

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION DES NOUVEAUX INSTALLES EN AGRICULTURE EN NOUVELLE-AQUITAINE SUR 2015 – 2018

Prise de recul sur le dispositif AITA - Accompagnement à
l'Installation Transmission en Agriculture



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

DRAAF
Nouvelle-Aquitaine



Ecosystème Darwin - 87 quai de Queyries
33100 Bordeaux
Téléphone - 05 56 90 81 00 Email - contact@pqn-a.fr

Table des matières

Evaluation de la satisfaction des nouveaux installes en agriculture en Nouvelle-Aquitaine sur 2015 – 2018	1
Introduction.....	5
I. Des profils tres differents d'un porteur de projet a l'autre	6
1. Analyses géographiques et démographiques	6
2. Focus sur les productions et pratiques agricoles et de commerce	7
3. Focus sur les caractéristiques sociales et professionnelles.....	10
4. Focus sur les types d'installation.....	12
5. Focus sur les conditions d'installation.....	15
II. Satisfaction des nouveaux installes tout au long du parcours a l'installation	17
1. Satisfaction globale concernant l'orientation et l'information durant tout le parcours	17
2. Vécu de la phase de réflexion personnelle	20
3. Vécu de la phase de construction du projet.....	22
4. Vécu de la phase de concrétisation du projet.....	24
III. Phase de reflexion et d'information sur l'installation en agriculture.....	25
1. Temps d'information sur l'installation	25
2. Le Point Accueil Installation Transmission (PAIT).....	26
3. Faire comprendre son projet d'installation	29
4. Le poids des relations personnelles en dehors du parcours	29
IV. Phase de formation et concretisation du projet d'installation	33
1. Le Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP).....	33
2. Le Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole (BPREA)	36
3. Les formations à l'initiative du porteur de projet	36
V. Phase de construction du projet	38
1. Utilisation des divers dispositifs à disposition.....	38
2. L'accompagnement individuel	39
3. Le prêt bancaire.....	41
4. La recherche de foncier et les démarches SAFER.....	42
Synthse, Prospective et pistes d'action	43
Bibliographie.....	44

Table des illustrations

Figure 1: Localisation géographique des exploitations. Source: Etude AITA PQN-A	6
Figure 2: Année d'installation des NI.....	6
Figure 3: Age des NI.....	7
Figure 4: Sexe des NI	7
Figure 5: Répartition des exploitations par surface agricole utile en hectares.....	7
Figure 6: Atelier principal sur les exploitations	8
Figure 7: Modes de commercialisation	9
Figure 8: Part des installations en agriculture biologique 100%, mixte ou en conversion	10
Figure 9: Répartition des issus du monde agricole et non issus du monde agricole	10
Figure 10: Diplôme agricole obtenu le plus élevé	11
Figure 11: Diplôme général obtenu le plus élevé.....	11
Figure 12: Croisement entre l'âge et le milieu agricole	12
Figure 13: Part des NI ayant sollicité la DJA	13
Figure 14: Choix des statuts de l'entreprise	13
Figure 15: Type d'installation, reprise-création, individuel-collectif.....	14
Figure 16: Evaluation de la capacité à tirer un SMIC x Milieu agri	15
Figure 18: Durée de l'installation	16
Figure 18: Vécu de la durée d'installation.....	16
Figure 19: Satisfaction globale concernant l'orientation et l'information	17
Figure 20: Difficulté de la phase de réflexion au projet d'installation	20
Figure 21: Croisement entre le temps passé sur le projet d'installation et la difficulté de la réflexion personnelle.....	21
Figure 22: Difficulté de la phase de construction du projet.....	22
Figure 23: Difficulté de la phase de concrétisation du projet d'installation	24
Figure 25: Avis sur les temps d'information sur l'installation dans le cadre de la formation	25
Figure 25: Avis sur les temps d'information sur l'installation hors du cadre de la formation	25
Figure 26: Satisfaction concernant le primo accueil au PAIT	26
Figure 27: Utilité perçue des informations transmises au PAIT	27
Figure 28: Part des NI étant passés par le PAIT pendant leur parcours, par année.....	28
Figure 29: Difficultés à faire comprendre son projet d'installation en agriculture.....	29
Figure 30: Part des PP ayant fait appel à des relations personnelles en dehors du parcours classique à l'installation	30
Figure 31: Rôle des différents acteurs susceptibles d'aider le PP en dehors du parcours à l'installation	31
Figure 32: Importance des différents acteurs ayant eu un rôle auprès des différents PP en dehors du parcours à l'installation	32
Figure 33: Contenu du PPP.....	33
Figure 34: Satisfaction concernant les pistes et conseils donnés pour l'élaboration du PPP	33
Figure 35: Satisfaction globale vis à vis du contenu du stage 21h	34
Figure 36: Satisfaction globale vis à vis des temps de formation du PPP en dehors du stage 21h.....	34
Figure 37: NI ayant effectué un BPREA pendant leur parcours à l'installation.....	36
Figure 38: Evaluation du contenu du BPREA par les NI l'ayant passé.....	36
Figure 39: Importance des formations réalisées en dehors du PPP	37
Figure 40: Différents dispositifs mis à profit dans les parcours des NI	38
Figure 41: Structure ayant proposé l'accompagnement individuel	39

Figure 42: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par les structures du réseau de l'agriculture paysanne (les résultats sont présentés en effectif car la population concernée est inférieure à 100).....	40
Figure 43: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par la Chambre d'agriculture	40
Figure 44: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par les centres de gestion et experts comptables (les résultats sont présentés en effectif car la population concernée est inférieure à 100).....	40
Figure 45: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par les organismes professionnels, filières, coopératives etc. (les résultats sont présentés en effectif car la population concernée est inférieure à 100)	40
Figure 46: Facilité à trouver un prêt bancaire.....	41
Figure 47: NI ayant consulté ou pas le RDI et évaluation de l'utilité	42
Figure 48: Bases de données d'exploitations à céder ou vendre consultées par les NI.....	42
Figure 49: Difficultés rencontrées lors des démarches impliquant la SAFER.....	43

INTRODUCTION

Cette étude a été commandée à Pays et Quartiers de Nouvelle-Aquitaine (PQN-A) par la DRAAF (Direction Régionale de l'Agriculture de l'Alimentation et de la Forêt) qui a eu la volonté, pour 2019, de questionner son programme de financement Accompagnement à l'Installation, Transmission en Agriculture (AITA). Le contenu de ce programme et les structures qui y interviennent seront explicités dans le rapport final.

La DRAAF se questionne aujourd'hui sur ce financement ayant pour but d'accompagner Porteurs de Projet (PP) et cédants en faveur du renouvellement des populations agricoles sur le territoire de la Nouvelle-Aquitaine. Aujourd'hui, le taux de renouvellement est de moins de 70% et l'objectif est d'atteindre un taux de 80% pour enrayer le phénomène de disparition des fermes au profit de l'urbanisation, de l'enrichissement ou de l'agrandissement d'autres exploitations. Dans cette optique, la DRAAF a commandé une étude pour vérifier si les dispositifs qu'elle finance sont utilisés, s'ils sont suffisants et quels sont les autres outils qu'utilisent les PP. En parallèle, l'étude doit poser la question des manques et besoins des PP dans cette période de construction de leur projet d'installation pour déceler de nouvelles pistes à travailler dans le cadre de l'AITA. L'objectif final, si le besoin en est exprimé à travers l'étude et les rencontres avec les structures, est d'insuffler une nouvelle dynamique aux actions financées dans le cadre de l'AITA pour les années à venir. Les questions qui se posent pendant l'intégralité de ce travail sont :

- Comment atteindre un taux de renouvellement de 80 % tout en conservant le modèle familial ?
- Quels sont les outils et dispositifs utilisés et sont-ils suffisants ?
- Quels sont les besoins et terrains à travailler ?
- Comment redonner une dynamique aux actions réalisées dans le cadre de l'AITA ?

Ce pré-rapport se propose avant tout d'explorer les résultats de l'enquête numérique réalisée entre le 26 mars et le 21 mai 2019 auprès de 5561 agriculteurs inscrits à la MSA entre 2015 et début 2019. Ayant obtenu un taux de retour de 20% (1736 réponses), l'enquête est considérée comme satisfaisante et nous pouvons partir du principe, après calcul de la marge d'erreur que :

Si l'on veut généraliser les résultats de cette enquête à l'ensemble de la population étudiée (à savoir, les agriculteurs nouvellement inscrits à la MSA entre 2015 et 2019), nous sommes sûrs à 95% que tous les résultats peuvent présenter *au maximum*, 2.90% de variation négative ou positive. C'est l'intervalle de confiance pour les valeurs affichées dans tout ce rapport, qu'il s'agisse d'effectifs ou de pourcentages. Autrement dit, nous avons 5% de risques de nous tromper de +/- 2.90%.

I. DES PROFILS TRES DIFFERENTS D'UN PORTEUR DE PROJET A L'AUTRE

Cette partie expose les résultats concernant la population étudiée à savoir les agriculteurs nouvellement inscrits à la MSA entre 2015 et début 2019, que nous allons appeler dans cette étude les Nouveaux Installés (NI). L'objectif de cette partie est de savoir de qui on parle, de comprendre les particularités de cette population, de son activité agricole et de son parcours à l'installation. Cette première étape servira à alimenter les réflexions et analyses des suivantes.

1. Analyses géographiques et démographiques

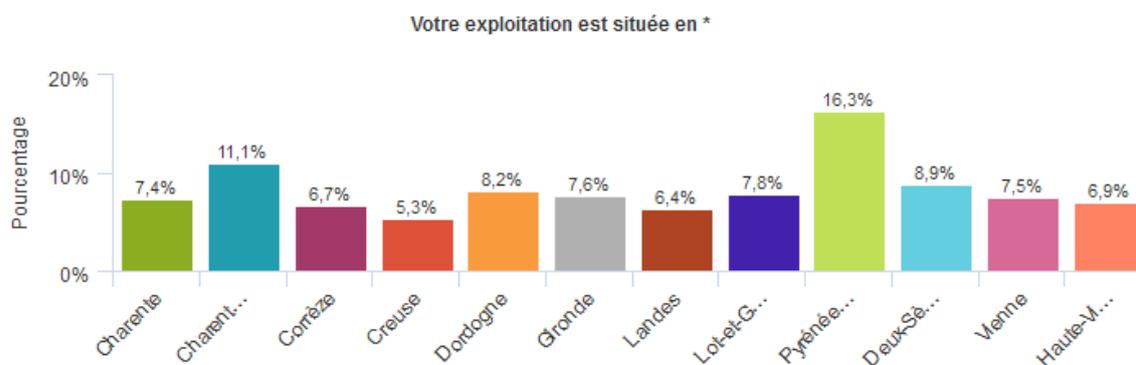
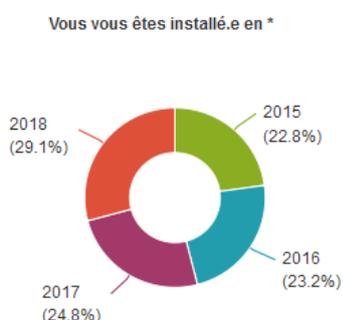


Figure 1: Localisation géographique des exploitations. Source: Etude AITA PQN-A

La figure 1 présente la provenance des NI depuis 2015. Cette figure met en avant le dynamisme de chaque département en matière d'installation. Ainsi, les Pyrénées-Atlantiques et la Charente-Maritime semblent être des départements particulièrement concernés. Les autres départements, excepté la Creuse sont à peu près au même niveau.



Le diagramme ci-contre présente la répartition des installations de NI sur chaque année. L'année 2018 ressort comme une année un peu plus dynamique que les autres, cela est dû au fait qu'une partie des agriculteurs enquêtés (3%) étaient installés sur 2019, on suppose qu'ils ont répondu « 2018 ».

Figure 2: Année d'installation des NI

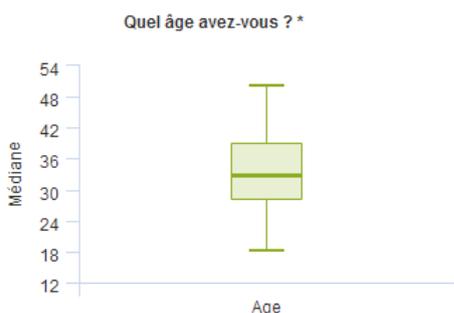


Figure 3: Age des NI

Il a été choisi d'enquêter les NI de moins de 50 ans afin d'éviter le plus possible le phénomène des reprises d'exploitation par la conjointe car il s'agit de profils d'installation qui n'intéressent pas notre étude. Les plus jeunes ont 18 ans, les plus âgés 50. La moyenne est identique à la médiane : 33ans. Ainsi 50% des NI ont moins de 33 ans ce qui correspond déjà à un âge assez avancé. Les premiers 25% sont entre 18 et 27 ans, le deuxième quart entre 27 et 33 ans, le troisième entre 33 et 39 ans, le dernier quart entre 39 et 50 ans. La population étudiée est globalement jeune mais avec une forte concentration entre 27 et 33 ans.

Cela vient corroborer le modèle de l'installation agricole en 2^e vie professionnelle après un ou plusieurs emplois dans le milieu agricole ou un autre.

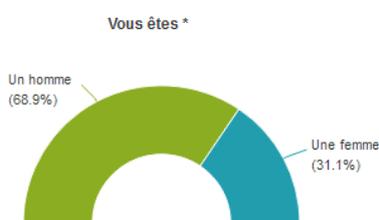


Figure 4: Sexe des NI

Les enquêtés sont majoritairement des hommes, résultat correspondant à la tendance nationale à l'installation avec 35% de femmes chez les NI en 2017 (Source : MSA 2017). Les 31% de la Nouvelle-Aquitaine sont propre à cette région, la Haute-Vienne (39.2%), la Corrèze (38.2%), les Pyrénées-Atlantiques (36%) et la Charente-Maritime (34.1%) faisant pencher la balance. De plus, ces données évincent volontairement, en enquêtant sur un échantillon de personnes de 18 à 50 ans, une partie des femmes qui reprennent l'exploitation suite à la retraite de leur mari. Néanmoins, un croisement entre les variables Age et Sexe montre que les femmes s'installent globalement plus tardivement que les hommes. Ainsi, la limite des 50 ans donnée à l'échantillon de base pour éviter les profils de conjointe collaboratrice qui reprend la ferme n'est peut-être pas suffisante mais ne fausse pas non plus les résultats de l'enquête

NB : Les quatre variables expliquées ci-dessus ont servi, avec la variable DJA expliquée plus tard, d'indicateur de représentativité. Les réponses à l'enquête montrent exactement les mêmes résultats que les chiffres MSA pour ces quatre variables d'âge, de sexe, de département et d'année d'installation.

