avoir une réflexion suffisamment « stratégique »

*Exemple* : en installation HCF notamment, se donner une période « pendant laquelle on sait que ça va être- ricrac niveau salaire » et l'assumer.

- Se rendre compte des exigences d'exercer plusieurs métiers en l'un, d'endosser plusieurs casquettes (pour les projets avec production, transformation, commercialisation) :

*« on a je sais pas combien de casquettes : on fait de la production, de la fromagerie, de la vente, du secrétariat... », « je pense que souvent ils [porteurs de projet potentiel] s'en rendent pas compte de ce que c'est »*

- Vigilance sur les investissements
- Ne pas d'éparpiller dans son projet, limiter/maitriser la diversification, se concentrer suffisamment sur une activité principale
- « Être bon dans ses domaines » (maitrise technique suffisante)

Ouverture, chercher à s'améliorer, à progresser, il faut *« potasser, demander, faire venir des gens... », « se faire confiance, garder une ouverture d'esprit »*

Pour l'installation en forme sociétaire/collectif :

- bien mettre les choses à plat avec les autres associés, *« être sur la même longueur d'onde, bien caler les choses »*, bien se comprendre (*« il y a toujours un moment où on ose pas dire ce qui ne va pas »*), faire des réunions, mettre tout de suite le doigt sur les sources de malentendus/problèmes
- *« Avoir les idées hyper claires pour la rédaction des statuts »*
- Vigilance sur les déséquilibres (capital)
- Ne pas hésiter à se faire accompagner

*« il ne faut pas se dire qu'un collectif ça va fonctionner en soi », « ya rien qui fait qu'un collectif fonctionne seul », « il faut se remettre en question...serrer les dents, un peu mais pas trop, l'ouvrir un peu mais pas trop », « il faut se poser toutes ces questions, se faire accompagner, aller voir ailleurs ce qu'il se passe »*

- En CF : attention aux conflits de génération, dans la manière de voir/faire les choses ; nécessité de partir sur un pied d'égalité avec le jeune : *« tout le monde est au même niveau »*, nécessité du sentiment de légitimité pendant l'intégration (ce qui passe notamment par une répartition égale des parts, avec des échéances calées dans le temps si acquisition progressive)

Pour l'installation en bovins lait (mais pas seulement) :

- Faire du salariat avant de s'installer et pas seulement 1 an mais au moins 2 ou 3 années, car une année correspondant à un cycle de production n'est pas suffisante pour se rendre compte de tout ce qui peut survenir (imprévu, difficultés divers... par exemple les aléas climatiques à l'origine d'années/saisons difficiles et qui « peuvent vite influencer sur le comportement des gens », il faut se poser la question de savoir si on est prêt à subir ça de manière potentiellement récurrente)
- Ne pas avoir peur d'investir mais faire attention au revenu, *« savoir faire augmenter le revenu de manière drastique »*

- Evocation d'une idée de « parrainage » des nouveaux installés par d'autres agriculteurs (afin d'avoir des interlocuteurs vers qui se tourner rapidement en cas de problème, demander des conseils techniques), créer « un carnet d'adresses » avec des agriculteurs volontaires ?

*Exemple* : dans le cas de reprise où la transmission ne s'est pas faite, le couple d'installés a notamment bénéficié de l'entourage des producteurs chez qui ils ont effectué des stages : », « quand on s'est installés ils sont venus nous voir, ils ont vu sur quelle structure on était, ils ont pris le temps de, parce que pour eux c'est pas facile on en avait conscience »

#### 4) Exemples de dispositifs, outils d'intérêt

Dispositifs locaux facilitant l'installation, favorisant la pérennité de ces installations (système économique...) :

<p>GAEC à l'essai (existant depuis une trentaine d'années en Haute-Savoie, aujourd'hui étendu à la Savoie et testé dans d'autres départements français), permettant de tester une association pendant un an</p>	<p>Présentation des projets par les porteurs de projet eux-mêmes en CDOA (73)</p>
<p>Se former à la comptabilité et la gestion : réseau AFOCG (Associations de formation collective à la comptabilité et gestion)</p>	<p>Groupements Agricoles de Maurienne (73) : commission installation avec agriculteurs locaux permettant aux porteurs de projet (notamment HCF) de présenter et confronter leur projet d'installation, un « crash-test » <a href="https://www.agriculture-maurienne.com/comite-local">https://www.agriculture-maurienne.com/comite-local</a></p>
<p>Modèle économique d'une AMAP : fonctionnement en « parts de travail », la rémunération est calculée en fonction du temps de travail nécessaire et non pas en fonction des volumes produits Atout : prix attractifs pour les adhérents par rapport aux « prix extérieurs » et bonne rémunération des producteurs</p>	<p>Plate-forme Echanges paysans (05) : SIC plate-forme de mutualisation permettant la distribution de produits agricoles en filière courte pour la restauration collective et les commerces <a href="https://www.echanges-paysans.fr/">https://www.echanges-paysans.fr/</a></p>

## Bibliographie

Chambre Régionale d'Agriculture d'Occitanie (2022). *Devenir des installés en Occitanie*. <https://occitanie.chambre-agriculture.fr/publications/toutes-les-publications/la-publication-en-detail/actualites/devenir-des-installes-en-occitanie/> [2022-09-12]

Coly, B. (2020). Avis du Conseil économique, social et environnemental. 99

Gazo, C. (2019). *Pérégrinations des porteurs de projet en agriculture. Regards croisés sur l'entrée dans les métiers agricoles. Pour une sociologie des dispositifs d'aide et d'accompagnement à l'installation*. (Projet de thèse). INP-ENSAT Université Toulouse Midi-Pyrénées.

Heinzlé, X. (2020). *Installation et transmission : des chefs d'entreprise formés, professionnels et accompagnés pour des agricultures formées*. 54<sup>e</sup> congrès des Jeunes Agriculteurs. <https://www.jeunes-agriculteurs.fr/publications/rapports-d-orientation/>

TERRES\_07.pdf (2020). (7). [https://chambres-agriculture.fr/fileadmin/user\\_upload/National/FAL\\_commun/publications/National/TERRES\\_07\\_interactif4.pdf](https://chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/National/FAL_commun/publications/National/TERRES_07_interactif4.pdf) [2022-07-20]

## Liens utiles

Site internet du Suaci Montagn'Alpes : <https://suaci-alpes.fr/>

Etude Devenir des installés en Occitanie (2022) : <https://occitanie.chambre-agriculture.fr/publications/toutes-les-publications/la-publication-en-detail/actualites/devenir-des-installes-en-occitanie/> (« Une enquête pour mieux connaître la situation des agriculteurs quelques années après leur installation et comprendre les facteurs qui avaient influencé leur parcours », tous type d'installation)