2. Focus sur les productions et pratiques agricoles et de commerce

La SAU (Surface Agricole Utile) de votre exploitation est de *

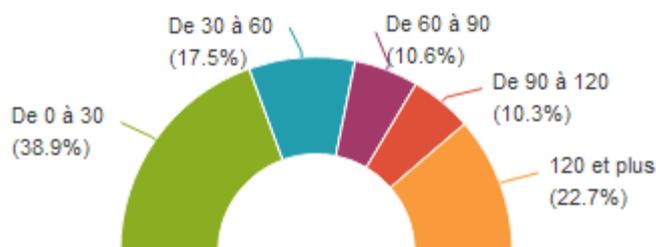


Figure 5: Répartition des exploitations par surface agricole utile en hectares

Les données de Recensements agricoles et enquête sur la structure des exploitations agricoles 2016 indiquaient une SAU moyenne en France métropolitaine de 63 hectares (ha). Sur la Nouvelle-Aquitaine, en 2016 la moyenne était de 56 ha (Agreste ESEA 2016).

En Nouvelle-Aquitaine, depuis 2015, les nouvelles exploitations ont une SAU moyenne de 74.7 ha. Ce résultat corrobore la tendance à l'agrandissement des exploitations et le fait que les porteurs de projet doivent choisir de s'installer sur des surfaces plus grandes. Les exploitations céréalières de Poitou-Charentes et celles d'élevage en Limousin sont de celles qui tirent la moyenne vers le haut. Le tableau ci-dessous propose un focus sur la part des fermes de moins de 30 ha :

Classe	Part en pourcentage
Entre 0 et 30 ha	38.9%
Entre 0 et 14 ha	25%
Entre 0 et 5 ha	14.1%

Tableau 1: Part des fermes de moins de 30 ha parmi les enquêtés

La SAU d'une exploitation correspond à son ou ses ateliers en place (maraîchage, hors sol, apiculture ou grandes cultures, élevage ...). Nous observons donc qu'une part importante des nouvelles fermes est de petite voire très petite taille. Intéressons-nous donc aux données concernant l'atelier principal :

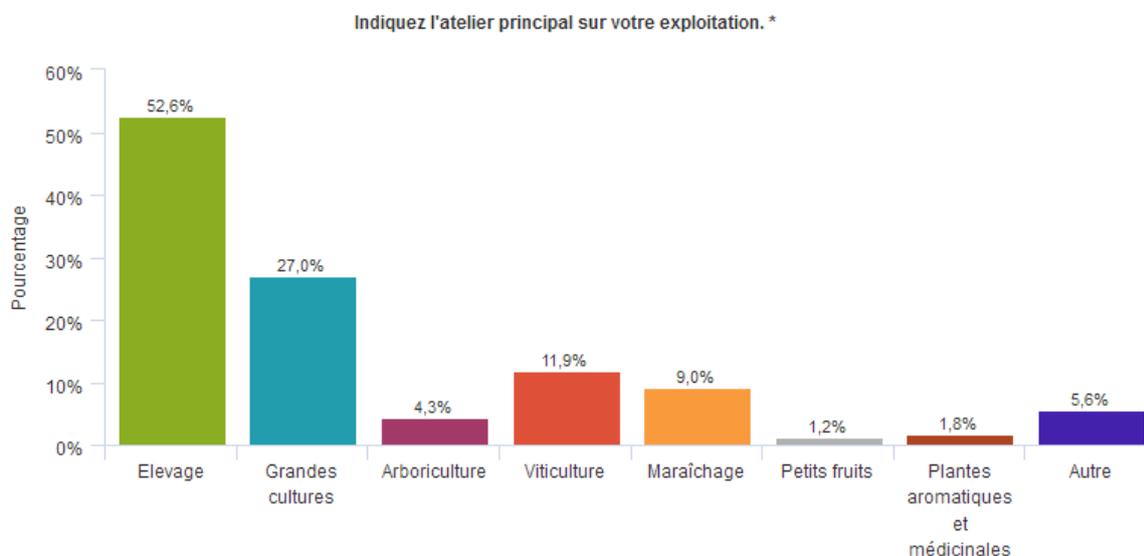


Figure 6: Atelier principal sur les exploitations

Plus de la moitié des exploitations ont pour atelier principal un atelier d'élevage à savoir : bovins lait ou viande, ovin, caprins, apiculture, aviculture, palmipèdes gras, équins et porcins. Cette classe est surtout portée par les bovins viande (22.8%) et les ovins (10.7%) qui représentent donc à eux deux un tiers (33.5%) des exploitations agricoles des NI. Cela s'explique par la prégnance de ces ateliers en Pyrénées-Atlantiques (ovin) et en Limousin (bovin viande). Les grandes cultures sont tirées par les départements du Poitou-Charentes et du Lot-Et-Garonne. La viticulture par la Gironde. L'arboriculture reste l'apanage du Lot-Et-Garonne et le maraîchage en tant qu'activité principale, bien que fortement représenté dans ce département, se retrouve globalement dans tous les départements d'Aquitaine.

La région Nouvelle-Aquitaine continue de garder globalement à travers les nouvelles installations, depuis 2015, « l'identité agricole » de chaque département. Cela est sûrement dû en partie aux filières en place sur les territoires et aux typicités des fermes existantes (matériel, bâtiments, parcellaire, ...).

Depuis 2015, Les NI sont près de 2/5 à s'orienter vers la diversification d'activité, qu'il s'agisse de posséder au moins un atelier secondaire et/ou de transformer et/ou de vendre à la ferme. Le tableau ci-dessous présente la part des NI pour chaque activité de diversification.

Tableau 2: Modes de diversification

Mode de diversification d'activité	Part en pourcentage
Au moins un atelier secondaire	40.1%
Atelier de transformation	15.3%
Vente directe	20.8%

Un croisement entre deux variables (Atelier principal x Atelier secondaire) montre une forte dépendance sur certaines associations. Ainsi, certains ateliers sont plus propices à la diversification. Le maraîchage et la culture de petits fruits sont les activités principales présentant le plus d'activités secondaires variées tandis que l'activité d'élevage est globalement la seule activité sur la ferme. Les grandes cultures sont souvent associées aux bovins viandes, à la viticulture et aux palmipèdes gras. Ce résultat peut s'expliquer par la particularité des modèles et filières traditionnels dans les départements, par exemple l'association Grandes cultures - Palmipède gras dans les Landes.

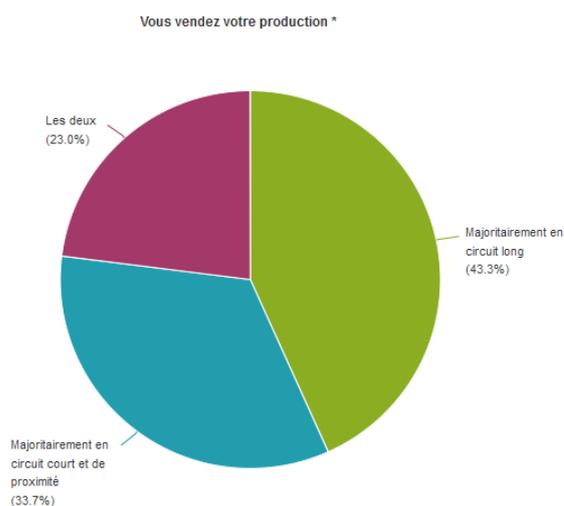


Figure 7: Modes de commercialisation

La figure ci-contre illustre les réponses directes des NI concernant leurs circuits de commercialisation. Si le Recensement Général Agricole (RGA) de 2010 annonçait 21% d'exploitants vendant en Circuit Court et de Proximité (CCP), les NI en Nouvelle-Aquitaine depuis 2015 se disent 56.7% à vendre en CCP dont 33.7% majoritairement en CCP.

Par des croisements de variable, on observe que les femmes sont très représentées chez les NI en « Circuits courts et de proximité » (43%) et sous-représentées dans les « Circuits longs » avec 23.5% qui sont des femmes.

Pour finir cette partie, étudions la part des installations en agriculture biologique entre 2015 et 2019.

Vous avez peut-être un ou plusieurs de vos ateliers en agriculture biologique ou en conversion vers l'AB *

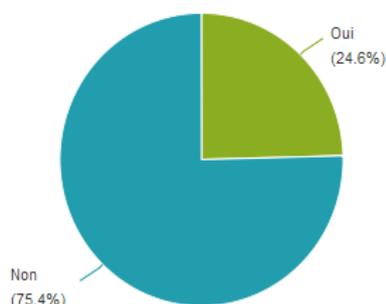


Figure 8: Part des installations en agriculture biologique 100%, mixte ou en conversion

En France en 2017, les exploitations en agriculture biologique représentaient 9.5% des exploitations (Agence Bio). En Nouvelle-Aquitaine, d'après les chiffres de l'Agence Bio et d'Agreste ESEA, les fermes bio représentaient 6.6% de la totalité des fermes de la région.

Le résultat ci-contre montre un réel changement d'approche des NI qui sont près d'un quart à s'installer en bio sur au moins un de leurs ateliers ou s'installent en conversion vers l'AB.

Les départements où les taux sont les plus importants sont la Dordogne (41.9% des NI en AB) et le Lot-Et-Garonne (29.2%). Un croisement statistique entre la variable Agri Bio et Modes de commercialisation montre que plus de la moitié (57.5%) des NI en bio sont orientés vers « Majoritairement des circuits courts et de proximité » tandis que les conventionnels sont « Majoritairement en circuit long » à 50.1%. Le choix de l'itinéraire technique sur la ferme, bio ou conventionnel, est donc souvent lié au choix de la commercialisation.

Le croisement entre le bio et l'atelier principal montre également une relation significative. D'une part, les NI en bio sont globalement sur des activités principales de maraîchage, d'arboriculture et de plantes médicinales et aromatiques. D'autre part, les conventionnels sont en grandes cultures et en élevage, des ateliers qui correspondent également à des filières longues.

Il y a peu de différence homme-femme entre l'agriculture bio et conventionnelle.

3. Focus sur les caractéristiques sociales et professionnelles

Le graphe ci-dessous présente la part des NI en Nouvelle-Aquitaine se considérant eux-mêmes comme issus ou non du milieu agricole. Il a été choisi pour cette question de laisser l'appréciation aux enquêtés et non de donner une définition.

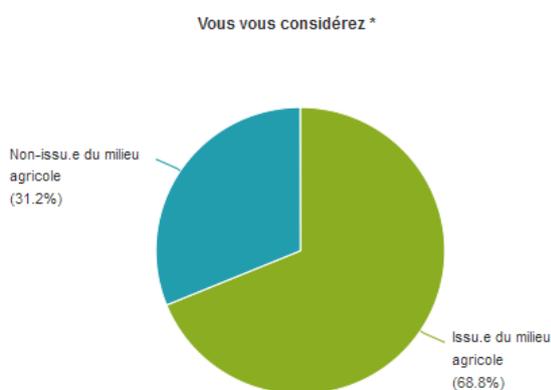


Figure 9: Répartition des issus du monde agricole et non issus du monde agricole

Presque un tiers des NI se considère non issu du milieu agricole (NIMA). Ce chiffre corrobore la tendance de diversification des porteurs de projet d'installation en agriculture qui peuvent venir d'autres milieux socioprofessionnels. Les générations agricoles se renouvellent moins entre-elles, presque un nouvel installé sur 3 n'a pas de « vécu agricole » ni de culture personnelle et familiale concernant le métier. Lors des passages au Point Accueil Installation

Transmission¹ (PAIT) en 2018 en N-A, 58% des porteurs de projet sont renseignés comme NIMA. Ce chiffre oscille entre 53 et 60% depuis 2015. Notre graphe montre donc qu'il semble qu'entre le passage au PAIT et l'installation effective, beaucoup ont abandonné leur projet d'installation. Il convient de préciser également que, chez les NIMA, la parité homme-femme est presque atteinte avec 47.3% de femmes contre 23.7% chez les IMA. Croisons ces données avec le niveau d'étude général et agricole des NI.

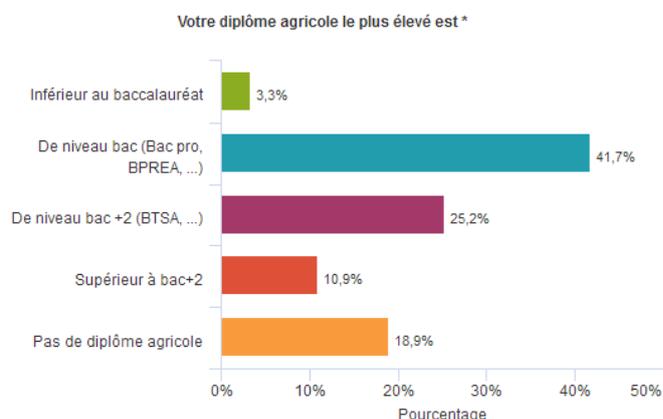


Figure 10: Diplôme agricole obtenu le plus élevé

projets en France. Néanmoins, il convient de préciser que presque 1 NI sur 5 s'est installé en sans disposer d'aucun diplôme agricole.

Les tests statistiques de croisement entre les deux variables (milieu agricole VS diplôme agricole) montrent que la relation entre les deux est très significative. Ainsi, l'ascendance agricole du porteur de projet joue beaucoup sur son niveau de formation agricole. Les NI possédant le niveau Bac+2 sont en grande majorité issus du monde agricole (78.5%) alors qu'il y a presque la parité entre IMA et NIMA chez ceux ne possédant pas de diplôme agricole (52.6% - 47.4%). Il s'agit d'un résultat préoccupant car cela montre que ce public-là, en plus de ne pas être familier avec l'activité agricole, n'est que peu formé et donc peu préparé à gérer une exploitation.

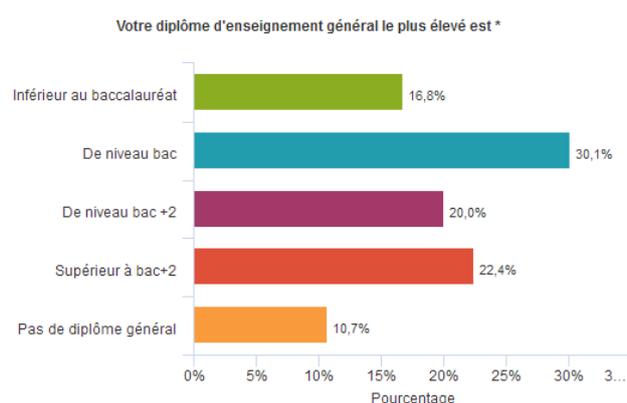


Figure 11: Diplôme général obtenu le plus élevé

personne en reconversion suite à une activité qualifiée dans un autre domaine que l'agriculture et qui s'installe sans forcément se former à l'agriculture (Cf. paragraphe précédent). Ce profil est,

Les résultats ci-contre montrent que les NI sont à peu près 4 sur 5 à posséder un diplôme agricole, tous niveaux confondus. Le diplôme le plus représenté est celui de niveau Bac (41.7%), un quart présente un niveau bac + 2. Au total ils sont plus des trois quarts (77.8%) à présenter un niveau supérieur ou égal au bac et plus d'un tiers (36.1%) un niveau supérieur au bac.

Le niveau agricole des NI est donc assez élevé, résultat qui correspond à la tendance générale de montée en compétence des porteurs de

Concernant le diplôme général, en effectuant un croisement Milieu agri x Diplôme général, on constate que les liens sont également forts entre les deux variables : ainsi, un diplôme d'enseignement général absent ou inférieur au Bac pour les issus du milieu agricole (IMA) montre que les trajectoires de ces publics-là sont souvent tracées depuis le collège. D'autre part, on observe que c'est dans le groupe de ceux possédant un diplôme général supérieur à Bac+2 que les non issus du monde agricole (NIMA) sont les plus représentés (45.9%). Le profil de ces publics-là serait donc, une

¹ Les PAIT sont des structures départementales labellisées par la DRAAF pour assurer une mission d'information et d'orientation de tous les porteurs de projets à l'installation en agriculture.

depuis quelques années, bien connu et identifié par les structures qui accompagnent l'installation.

Un croisement entre l'âge et le milieu agricole permet de finir de cerner des profils globaux. Le graphe ci-dessous montre la part en pourcentage chez les NIMA ou IMA de chaque classe d'âge. On observe que les NI issus du monde agricole sont globalement jeunes (< 34ans) bien que certains continuent à s'installer plus tard. En revanche, du côté des NIMA, les NI sont beaucoup des personnes de plus de 30 ans et s'installent jusque très tard. Cela correspond au profil de deuxième vie professionnelle identifié au-dessus.

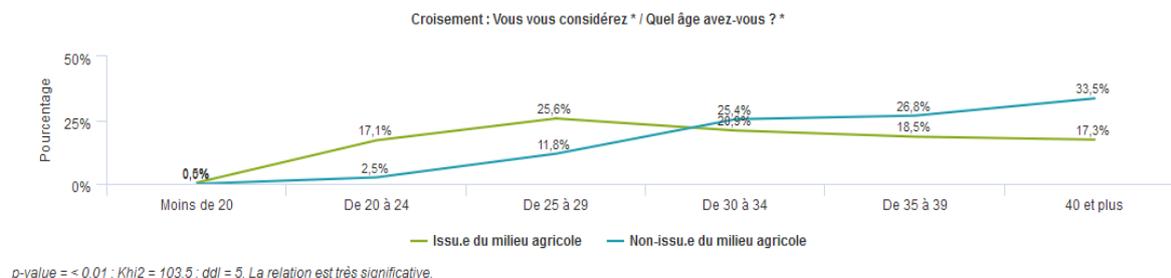


Figure 12: Croisement entre l'âge et le milieu agricole

4. Focus sur les types d'installation

La Dotation Jeune Agriculteur (DJA) est une aide financière engagée par l'Etat et l'Europe en France pour les porteurs de projet à l'installation en dessous de 40 ans et possédant la « capacité agricole »². Les chiffres du PAIT indiquent que 42% des porteurs de projet ayant eu un entretien individuel en 2018 dans un PAIT de la région avait moins de 40 ans et la capacité agricole (Chambre Régionale d'agriculture, 2019) donc étaient éligibles.

NB : Le nombre d'installations aidées et non-aidées est le seul des quatre indicateurs de représentativité avec l'âge, le sexe et le département, à n'être pas identique à la valeur de référence à savoir en moyenne sur les 4 ans : 45,44% d'installations aidées. Cela peut s'expliquer d'une part par le fait que nous ne prenons pas en compte les NI de plus de 50 ans qui, comme ils n'ont pas le droit à la DJA, font augmenter le poids des non-aidés. D'autre part, la campagne d'emailing présentait l'enquête comme une évaluation de l'accompagnement à l'installation et une partie des personnes enquêtées a pu considérer que « accompagnement » équivalait à « parcours DJA ». Les mails de relance ont été écrits de façon à lever la confusion et inciter les non-aidés à répondre à l'enquête et c'est ainsi qu'ont pu être rééquilibrés les chiffres sans pour autant rattraper la valeur de référence.

² « Les diplômes requis pour les candidats sont les diplômes ou titres homologués de niveau égal ou supérieur au Bac Professionnel « Conduite et Gestion de l'Exploitation Agricole » ou au Brevet Professionnel « Responsable de l'Exploitation Agricole » DAAF de la Réunion.

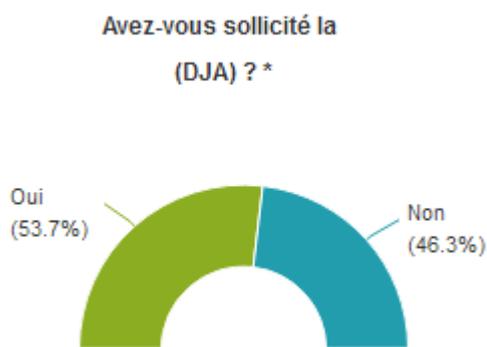


Figure 13: Part des NI ayant sollicité la DJA

L'analyse des raisons de non-demande de la DJA montre que 18,4% ont plus de 40 ans donc n'y avaient pas le droit de base. Les autres évoquent principalement les lourdeurs administratives, le refus d'être suivi pendant 4 ans (condition d'engagement pour obtenir la DJA) et la peur de devoir rendre la dotation si les objectifs du prévisionnel sur 4 ans n'étaient pas respectés.

De plus, les croisements statistiques montrent qu'il existe des profils assez bien définis (relations très significatives entre les variables) pour les installations avec ou sans DJA. Ainsi, les installations DJA se font surtout sur des fermes avec

une SAU importante et orientées élevage. Cela correspond aux chiffres de la Chambre Régionale d'agriculture qui met en avant le Limousin (élevage bovin sur des grandes fermes) et les Pyrénées-Atlantiques (élevage ovin) comme les départements avec les plus hauts taux d'installation DJA en 2016 (Installation-Transmission. Observatoire régional, 2018). Les productions plutôt peu aidées sont les grandes cultures et la viticulture

Les exploitations en circuit long et mélangeant circuits longs et courts sont plus portées sur la DJA à 57,6% tandis que celles en circuits courts et de proximité sont moins aidées (46,4%). Les candidats issus du monde agricole ont eu tendance à plutôt demander la DJA alors qu'il n'y a pas de relation significative pour les NIMA.

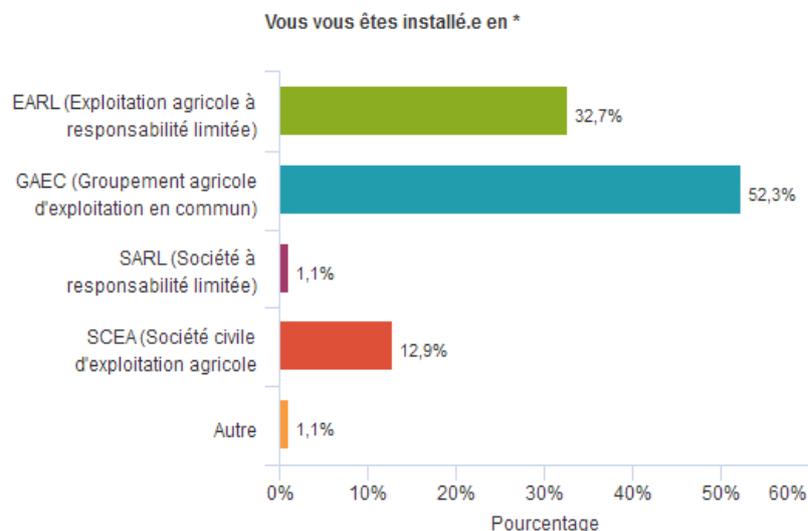


Figure 14: Choix des statuts de l'entreprise

Concernant le statut, la part des installations pour chaque statut est détaillée dans le graphe ci-contre. Les statuts d'EARL et de GAEC étant les plus répandus.

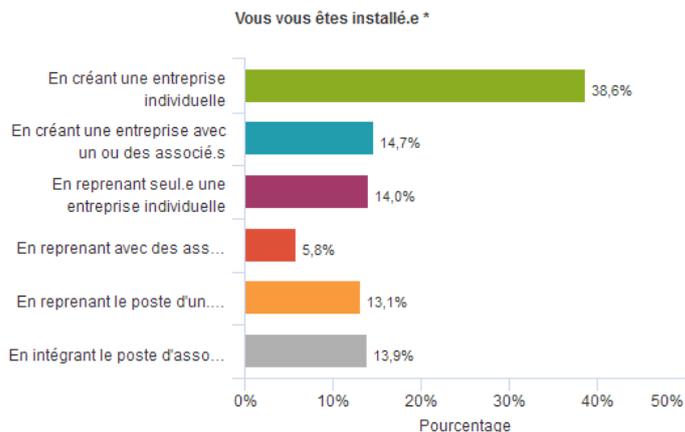


Figure 15: Type d'installation, reprise-création, individuel-collectif

La section suivante aborde la question du type d'installation entre individuel, sociétaire, reprise et création. On observe au traitement que 53.3% des NI disent s'installer en créant une ferme pour 32.9% qui s'installent dans le cadre d'une reprise. Les 13.9% restants intègrent un poste d'associé supplémentaire dans une entreprise sociétaire existante. En comparant ces données avec celles du PAIT sur 2018 dans toute la région, on observe que les $\frac{3}{4}$ des porteurs de projets souhaitent une création d'activité plutôt qu'une

reprise. Il s'agit donc d'un modèle favorisé dès le départ par les porteurs de projet. Néanmoins, le taux de création recule entre la volonté énoncée au PAIT et la réalité de l'installation, peut-être face aux difficultés de la création d'entreprise. On observe également que le modèle individuel (reprise et création comprises) représente un peu plus de la moitié (52.6%) des installations.

Si certains résultats de croisement et tests statistiques sont des liens logiques : lien avec la surface et l'atelier principal par exemple, d'autres le sont moins.

Ainsi, 43.0% des « créateurs d'entreprise » (individuelle ou sociétaire) disent vendre majoritairement en circuits courts et de proximité quand le taux chez les autres NI varie entre 19.0 et 26.9%. Concernant l'itinéraire technique, 32.1% de ces créateurs d'entreprise choisissent de faire de l'agriculture biologique contre en moyenne 16% chez leurs collègues qui reprennent. Enfin, les NIMA représentent 44.0% des NI en création d'entreprises, les $\frac{3}{4}$ des NIMA disent s'être installés en créant une entreprise. Cela peut s'expliquer, d'une part, car ces candidats à l'installation n'ont par principe pas l'opportunité de s'installer sur la ferme familiale et, d'autre part, car les cédants sont souvent plus réticents à céder une ferme à un NIMA, imposant donc à ces candidats de créer une ferme. Ce résultat est confirmé par une autre question qui permet de mettre en avant que, lorsqu'il y a reprise d'exploitation, dans 85.2% des cas, il s'agit de la ferme familiale.

Pour résumer, nous observons que, contrairement aux autres types de NI, le « créateur d'entreprise individuelle » semble avoir un profil assez marqué. Ainsi, on retrouve chez les créateurs d'entreprise (individuelle ou sociétaire) des tendances plus poussées vers l'agriculture biologique et les circuits courts de proximité que chez les repreneurs d'exploitation. Ce profil est préoccupant si l'on croise avec le fait que $\frac{3}{4}$ des NIMA sont des créateurs d'entreprise. En effet, il est admis que les circuits courts et de proximité sont plus chronophages (temps de vente en plus) et techniques (être producteur et vendeur à la fois, parfois même transformateur) comme l'est l'agriculture biologique. Ces profils de personnes n'ayant pas de culture agricole familiale et parfois aucun diplôme agricole (Cf. résultats exposés au-dessus) s'installent donc globalement sur les systèmes agricoles les plus complexes. Pour autant, le graphe qui suit montre que tous ont relativement confiance en la viabilité économique de leur projet une fois installés.

Croisement : Vous vous considérez * / Pensez-vous que vous allez arriver, d'ici la 4e année après votre installation, à vous dégager un SMIC sur l'année ? *

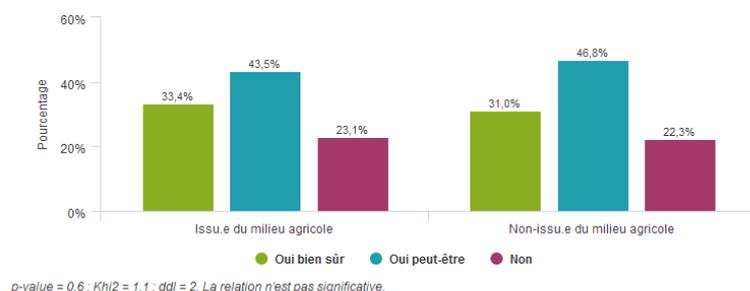


Figure 16: Evaluation de la capacité à tirer un SMIC x Milieu agri

Ce graphe illustre le croisement entre Milieu agri et une question portant sur la confiance en leur capacité à dégager un SMIC dans la 4^e année de leur installation. On y lit que les NIMA ne doutent pas plus ou pas moins que les IMA de la viabilité de leur exploitation malgré leurs systèmes agricoles très complexes et parfois leur absence de diplôme agricole. Il

ya également absence de relation lorsque l'on croise la variable « SMIC » avec celle de l'itinéraire technique bio, du type de circuit de commercialisation et celle de la présence ou non d'atelier de transformation-vente directe. La variable qui semble la plus déterminante pour les NI d'évaluer leur capacité à tirer un SMIC en 4 ans est : le type d'installation création-reprise individuel-associé. En effet, le croisement montre que ce sont les créateurs ou repreneurs d'entreprise individuelle qui, plutôt que de répondre « Oui bien sûr », répondent « Non ». L'installation en individuel rassure donc moins les NI bien que ce soit, rappelons-le, le type d'installation choisi à 52.6%. Dans une autre optique, les repreneurs d'entreprise agricole non familiale sont bien plus confiants que le reste des NI : 45.6% de « Oui bien sûr » et seulement 11.4% de « Non ». Reposer les choses ?

NB : Les croisements de variables montrent que les profils des NI sont très changeants et que les tendances exposées dans cette étude restent des tendances nuancées et pas des vérités absolues. Par exemple, on a montré que les NIMA sont aussi confiants en leurs systèmes que les IMA avec la variable SMIC. Pourtant, ils sont 62.6% à s'être installés en individuel, profil noté comme le plus sceptique quant à sa viabilité économique. On sous-tend alors plusieurs nuances dues à une lecture en creux des résultats : en individuel, on dénombre plus de IMA très sceptiques que de NIMA très sceptiques. Les NIMA installés en sociétaire sont très surs d'eux, bien plus que ceux installés en individuel. Tous ces croisements permettent de lire, en creux, des équilibres souvent dus à des réponses plus « extrêmes » qui tirent les résultats.

5. Focus sur les conditions d'installation

Cette dernière sous-partie propose un focus sur les conditions d'installation des NI en Nouvelle-Aquitaine depuis 2015. Le graphe ci-dessous à gauche montre la durée de l'installation comprise comme « le temps passé entre les premières démarches vers une installation agricole (stage, formation, passage au PAIT ou à la Chambre, ...) et l'installation effective ». Les résultats sont présentés en années. Le graphe de droite met en perspective ces résultats avec la durée vécue par les NI en leur demandant leur perception. Un croisement entre les deux variables montre qu'en moyenne les « Trop court » ont passé 0.8 an (9 mois et demi) sur leur installation, les « Bien adapté » 1 an et demi et les « Trop long » 2.4 ans. Ainsi, si plus de la moitié (52.5%) semble dans la zone considérée par les NI comme la plus adaptée (entre 0.8 et 1.6 ans) un tiers (33.1%) a passé 2 ans ou plus pour s'installer et semble l'avoir mal vécu.

Combien de temps avez-vous passé entre vos premières démarches vers une installation agricole (stage, formation, passage au PAIT ou à la Chambre, ...) et votre installation effective ? * Pour vous, ce temps passé à construire votre projet et vous installer a été *

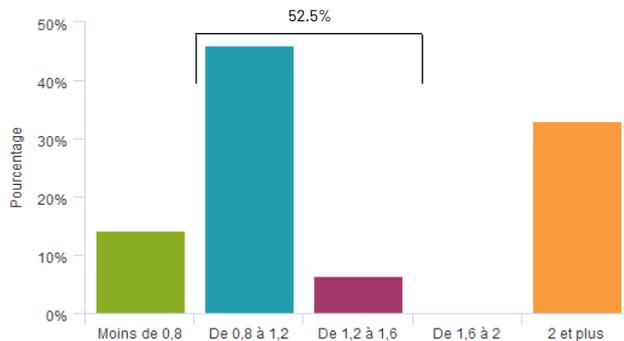


Figure 18: Durée de l'installation

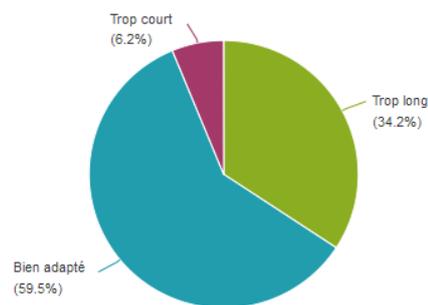


Figure 18: Vécu de la durée d'installation

Aucune variable ne semble expliquer vraiment ces durées, mis à part la formation agricole qui est logiquement corrélée à du temps passé vers une installation. Cela signifie qu'au-delà de la formation, la durée de l'installation est une notion très reliée aux particularités du contexte de l'installation, aux personnes en présence, etc.

Prendre du recul sur cette première partie et les profils qui se dégagent des croisements de variables montre que nous sommes spectateurs d'une diversification conséquente des profils des porteurs de projets et de la vision de ce qu'est l'agriculture et le métier d'agriculteur. Une partie des NI continue dans le modèle que l'on pourrait appeler « traditionnel » : jeune porteur de projet, issu du milieu agricole, reprise de la ferme familiale, modèle agricole et itinéraires classiques avec commercialisation grâce aux filières présentes sur place. Aujourd'hui, ce profil principal n'est plus le seul, bien qu'il reste globalement majoritaire. Une autre partie des nouveaux installés, plus âgée, est plus tournée vers des modèles de diversification des cultures, des modes de commercialisation et des itinéraires techniques différents. Elle peut venir d'un milieu non agricole, parfois après une première vie professionnelle et a bénéficié de façon plutôt aléatoire des formations agricoles publiques existantes. Ces profils ne sont en aucun cas des « cases » pour ranger les NI car, comme le montrent les croisements de variables, rien n'est systématique. Il s'agit plutôt de « perméabilités » plus ou moins fortes de certains profils vis-à-vis d'autres. On met ainsi en lumière les diverses perméabilités et de ce fait la multiplication des types de porteurs de projets et donc des installations à accompagner.

Ce constat est confirmé par le Centre d'Etudes et Prospectives du Ministère de l'Agriculture à travers l'ouvrage Actif'Agri sorti en 2018. Il y est exposé que de plus en plus d'actifs agricoles³ vont vers le pur et simple salariat, plus sécurisé que le statut de chef d'exploitation, sur de grandes exploitations à gros capital gérées par un chef d'exploitation possédant une approche plutôt entrepreneuriale et de gestion de patrimoine. A l'autre « extrême », la pluriactivité est de plus en plus observée et les salariés, comme les chefs d'exploitations, changent de métier avant 55 ans pour aller vers un autre domaine que l'agriculture. C'est aussi pour cela que certains préfèrent des installations sur des fermes demandant un investissement de départ minime afin de pouvoir changer d'activité après quelques années. « Principale conséquence de ces observations : le métier de chef d'exploitation se rapproche de plus en plus de celui de directeur de petites entreprises dans d'autres secteurs économiques »⁴. Le modèle familial tel qu'il existe est donc en train de changer en profondeur, les nouveaux installés en agriculture arrivent avec des idées très différentes de celles du milieu agricole traditionnel et sont beaucoup plus perméables à des idées de changement de pratiques profonds.

³ Agriculteurs exploitants, co-exploitants, employés sur une exploitation ou dans une entreprise de travaux agricole, saisonniers et employés de Cuma. Ministère de l'agriculture.

⁴ Céline Clément. Comment favoriser l'emploi en agriculture, en proie à de profonds changements ? Terre-Net, 24/04/19.

Les parties suivantes de ce rapport sont dédiée aux retours des NI sur les dispositifs, les accompagnements et les moyens dont ils ont bénéficié et qu'ils ont pu mobiliser durant tout leur parcours à l'installation.

II. SATISFACTION DES NOUVEAUX INSTALLES TOUT AU LONG DU PARCOURS A L'INSTALLATION

Cette partie explore les différentes causes de difficulté ou facilités vécues lors des phases de l'installation. C'est dans cette partie que sont exploitées les questions « qualitatives » proposant une expression libre aux enquêtés dans le questionnaire. Cette partie permet de mettre en perspective pour la suite les analyses des parties III, IV et V portant sur les dispositifs mis à disposition et mobilisés par les NI pendant leur parcours. Chaque question qualitative facultative, est accompagnée d'une question de satisfaction à choix multiple obligatoire.

1. Satisfaction globale concernant l'orientation et l'information durant tout le parcours

Pendant tout votre parcours d'installation, considérez-vous que vous avez été globalement bien orienté.e et informé.e ? *

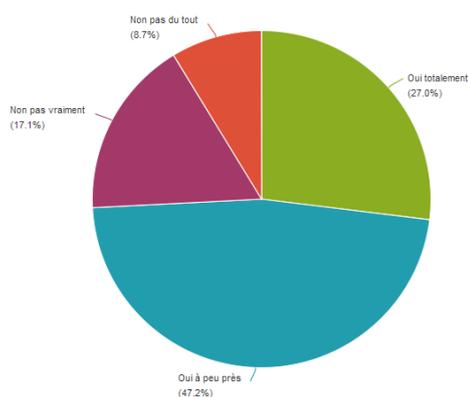


Figure 19: Satisfaction globale concernant l'orientation et l'information

Parmi les quatre questions de satisfaction qui jalonnaient le questionnaire d'enquête, celle-ci est la plus globale. Elle permet d'évaluer le sentiment global des NI sur leur information et orientation pendant le parcours à l'installation. Le graphe ci-contre montre que la grande majorité, presque 75%, est globalement satisfaite. Cette question propose un espace d'expression libre et recueille 646 verbatims. Leur lecture met en avant certaines structures de l'accompagnement à l'installation. Ainsi, la quasi-totalité des personnes citant un centre de gestion ou un CER France sont

très satisfaites des informations et des démarches dont ils ont pu bénéficier. Il en va de même pour les personnes ayant fait une partie de leur cursus avec le réseau de l'agriculture paysanne (ARDEAR et antennes locales ou groupes CIVAM). Il s'agit souvent de personnes disant avoir trouvé dans l'approche de ce réseau, des compétences techniques et/ou une approche humaine en capacité de les aider sur des projets alternatifs et/ou avec une portée militante. Les Chambres d'agriculture restent les organismes les plus cités dans les verbatims (1 citation sur 5) à juste titre car elles sont, à travers les PAIT, le PPP⁵, le parcours DJA et les divers accompagnements possibles, un acteur incontournable. Un croisement des variables montre que les NI ayant cité les Chambres sont plus dans les « extrêmes » : 34.6% de « Oui totalement » contre 27.0% sur échantillon total et 11.0% de « Non pas du tout » contre 8.7% dans le général. Les NI citent alors souvent, qu'il s'agisse de positif ou de négatif, les compétences techniques et le relationnel des conseillers et techniciens rencontrés. Pour finir, aucun verbatim ne cite la Mutualité Sociale

⁵ Plan de Professionnalisation Personnalisé

Agricole (MSA) pour exprimer de la satisfaction. Il s'agit pour tous ces verbatims de souligner la lenteur et l'inefficacité de l'institution.

Sur d'autres aspects, la lecture des verbatims montre que les satisfaits le sont souvent lorsque le parcours s'est fait de façon fluide et rapide demandant alors peu d'implication personnelle. On retrouve alors deux profils de NI:

- A eu une installation de type reprise de la ferme dans une filière classique sans changement de modèle ou avec une coopérative
- Connaissait la démarche grâce à une expérience en tant que salarié.e dans une structure agricole

Les personnes ayant répondu « Oui à peu près » sont nombreux à considérer qu'ils ont été bien orientés et informés. Mais ils estiment aussi que cela n'a pas facilité pour autant un parcours à l'installation lourd et complexe, qui leur a demandé beaucoup d'investissement personnel et de recherches à mener de leur côté.

Concernant les non satisfaits (25.8% sur la totalité des répondants et 33.3% des 646 NI s'étant exprimés avec des verbatims), plusieurs raisons sont exposées, que l'on peut résumer ainsi :

- Un réel **manque de données techniques** pour construire le prévisionnel. Le problème vient, d'après les citations, du fait que les productions sont peu connues dans le département. Les croisements montrent que certains ateliers principaux présentent des taux de mécontents plus élevés (explicité plus bas). Ils dénoncent une incapacité des services d'appréhender leurs projets économiquement et techniquement par un manque de données précises. Ce même type de remarque se fait également pour des repreneurs ou créateurs d'activité ayant souhaité diversifier l'activité au moment de leur installation : création d'un atelier secondaire et/ou transformation-vente à la ferme. Dans les deux cas ils parlent d'informations peu pertinentes à fausses qui, dans le meilleur des cas, leur font perdre du temps et dans le pire, faussent leur trésorerie. Certains dénoncent les sommes engagées pour payer ces études prévisionnelles auprès des Chambres pour finalement se retrouver avec un document faux ou très insuffisant. D'autres disent avoir trouvé une alternative compétente auprès de coopératives ou filières spécialisées ayant l'information accessible, rapide et juste.
- Un **manque de lien et de cohérence entre les différentes structures** à démarcher pendant le parcours à l'installation. Les répondants dénoncent des approches et conseils différents voire contradictoires, un manque de cohérence, des interlocuteurs qui ne se connaissent pas et que l'on conseille d'aller voir mais dans le mauvais ordre. Une complexité qui s'ajoute à celle des démarches administratives et juridique.
- Le flou autour des **questions juridiques**. Certains mettent en avant une très grande complexité de la réglementation parfois non-maîtrisée par les conseillers eux-mêmes qui semblent noyés. Est souligné le fait que les conseillers aussi subissent les changements dans les lois qu'ils finissent par ne plus maîtriser.
- Quelques-uns dénoncent **l'absence de check-list, de document ou de dossier clair** reprenant l'intégralité des éléments pour accompagner les porteurs de projets qui découvrent alors les informations au fil de l'eau : démarches administratives à faire pour l'entreprise ou la production, panel des structures d'accompagnement existantes, ... Un autre retour préoccupant : certaines personnes ont pu croire ou croient encore après l'installation que s'installer hors du parcours DJA équivaut à ne pouvoir bénéficier de rien en matière d'accompagnement ou de conseil. Ce résultat se voit dans les verbatims mais aussi lors de retours des enquêtes d'agriculteurs qui disaient n'avoir rien à dire car n'ayant pas suivi le parcours DJA (Cf. partie I.4.).
- Enfin certains dénoncent des **escroqueries ou des incompréhensions graves** du côté des porteurs de projet par exemple sur les « règles » de la DJA ou sur le caractère

facultatif de la DJA, d'une adhésion à un syndicat ou d'un accompagnement payant auprès de la Chambre.

Les croisements avec des variables de caractérisation des NI permettent de comprendre quelques-uns des facteurs de mécontentement. Ainsi, la satisfaction globale varie significativement en fonction :

- des **ateliers principaux**, notamment : maraîchage, petits fruits, apiculture, caprins, équins, PPAM et « Autres ». Les chiffres du PAIT sur 2016-2018 montrant qu'entre 17 et 20% des porteurs de projet disent vouloir s'installer en maraîchage, cela est préoccupant.
- des **types de circuits** : 42.9% des globalement insatisfaits étant majoritairement en circuits courts et de proximité et 46.2% des globalement satisfaits en circuits longs.
- de la provenance ou non du **milieu agricole**: relation de type $\frac{3}{4}$ satisfaits $\frac{1}{4}$ insatisfaits en IMA et 50/50 pour les NIMA. Ici aussi le résultat est préoccupant au vu des chiffres des PAIT qui montrent que, depuis 2016, la part des NIMA parmi les porteurs de projet passant par le PAIT a dépassé les 50% (entre 53 et 60%).
- du **type d'installation** : On observe que les installations dans une entreprise sociétaire existante (reprise ou création d'un poste) présentent plus de personnes totalement satisfaites (32.9%). En revanche, les entreprises individuelles, dont il a été vu plus haut que ce sont les moins confiantes quant à leur avenir économique, sont plus que la moyenne à être globalement insatisfaites (31.4%).
- du **type de reprise** : très peu d'insatisfaits dans le cadre de reprises de l'exploitation familiale (18.1% des repreneurs).

Ainsi, des candidats à l'installation connaissant la ferme à reprendre et/ou sur des productions classiques et/ou ajouté à une bonne connaissance du monde agricole et de son fonctionnement, semblent obtenir les bonnes informations et avoir une installation plutôt bien renseignée. Qu'il s'agisse d'appui juridique, de législation ou de dispositifs d'aides et les organismes d'accompagnement, s'y retrouvent donc mieux. Il est important également de souligner qu'un IMA repreneur de la ferme familiale a plus de chances d'être bien entouré par des personnes ressources qui lui faciliteront également la tâche (sujet exploré en partie III.4.). Il s'agit donc de candidats plus simples à accompagner et demandant moins de travail d'investigation pour les services accompagnants : pas de recherche de foncier, débouchés déjà en place, aspects juridiques et comptables connus par le parent cédant et parfois par le porteur de projet lui-même.

En revanche, nous observons que les porteurs de projets s'orientant vers des productions atypiques et/ou avec des circuits courts et de proximité et/ou ayant peu de connaissances de base sur le milieu agricole et son fonctionnement sont globalement moins bien informés. Tout du moins, ils ne trouvent pas de réponse à leurs questions et subissent de plein fouet la complexité administrative du parcours à l'installation. Par exemple, il est logique que créer une entreprise, plutôt que d'en reprendre une, implique plus de démarches et de questionnements de fond. Accompagner une création d'exploitation hybride (associant production, transformation et commercialisation) nécessite de collecter bien plus de données supplémentaires. Par exemple : des questions de réglementation sanitaires liées à l'activité de transformation-vente, à la gestion d'une activité de commercialisation très diversifiée et, même à certaines échelles, à la gestion de salariés comme dans une petite entreprise. Il en va de même pour les productions atypiques dont les données sont moins accessibles car ne correspondant pas à des cas classiques pour les techniciens des structures accompagnatrices plutôt spécialisés sur les filières traditionnelles du territoire.

2. Vécu de la phase de réflexion personnelle

« La décision de devenir agriculteur s'est prise en quelques jours. Répondre à la question *Comment ? a pris plus de temps.* » Un enquête

Les nouveaux agriculteurs ont été invités à répondre à une question concernant la facilité de la réflexion quant à la construction de leur projet. Les résultats sont présentés sur le graphe ci-dessous :

Pour vous, cette phase de réflexion personnelle au début de votre projet d'installation a été *

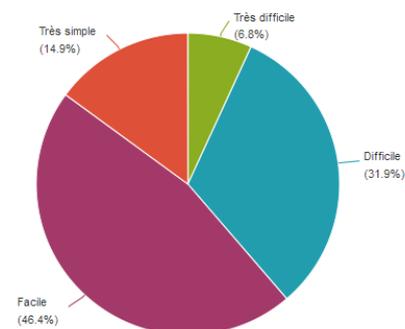


Figure 20: Difficulté de la phase de réflexion au projet d'installation

La phase de réflexion au sujet du projet d'installation en lui-même semble globalement simple avec peu de « Très difficile ». Le croisement de ces résultats avec les 618 verbatims permet de dégager des tendances et comprendre les raisons de ces réponses. Les personnes pour qui cela a été « Très simple » à « Facile » parlent toutes d'un projet :

- Clair, défini et réfléchi
- Déjà monté, anticipé, construit de longue date
- Motivé et proche de leurs convictions

Il semble, à la lecture des verbatims, que ces porteurs de projet ont beaucoup réfléchi leur idée en amont, avant même de se lancer dans les démarches d'installation. S'étant posé les questions avant, il semble y avoir pour ces gens moins d'interrogations au moment de leur installation. Souvent, ces personnes ont sollicité famille, milieu agricole et organismes divers pendant leur phase de formation et/ou effectué plusieurs formations, stages, voire emplois dans le milieu agricole. Ce qui se dégage alors de ces profils : des personnes qui ont pris le temps de réfléchir et de poser petit à petit leur projet d'installation en agriculture afin d'avoir, le moment venu, toutes les clés et ainsi se donner les moyens de leurs convictions. Le tout en sachant s'entourer. Malgré ce type de parcours qui peut sembler complexe, aucun ne voit cette étape de réflexion comme difficile. Un croisement intéressant est peut-être celui avec le « temps vécu » exposé en partie I.5. qui montrait qu'une installation sur un temps long était mal vécue par les NI. La figure suivante est le croisement « Vécu du temps d'installation », « Facilité de la phase de réflexion » :

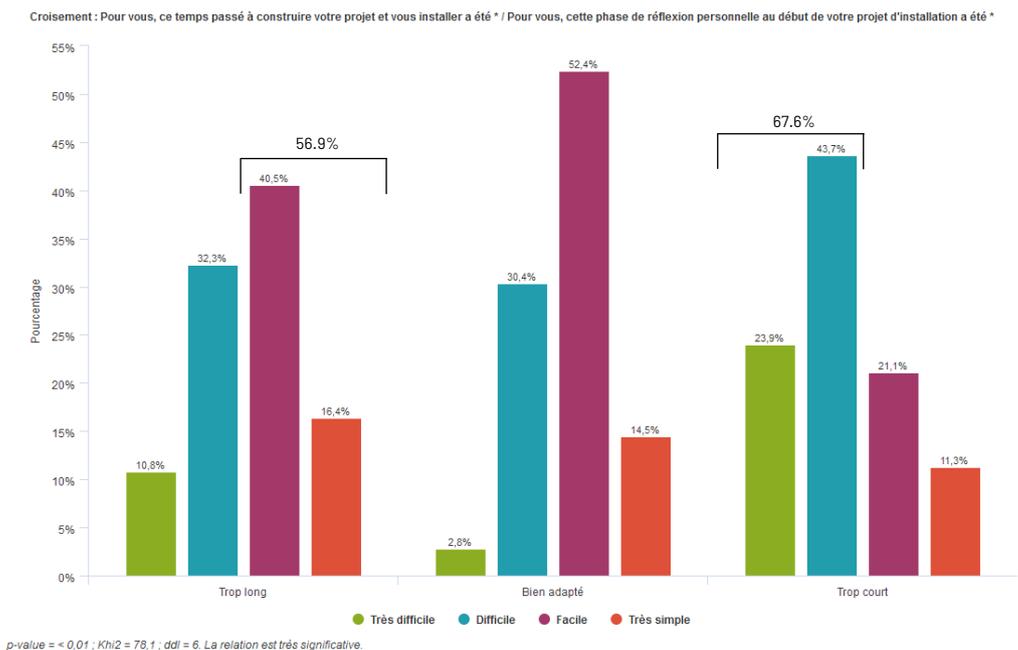


Figure 21: Croisement entre le temps passé sur le projet d'installation et la difficulté de la réflexion personnelle

Ainsi, le temps vécu comme « Trop court » nuit indéniablement au temps de réflexion autour du projet (67.6% de réflexion globalement difficile pour « Trop court »). De l'autre côté, les 56.9% de ceux qui ont trouvé le temps « Trop long » ont néanmoins bien vécu la phase de construction de leur projet. Le tableau ci-dessous montre la moyenne de temps passé à l'installation pour chaque catégorie de réponse à « Facilité de la réflexion au projet ».

Tableau 3: Temps passé à l'installation en fonction de la facilité de la réflexion au projet

Facilité de la réflexion au projet	Moyenne de temps passé à l'installation
Très simple	1.5 an
Facile	1.7 an
Difficile	1.9 an
Très difficile	2.1 ans

Les personnes disant dans les verbatims avoir passé du temps pour réfléchir au projet et pour qui cela a été « simple » à « très simple » sont pourtant celles qui ont globalement passé le moins de temps pour s'installer. Ayant montré plus haut qu'un an et demi est la durée moyenne pour les personnes ayant trouvé ce temps comme « Bien adapté » pour une installation ; on en déduit que **le temps passé à la réflexion du projet** et les expériences passées représentent un temps précieux permettant au porteur de projet de solidifier ses bases et construire un projet en lequel il croit. Cette phase peut lui faire gagner un temps conséquent pour la suite des démarches.⁶ A l'inverse, une réflexion difficile autour d'un projet flou fait directement augmenter la durée de l'installation alors dans la moyenne haute du temps passé à l'installation, autour de 2 ans et plus. En effet, face à la complexité administrative des démarches à l'installation, un projet peu clair et mal défini ne peut que rendre la tâche plus ardue.

⁶ On pourrait penser le résultat « faussé » par des reprises en cadre familial (CF) très rapides. Hors la reprise en CF demande en moyenne 1.5 an au porteur de projet donc on ne peut pas dire que ce résultat tire les chiffres vers le bas.

Ainsi, chez les personnes pour qui la réflexion a été compliquée, « Difficile » et « Très difficile », plusieurs types de problématiques sont cités :

- Le sentiment d'être **perdu** dans la multitude des possibilités pour leur installation et le manque de savoir-faire et de connaissances.
- La **peur de l'activité agricole** et des clichés qui l'accompagnent : grosse charge de travail, des prix bas et/ou fluctuants, des marchés peu fixes, la problématique des prêts, l'absence de retraite digne, la peur quand à l'avenir du métier.
- La **difficulté du changement** qu'il s'agisse d'une reconversion professionnelle (avec les questionnements quant à l'avenir et le choix fait de tout arrêter) ou d'une volonté de changer le système en place sur la ferme familiale (peu de soutien de la famille et une incompréhension vis-à-vis des structures). Le « changement » a beaucoup été cité comme un facteur de complication. Certains NI disent avoir clairement vécu de n'être « pas traités pareil » lorsqu'ils portent un tel projet.
- Le sentiment d'être **seul** et isolé dans son projet vis-à-vis des acteurs agricoles, des structures accompagnantes et de la famille.

Les croisements avec les variables de profil de NI donnent ceci :

- On retrouve plus de difficultés pour réfléchir au projet chez les profils de diversification de l'activité (transformation-vente directe, majoritairement circuits courts de proximité) et les non-issus milieu agricole. Ces profils combinent alors difficulté du changement et le sentiment d'être perdu. En revanche, le choix de l'agriculture biologique n'a pas d'influence sur les difficultés vécues.
- l'installation en individuel et la création d'entreprise semblent plus compliquées à appréhender dans cette phase de réflexion.
- Le parcours DJA n'aide pas significativement plus ou moins à la réflexion du projet, la formation agricole non plus, malgré un taux important de globalement facile pour les « Niveau Bac +2 ».

3. Vécu de la phase de construction du projet

« Long. Cérébral. Administratif. » Un enquêté.

Pour vous, cette phase de construction effective de votre projet d'installation a été *

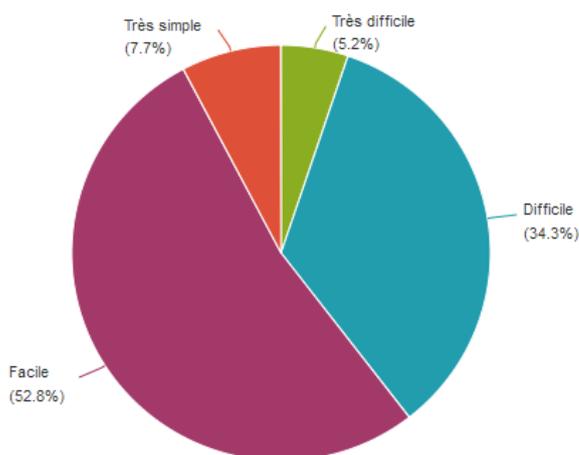


Figure 22: Difficulté de la phase de construction du projet

La phase de construction effective est une étape qui permet au porteur de projet de passer au concret. On retrouve dans cette étape, en fonction des porteurs : formations, recherche de foncier libre ou de ferme à reprendre, premier contact avec les banques, élaboration de prévisionnels et administratif qu'il s'agisse de reprise ou d'installation. Encore une fois, les croisements montrent que la reprise, qu'il s'agisse de CF ou hors CF, présente à peu près les mêmes profils que la moyenne.

Au vu des chiffres, il est tout aussi compliqué d'entrer dans le concret (39.5% de globalement difficile) que de réfléchir à l'élaboration du projet (38.7%). La lecture des 451 verbatims permet de dégager des explications et tendances pour le « facilitant » et le « complexifiant ».

Les personnes évoquant une démarche « Facile » à « Très simple » reprennent les arguments précédant confirmant que **le temps** passé à élaborer le projet et à anticiper cette phase pour ne pas la subir est crucial. Etre préparé à la lourdeur administrative par une formation (BTS ASCE) ou un passé professionnel dans la gestion d'entreprise a été un atout pour beaucoup. Les possibilités de formation avec le fonds VIVEA ont été plusieurs fois citées. Il s'agit donc d'une part d'être préparé et d'avoir **les compétences** et la capacité à comprendre les étapes mais aussi d'être **bien accompagné et bien entouré**. Beaucoup citent l'importance de l'accompagnement des juristes, des structures de l'installation, des centres de gestion ou de cabinets de conseil privés comme facilitateurs importants de leurs démarches.

Côté « Difficile » et « Très difficile », la **longueur d'un processus administratif** flou, découvert petit à petit et instable est le problème le plus pointé. Ici encore, le manque de données techniques et de compétences du côté des conseillers pour évaluer et accompagner les projets « atypiques » est souligné. Du côté de **la formation**, chez les insatisfaits, l'information à propos des formations possibles et accessibles est soit trop réduite et non fiable, soit trop large et portant sur des micro-sujets qui n'intéressent pas le porteur. Concernant les formations réalisées, notamment le BPREA, certains soulignent l'insuffisance de leur contenu loin des réalités de la pratique agricole, le manque d'ouverture concernant les filières et le focus DJA. Enfin, le **manque d'accompagnement et le sentiment d'isolement** sont aussi beaucoup cités.

Les croisements avec les variables de profil de NI donnent ceci :

- On retrouve plus de difficultés pour réfléchir au projet chez les profils de diversification de l'activité (transformation-vente directe, majoritairement circuits courts de proximité) et de non-issus du milieu agricole. Ces profils mettent en lumière la difficulté d'anticiper ces démarches lorsque l'on a un manque de connaissances de base et des références économiques et techniques inexistantes ou difficiles à trouver. Encore une fois, « être en bio n'a aucune conséquence positive ni négative.
- La création d'entreprise individuelle apparaît plus compliquée tandis que la reprise ou création de poste dans une société est plus simple lorsqu'il s'agit de concrétiser son projet.
- Le parcours DJA n'est pas plus favorable ou défavorable la concrétisation du projet.
- La formation agricole de niveau bac à supérieur a un effet positif sur la difficulté de la phase de concrétisation du projet, avec un taux important de globalement facile pour les « Niveau Bac +2 » encore une fois.

La récurrence des installations en bio à ne pas se retrouver plus en difficulté dans les graphes depuis le début de cette partie pose question. En effet, on observe que s'installer en bio ou conversion n'est pas globalement plus ou moins difficile qu'en conventionnel, la pratique étant pourtant associée à la diversification des productions et des circuits de vente. Cela peut s'expliquer par l'existence d'un accompagnement, de formations et de données techniques spécifiques au bio plus accessibles et efficaces tous types de projets confondus. Cela pourrait expliquer pourquoi les projets en bio sont vécus comme aussi simples à monter que les classiques. Et donc, en creux, que les projets « atypiques » en bio sont, dans la moyenne, moins difficiles à réfléchir et à monter que les projets « atypiques » en conventionnel. Pourtant dans les verbatims, le réseau bio est très peu cité qu'il s'agisse de positif ou négatif. Une piste d'explication complémentaire pourrait concerner l'aspect militant et les convictions qui peuvent porter un projet d'installation en bio. On retrouve le levier facilitant cité partie II.2. « Projet clair, construit et travaillé en amont. » avec un public qui n'hésite pas à s'engager personnellement.

4. Vécu de la phase de concrétisation du projet

Pour vous, cette phase de concrétisation de votre projet d'installation a été *

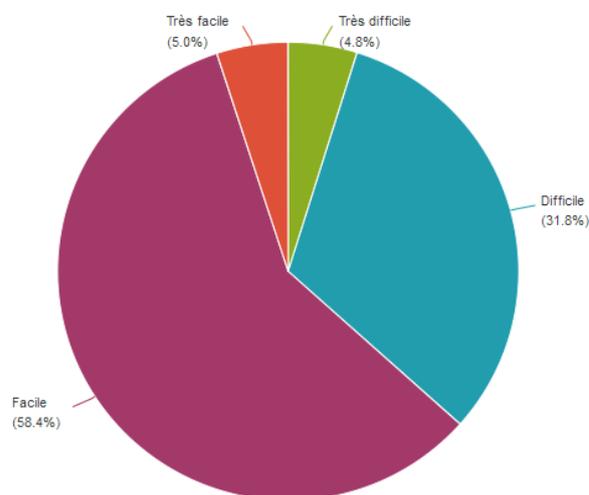


Figure 23: Difficulté de la phase de concrétisation du projet d'installation

La dernière évaluation d'étape de l'installation avec une question qualitative est celle portant sur la concrétisation du projet. On parle alors d'installation effective, de travaux, de recherche de débouchés, de production et de la première année comptable. 432 verbatims accompagnent les réponses ci-contre.

Cette période est légèrement mieux vécue par les NI que les autres. L'étape du passage à l'action après beaucoup d'administratif, est vécue par certains comme une libération. Ceux pour qui cette étape est plus simple sont ceux qui s'installent sur une ferme déjà opérationnelle au niveau du bâti et du matériel, qui demande peu d'investissements ou travaux dès le départ et/ou où les débouchés sont déjà trouvés grâce à un tissu local connu du NI ou par une affiliation avec des coopératives par

exemple. Qu'il s'agisse de circuits courts ou longs, connaître et être capable d'appréhender et anticiper cette phase de recherche de débouchés est très important. Certains semblent n'avoir pas mesuré l'importance de cette partie du métier d'agriculteur et s'en retrouvent pénalisés par la suite. Les situations géographiques, les filières en présence et le contexte démographique varient beaucoup d'un projet à l'autre et trouver des débouchés ne s'appréhende pas de la même façon. Ce constat ne semble pas évident pour les PP. Les quelques projets qui sont passés par un espace test agricole sont unanimes : cela leur a permis de trouver les débouchés et de se passer de cette étape au moment de leur installation effective.

Concernant les difficultés, les porteurs de projet sont confrontés à une autre dimension administrative, celle de **la réglementation concernant les bâtiments, les constructions, le fermage etc.** En effet, trouver son foncier, reprendre des fermages, rénover des bâtiments ou en construire demande encore une fois d'être vigilant et d'anticiper sous peine de se retrouver submergé ou en porte à faux.

C'est à cette étape également que les porteurs de projet font face aux difficultés pour trouver du foncier et un prêt. Ainsi, la **Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural (SAFER) et les banques** sont souvent citées pour leur manque de volontarisme ou leur mauvaise foi. Les porteurs de projet sont parfois déçus des réactions des banques vis-à-vis de leur projet, surtout ceux dont le dossier peut sembler incertain sur plusieurs aspects : formation agricole, type de production, débouchés, création d'entreprise individuelle, non issu du monde agricole. Ces mêmes PP qui ont déjà vécu des démarches compliquées depuis la réflexion au projet. Ce sujet est exploré plus tard partie V.

La première année de production amène également à établir une **première année comptable** et certains disent déjà être en difficulté économique. Cette année permet à certains de réaliser que leur prévisionnel n'est pas conforme à la réalité pour diverses raisons dont celles évoquées ci-dessus, que les paiements de la dotation DJA peuvent avoir du retard et que tout cela les amène à changer leur prévisionnel les mettant en difficulté financière dès la première année.

Enfin, il semble que cette dernière étape représente un fossé entre la précédente vécue comme

très longue par les porteurs de projets avec des phases d'administratif très lourdes. Celle-ci est, au contraire, parfois vécue comme **trop intense** car l'activité réelle commence mais certaines démarches administratives sont encore en cours ou à faire et la disponibilité du NI sur ces questions n'est alors plus la même.

III. PHASE DE REFLEXION ET D'INFORMATION SUR L'INSTALLATION EN AGRICULTURE

Cette partie, comme les deux qui suivront a pour but d'explorer les avis des différents NI concernant les dispositifs à leur portée pendant le parcours à l'installation. Le but est de comprendre quels sont ceux qui fonctionnent le mieux et, à l'aide de ce résultats, mettre en perspective et approfondir certains résultats de la partie II.

1. Temps d'information sur l'installation

Ici, nous parlons de temps d'information sur le métier d'agriculteur et sur l'installation qui peut être donnée soit lors de formations agricoles soit lors de temps auxquels les porteurs de projet vont assister de leur plein gré. Certains porteurs de projet ont vécu des temps de ce type, d'autres non. Observons donc avant tout le profil des personnes en ayant bénéficié ou pas :

Tableau 4: Cadre du temps d'information sur l'installation

	En a bénéficié	N'en a pas bénéficié
Dans le cadre de la formation	63.4 %	36.6 %
Volontariat	57.9%	42.1 %

Le croisement de cette variable montre que les publics que l'on peut considérer comme les plus précaires (pas de formation agricole ou inférieure au baccalauréat et non-issu du milieu agricole) ont moins reçu d'information dans le cadre de la formation. Ce résultat semble logique concernant la formation et pour les NIMA car nous avons montré en partie I.3. qu'ils étaient globalement moins formés sur le volet agricole. Le résultat préoccupant est celui-ci. Ces publics vont globalement moins chercher d'information d'eux-mêmes en comparaison avec les autres. Ainsi, on observe que les personnes déjà formées complètent leur formation avec des démarches personnelles. Les publics « précaires » ne rattrapent donc pas ce temps à côté. Cela met peut-être en avant le fait que la formation motive et facilite les recherches personnelles tout en donnant un accès plus facile à l'information aux apprenants.

Examinons maintenant les réponses des enquêtés :

Les actions de type réunion d'information sur l'installation imposées lors de votre formation initiale agricole, ont été pour vous et votre projet d'installation *

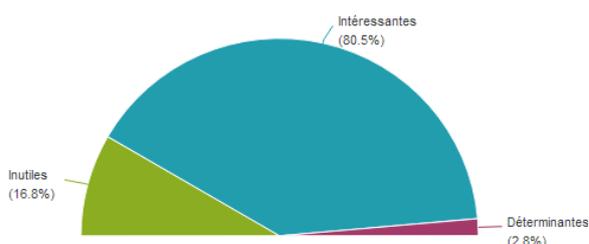


Figure 25: Avis sur les temps d'information sur l'installation dans le cadre de la formation

Les temps d'information sur l'installation auxquels vous avez pu volontairement assister en dehors des temps qui vous ont été imposés, ont été pour vous et votre projet d'installation *

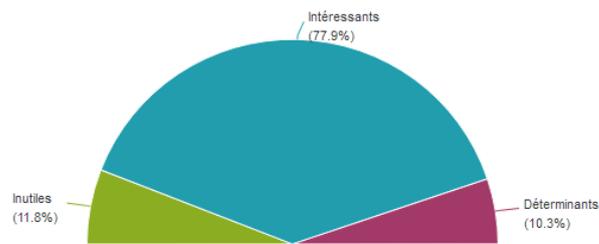


Figure 25: Avis sur les temps d'information sur l'installation hors du cadre de la formation

On peut observer ici que ces temps sont globalement très bien appréciés des porteurs de projet (PP), ceux auxquels ils choisissent d'assister volontairement présentant des résultats encore meilleurs car plus sont notés « Déterminants » pour les PP. Chez ceux qui n'en ont pas bénéficié, les avis se répartissent ainsi :

Tableau 5: Vision de l'utilité des temps d'information sur l'installation dans la formation et en dehors

	Pense que c'est une bonne chose	Pense que c'est inutile
Dans le cadre de la formation	79.4%	20.6%
Volontariat	74.3 %	25.7%

Ainsi, ceux qui n'en ont pas bénéficié sont une grande majorité à trouver ces temps positifs également. On observe un décalage avec ceux qui en ont bénéficié car les non-concernés ont un avis plus positif sur les informations dans le cadre de la formation que volontaires.

Un croisement de variables montre que les NIMA, qui ont globalement plus de notions sur l'installation à acquérir, ne semblent pas mieux ou moins bien profiter de la formation que les autres. Ce qui aurait pourtant été souhaitable. Ils profitent en revanche plus des temps d'information « à côté » (15.7% de « Déterminant » chez les NIMA contre 8.1% chez les IMA). Pour finir, croiser avec les départements en partant du principe que les PP se sont formés et/ou informés dans leur département, ne montre que peu de différence entre les territoires concernant les temps d'information sur l'installation.

2. Le Point Accueil Installation Transmission (PAIT)

Les PAIT sont des structures départementales labellisées par la DRAAF pour assurer une mission d'information et d'orientation de tous les porteurs de projets à l'installation. Le rapport de l'Observatoire régional de l'Installation Transmission de N-A affirme qu'en moyenne sur 2015-2018, le nombre d'entretiens individuels est de 3115. Un chiffre en augmentation nette comparé à la période 2012-2014 avec 23% de hausse. Il y a donc de plus en plus de personnes qui se rendent au PAIT. Ce résultat peut s'expliquer par un regain d'intérêt pour le métier d'agriculteur et par des PAIT mieux identifiés par les PP comme structure à contacter.

Le premier accueil au Point Accueil Installation Transmission (PAIT) de votre département a été *

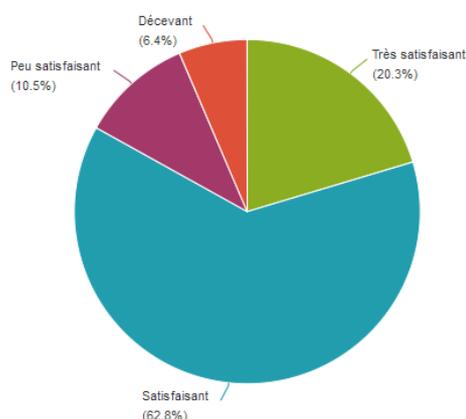


Figure 26: Satisfaction concernant le primo accueil au PAIT

Les NI de Nouvelle-Aquitaine sur 2015-2018 sont 71.2% à être passés par le PAIT. Parmi eux, plus de 4 sur 5 ont trouvé le premier accueil au PAIT « Satisfaisant » à « Très satisfaisant » comme montré sur le graphe ci-contre. Ici, pas de différence significative entre départements et entre PP possédant la capacité agricole ou pas. En revanche, il y a une différence chez les moins de 27 ans s'étant dits globalement plus satisfaits que les autres et peu ayant trouvé l'accueil « Très décevant ». Croiser cette variable « Primo accueil PAIT » avec le bio montre que les porteurs de projet en bio sont un peu moins bien accueillis que

les autres. D'autres profils sont également concernés :

- les NIMA,
- ceux commercialisant majoritairement en circuits courts et de proximité,

- ceux qui transforment à la ferme,
- ceux qui n'ont pas demandé la DJA,
- les créateurs d'entreprise avec des associés

Intéressons-nous maintenant à la perception des NI quant à la qualité des informations reçues au PAIT.

Les informations transmises par le PAIT de votre département ont été pour la construction de votre projet *

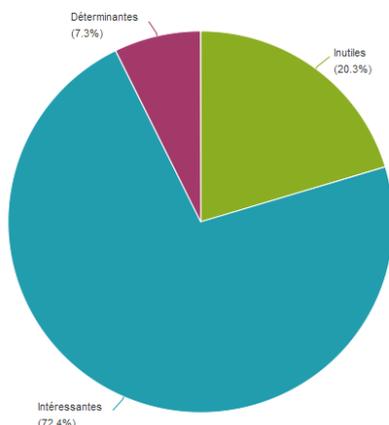


Figure 27: Utilité perçue des informations transmises au PAIT

On voit ici que plus des $\frac{3}{4}$ des personnes passées par le PAIT sont satisfaites de l'information donnée quand 1 sur 5 l'a trouvée inutile.

Ici, certains départements ressortent comme plutôt bons et d'autres moins. Ces résultats sont présentés dans le tableau plus bas. Ils sont mis en perspective avec le nombre de répondants qui varie beaucoup d'un département à l'autre.⁷ Certains départements étant naturellement mieux dotés que d'autres, de base ? concernant les porteurs de projets Cf. partie I.1.

Tableau 6: Différence de perception entre les départements concernant l'information transmise au PAIT

	Département (nb de témoignages sur le département)
Plutôt bon par rapport à la moyenne	Deux-Sèvres (77), Charente-Maritime (84), Gironde (64), Pyrénées Atlantiques (136)
Moins bon par rapport à la moyenne	Vienne (48), Creuse (44)

Il existe donc une différence de perception concernant la qualité de l'information reçue. Les NIMA et les non-demandeurs de DJA considèrent, à 29.6% et 29.9% que l'information était inutile. Enfin, il est intéressant de noter que cette variable, croisée avec celle de la satisfaction globale concernant l'information et l'orientation, montre un lien très fort. Ainsi, les personnes étant passées par le PAIT et en étant satisfaites se retrouvent beaucoup parmi les « Oui totalement » et « Oui à peu près » concernant leur accompagnement global sur tout le parcours. L'inverse est vrai également. Ainsi, le PAIT semble un dispositif essentiel et efficace pour tous les porteurs de projet au départ de leur parcours à l'installation.

Eclairons cette hypothèse en creusant le profil des personnes qui ne passent pas par le PAIT. Entre 18 et 32 ans, plus de 75% des PP passent par le PAIT, chiffre qui s'érode avec 60.9% des « 36 ans et plus » qui disent y être passés. Certains PAIT de départements sont plus fréquentés que les autres, avec des différences notoires. Cette différence s'explique peut-être par l'existence d'une bonne information de base des publics porteurs de projet et d'un bon relais entre structures locales pour orienter vers le PAIT. Les départements se répartissent ainsi :

⁷ Il convient de se rappeler que plus l'échantillon est grand, plus le résultat de l'enquête est proche de la réalité.

Tableau 7: PAIT départementaux plus ou moins fréquentés que la moyenne

	Département
Plutôt plus fréquentés que la moyenne ⁸	Lot-Et-Garonne, Landes, Deux-Sèvres
Plutôt moins fréquentés que la moyenne	Vienne, Charente, Charente-Maritime

Les croisements avec les variables de profil montrent que depuis 2015 les PAIT ont de plus en plus été fréquentés par les personnes qui s'installent.

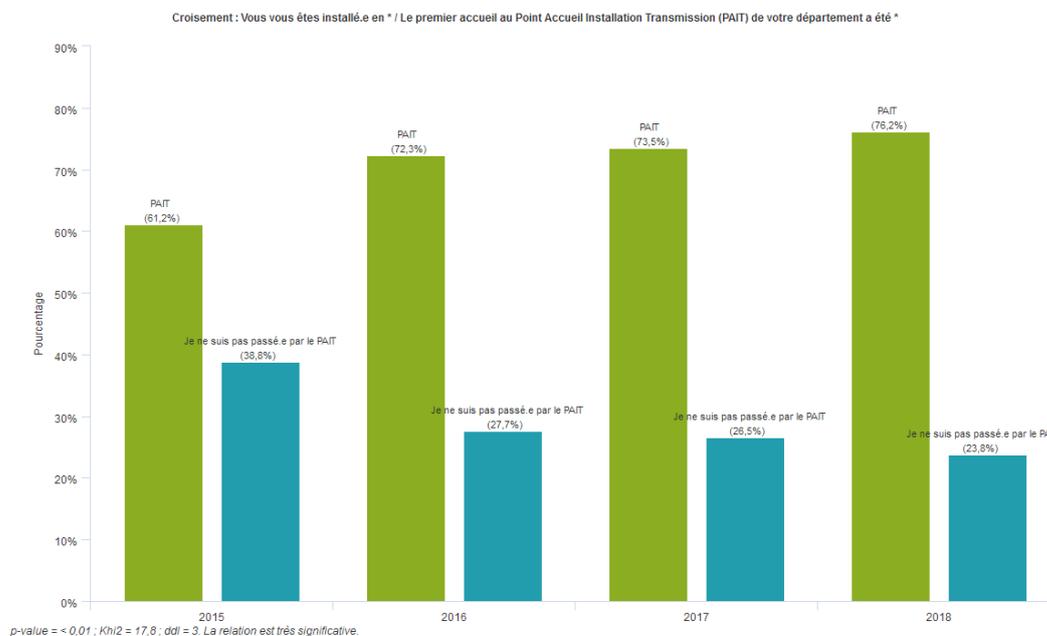


Figure 28: Part des NI étant passés par le PAIT pendant leur parcours, par année

Cela peut s'interpréter par :

- un meilleur travail de communication sur l'existence du PAIT
- une utilité du PAIT mieux perçue par les porteurs de projet donc une communication qui porte ses fruits

Ensuite, nous observons que si les porteurs de projet en bio sont un peu plus nombreux à se présenter au PAIT, il n'y a aucune différence pour les autres profils « atypiques ».

En revanche, un croisement de variables avec la formation agricole met clairement en avant que les « Pas de diplôme agricole » et « Inférieur au bac » passent moins par le PAIT. Le lien entre les structures de formation agricole et le PAIT fonctionne donc bien avec plus des ¾ à 80% qui passent par le PAIT selon la formation. Enfin, concernant la DJA, 69.9% de ceux qui l'ont demandé sont passés par le PAIT (résultat proche de la moyenne générale de 71.2%) tandis que cela ne concerne que 13.7% de ceux qui n'ont pas demandé la DJA. Le passage par le PAIT peut donc être considéré comme essentiel pour pouvoir maîtriser les tenants et aboutissants de la DJA et être en capacité plus tard de la demander. Cela est également à mettre en relation avec le fait que les plus de 36 ans passent moins par le PAIT.

⁸ En pourcentage

3. Faire comprendre son projet d'installation

Vous considérez que faire comprendre votre projet d'installation, vos aspirations et vos objectifs auprès des structures d'accompagnement à l'installation a été *

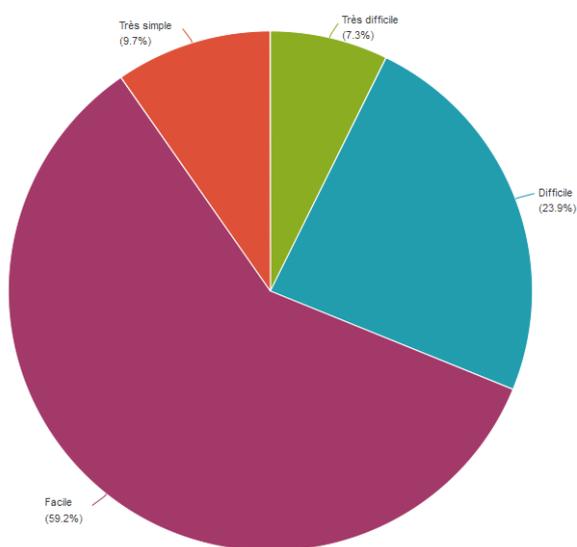


Figure 29: Difficultés à faire comprendre son projet d'installation en agriculture

Pour presque un tiers (31.2%) des nouveaux installés, faire comprendre son projet d'installation et tout ce qu'il sous-entendait, auprès des structures d'accompagnement a été difficile voire très difficile.

Les croisements avec différentes variables de profil montrent que les profils de PP qui rencontrent le plus de difficultés ne sont pas tant ceux dont le type d'exploitation envisagé peut sembler atypique (atelier principal, circuits de commercialisation ou diversification). Ceux qui rencontrent le plus de difficulté sont ceux qui souhaitent créer une entreprise, seuls ou à plusieurs. Les personnes qui reprennent des fermes ont, au contraire, plus de facilités à faire comprendre leur projet qu'il s'agisse de CF ou pas. On retrouve finalement

aussi, parmi ceux qui ont du mal à faire comprendre leur projet, les NIMA et les non-demandeurs de DJA.

Ces résultats peuvent s'expliquer d'une part par la complexité intrinsèque des projets de création d'entreprise. Cette complexité touchant et la réflexion côté entrepreneur (plus de possibilités donc plus de choix à faire et plus d'administratif) et l'accompagnement qui doit être à la fois plus précis et plus souple face aux questionnements des porteurs de projet. D'autre part, les profils NIMA et sans-DJA que l'on retrouve ici confirment qu'être « à côté » du public classique peut être bloquant lors de cette étape du parcours. Par exemple, certaines considérations échappent naturellement aux non-issus du milieu agricole. De plus, ces derniers ne souhaitent pas entrer dans le parcours DJA classique et privilégient l'option la plus compliquée : la création d'entreprise. Ainsi, comprendre les objectifs et aspirations de ces publics est bel et bien plus difficile pour les structures qui les accompagnent.

4. Le poids des relations personnelles en dehors du parcours

Précédemment, partie II.2, a été mis en avant le sentiment d'isolement de certains porteurs de projet au moment de la réflexion sur leur projet d'installation et le parcours qui en découle. Après avoir évalué le poids des dispositifs financés par la DRAAF et la Région pour accompagner au mieux le PP dans cette phase de réflexion, penchons-nous sur l'importance des différentes personnes et réseaux professionnels ou informels que peuvent solliciter les porteurs de projet.

Avez-vous, en dehors du parcours classique à l'installation (PAIT, PPP, ...), fait appel à des relations personnelles ou à des réseaux locaux pour de l'information, du conseil ou de la formation sur votre installation ? *

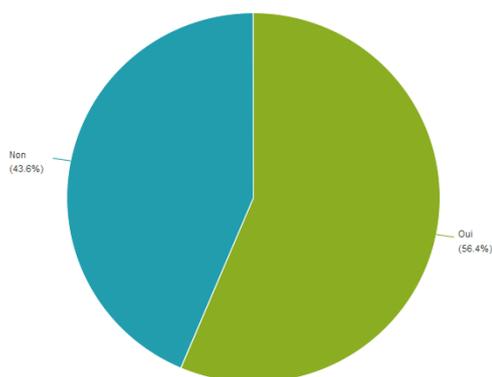


Figure 30: Part des PP ayant fait appel à des relations personnelles en dehors du parcours classique à l'installation

On, constate grâce au graphe ci-contre que beaucoup de porteurs de projet (43.6%) disent n'avoir pas fait appel à des relations personnelles ou réseaux locaux pour s'informer et se faire conseiller. En lisant les verbatims des personnes n'ayant sollicité personne, on peut mettre en avant deux profils distincts :

- Ceux qui reprenaient dans le cadre familial et/ou dont le projet était clair depuis longtemps et/ou qui possédaient déjà une connaissance du milieu agricole grâce à un emploi précédent
- Ceux qui ont été à l'aise dans le parcours et se sont considérés comme bien accompagnés qui n'ont donc pas ressenti le besoin de se faire accompagner par ailleurs
- Ceux, moins représentés dans l'échantillon, qui ont été perdus dans le dispositif entre les démarches et les structures. Ceux-là expriment beaucoup de difficultés pour avancer dans le parcours à l'installation et se sont senti très seuls.

Des croisements avec des variables de profil de NI viennent confirmer les résultats obtenus à la lecture des verbatims :

- Dans le cadre d'une reprise familiale, 53.4% disent n'avoir pas fait appel à des relations personnelles contre 63.3% qui sont allés solliciter d'autres réseaux dans le cadre d'une reprise HCF.
- Le niveau de formation agricole est également une variable dont le croisement est intéressant. Ainsi, les « Supérieur à bac+2 » ont bien plus tendance à élargir leur réseau dès le départ comparé à leurs camarades ayant des niveaux de formation plus bas. Néanmoins, ceux ne possédant pas de diplôme agricole sont autour de la moyenne sur cette variable. Ils semblent donc être enclins à compenser le manque de formation avec de l'information extérieure.
- Les femmes ont également plus tendance à aller s'informer par elles-mêmes que les hommes, 62.4% d'entre-elles ont fait appel à des réseaux en dehors du parcours classique à l'installation contre 53.6% des hommes.
- Les moins de 27 ans s'informent moins que les plus âgés.
- La différence chez les profils d'installation « atypique » est assez importante. Ainsi les bio (70%), les circuits courts et de proximité (63.8%) et les NIMA (66.8%) mettent plus à contribution les réseaux existant en parallèle du parcours classique. Cela vient peut-être compenser le manque d'information montré partie II.1. concernant ces types d'installation.

Examinons maintenant quels sont ces réseaux. Le graphe ci-dessous montre les réseaux les plus sollicités par les 644 porteurs de projet qui y ont fait appel.

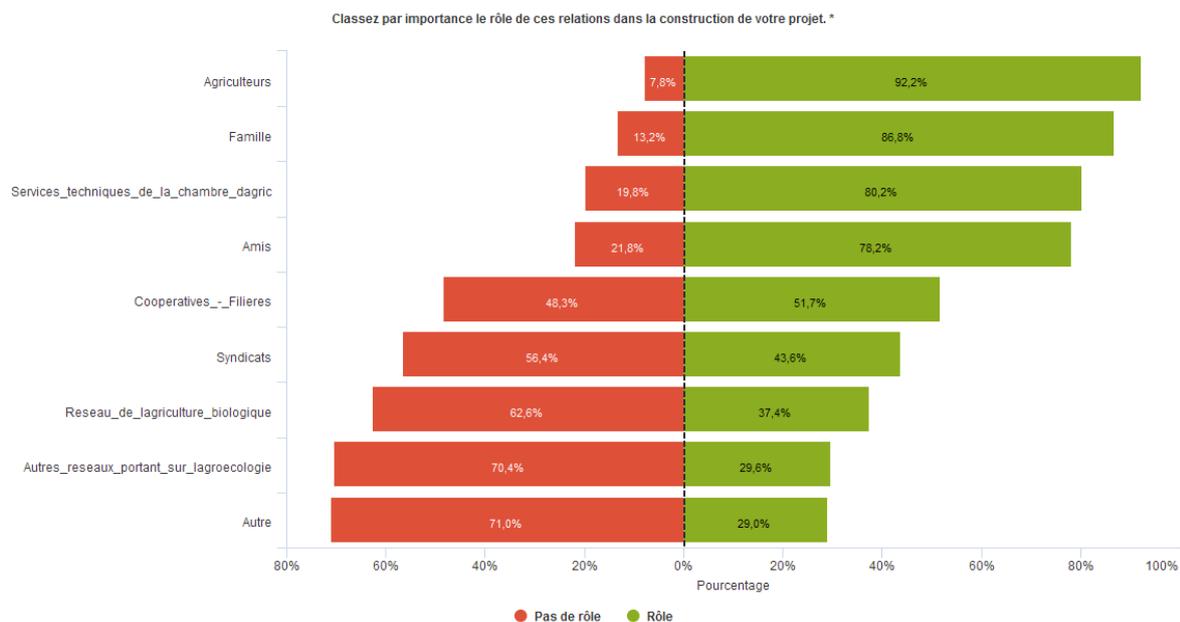


Figure 31: Rôle des différents acteurs susceptibles d'aider le PP en dehors du parcours à l'installation

Les agriculteurs sont donc les plus sollicités dans ces démarches aux côtés de la famille, des services techniques de la chambre d'agriculture et des amis. Les réseaux les moins sollicités sont ceux portant sur l'agroécologie et « Autres » même s'ils ont été sollicités par presque 1 PP sur 3. Le graphe suivant met en perspective l'importance du rôle de ces acteurs lorsqu'ils ont été consultés par les PP. On y lit le poids de chaque type d'acteur dans la construction des projets des NI, classés des vécus comme les plus importants à moins importants.

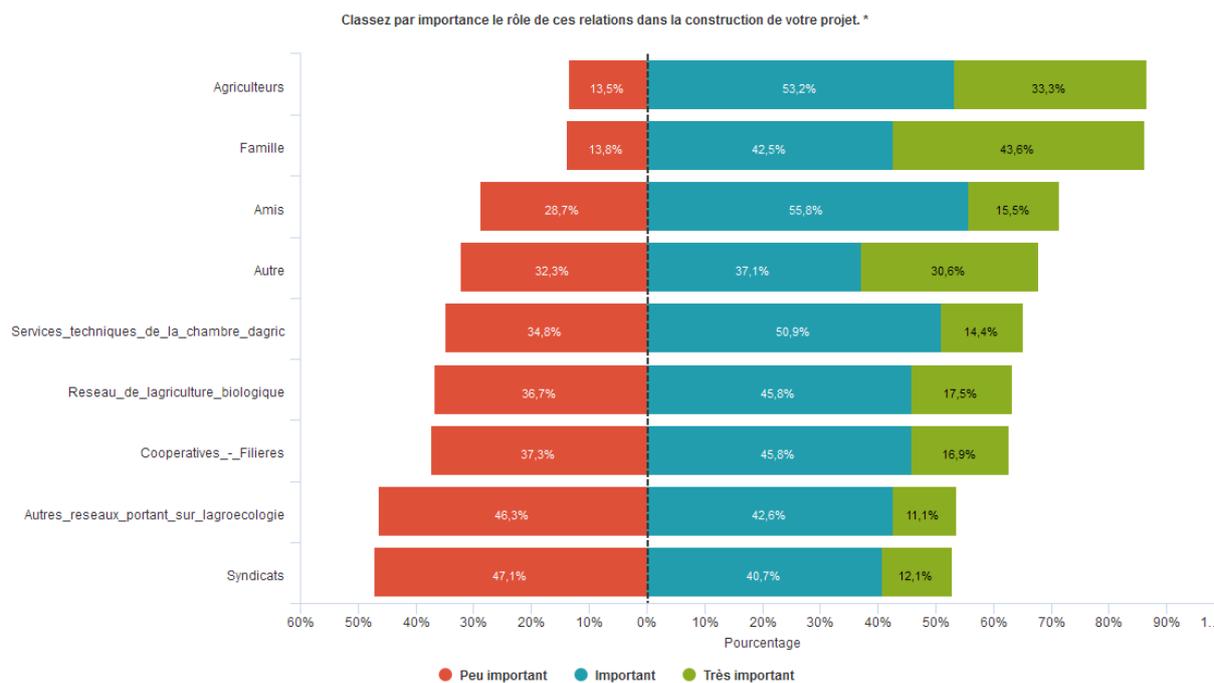


Figure 32: Importance des différents acteurs ayant eu un rôle auprès des différents PP en dehors du parcours à l'installation

Les agriculteurs ressortent comme ceux dont la sollicitation a le plus porté ses fruits aux côtés de la famille. Les amis et « Autres » (bien que peu sollicités) présentent de bons scores. Les services techniques de la Chambre d'agriculture, le réseau bio et les coopératives tournent toutes autour de 30% d'écart positif⁹. Enfin, les syndicats et « Autres réseaux portant sur l'agroécologie » sont ceux qui ont eu le moins d'écart positif (respectivement 7.4 et 5.7%) bien que l'on reste dans du 50-50. Cela peut s'expliquer par le fait que ces réseaux-là dépendent beaucoup de l'approche du PP (dimension militante du projet, connaissance du syndicalisme agricole, ...) et donc nuance beaucoup l'intérêt qu'il y porte.

Penchons-nous, pour finir cette partie, sur les profils qui correspondent à chaque réseau. Ainsi, on n'observe aucun croisement notable en dehors de résultats plutôt logiques : les NI commercialisant en circuits long accordent un rôle plus important aux coopératives, les installés en bio sont presque 80% à avoir consulté le réseau bio et les NIMA accordent un poids moins important à la famille.

Ce que l'on peut retenir ici c'est que les agriculteurs qui entourent les PP, quel que soit leur profil, ont un rôle primordial à la même hauteur que la famille. Ce sont à la fois les plus sollicités et ceux dont l'impact est jugé le plus important.

⁹ 30% de plus de « Important » et « Très important » que de « Peu important ».

IV. PHASE DE FORMATION ET CONCRETISATION DU PROJET D'INSTALLATION

Cette partie explore la phase de formation et donc de construction du projet d'installation pour le porteur de projet. Elle aborde différents dispositifs mis en place par le financement AITA (le Plan de Professionnalisation Personnalisé), le Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole et les formations faites à l'initiative du porteur de projet.

1. Le Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP)

Le PPP est un cadre défini par la politique publique nationale qui propose à tout porteur de projet de disposer d'un accompagnement personnalisé pour se « professionnaliser ». Le but est de construire un plan de formation et/ou de faire un stage pour compléter les compétences déjà possédées par le porteur de projet. Dans le cadre du PPP, seul le stage de 21h est obligatoire. Les formations peuvent se faire grâce à un fond VIVEA disponible pour chaque porteur de projet. Le passage par le PPP est obligatoire pour obtenir la DJA.

Deux tiers des NI sont passés par un PPP et, parmi eux, 79.9% avec un avis positif sur le contenu. Concernant le contenu, 42% n'ont effectué que le stage 21h. Ainsi, sur tous les NI depuis 2015 en Nouvelle-Aquitaine, en tout, 38% ont bénéficié des stages et/ou des formations supplémentaires aidées dans le cadre du PPP.

Les conseils et les pistes donnés pour l'élaboration de votre Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP) ont été *

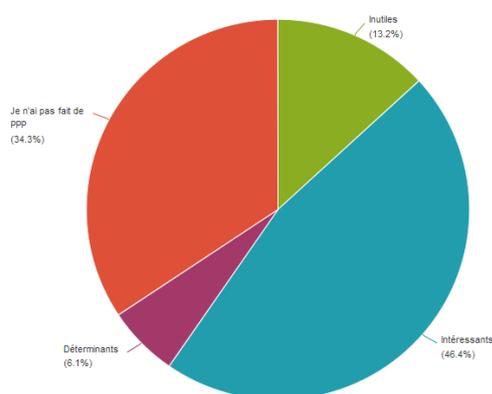


Figure 34: Satisfaction concernant les pistes et conseils donnés pour l'élaboration du PPP

Pour la réalisation de votre PPP, quelle.s formation.s avez-vous fait en dehors du stage 21h ? *

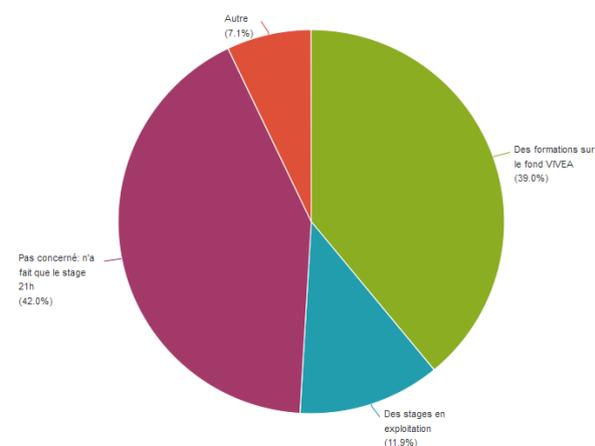


Figure 33: Contenu du PPP

Les croisements avec les profils montrent que le PPP touche très bien les porteurs de projet jusqu'à 35 ans (70% ou plus y sont passés) et qu'à partir de 35 ans la part est bien moindre avec une majorité des 40-50 ans qui n'y passent pas. Cette limite d'âge peut faire penser qu'il y a un lien fort avec la DJA. En effet, nous l'avons dit, le PPP est un passage obligatoire pour obtenir la DJA. Néanmoins le contraire est faux, il n'est pas obligatoire de demander la DJA pour pouvoir avoir accès au dispositif du PPP. Pourtant 71.5% des non demandeurs de DJA n'ont pas fait de PPP.

Croisons avec le passage au PAIT car le PPP est conçu comme une suite logique du passage au PAIT. Ainsi, le rôle primordial du PAIT se trouve à nouveau confirmé : on observe que 83.5% des personnes qui ne sont pas passées par le PAIT n'ont pas fait de PPP et 85.6% de ceux qui y sont passés en ont fait un. Le passage par le PAIT semble donc déterminant pour pouvoir avoir connaissance puis accès au dispositif PPP. Les fossés sont aussi importants entre ceux ayant

fait une formation agricole de niveau bac ou supérieur (entre 74 et 79% de PPP) et les autres (presque les 3/4 qui ne font pas de PPP).

Tous ces résultats montrent que, globalement, le parcours classique alliant PAIT, Formation et PPP fonctionne bien voire très bien : une majorité des PP passés par le PAIT passent par la formation puis le PPP ou commencent par la formation puis passent par le PAIT et effectuent un PPP. Le PAIT est donc confirmé comme étant une porte d'entrée très efficace et satisfaisante.

A l'inverse, il convient de considérer les NI qui n'ont pas bénéficié d'un passage par le PAIT et qui révèlent le revers de la médaille de l'accompagnement. Rappelons le constat évoqué plus haut : seulement 13.7% des non-DJA passent par le PAIT. Cela signifie que 86.3% des non-DJA passent « à côté » du parcours dans son intégralité et des dispositifs à leur portée. La DJA représentant depuis 2015 en moyenne 45.4% des installations (DRAAF, 2019) cela équivaut, sur les 4 années, à 2463 personnes qui n'ont pas bénéficié du parcours évoqué ci-dessus (PAIT + PPP + formation). A 55 personnes près, cela représente la totalité des personnes installées sur 2015 et 2018.

Cette analyse vient alimenter l'hypothèse faite selon laquelle une partie des porteurs de projet pensent n'avoir droit à aucun accompagnement s'ils ne demandent pas la DJA. Ce revers de médaille est très préoccupant car il montre que le dispositif PPP, au cœur du parcours et qui représente une possibilité de se former et monter en compétences, touche une minorité de ceux qui en auraient le plus besoin. Cela peut être assimilé à un « non-recours aux droits », tout à fait préjudiciable à la réussite des projets d'installation considérés. Car, comme nous l'avons montré plus haut, il s'agit souvent des personnes dont les projets d'installation sont les plus compliqués à faire aboutir qui se retrouvent les moins bien aidés. Pour finir avec un dernier élément d'analyse, les acteurs de l'accompagnement et les quelques agriculteurs rencontrés de visu pour cette enquête s'accordent souvent sur point : le parcours à l'installation tel qu'il est segmenté dans la théorie (PAIT, formation, PPP, etc.) n'est, dans la pratique, absolument pas perçu comme tel. Dans le flou des démarches menées en parallèle sur le foncier, l'administratif, le réglementaire, la DJA, ... les porteurs de projet ne maîtrisent pas la logique pourtant pensée pour leur faciliter la tâche. Cette nuance rejoint l'argument retrouvé plusieurs fois dans les verbatims selon lequel le parcours manque de documents basiques clairs, communs à tout le parcours et d'informations identiques d'une structure à l'autre.

Concernant la qualité perçue des conseils et orientations données pour la réalisation du PPP, les NI concernés se sont sentis bien orientés à 80%. Certains profils sont un peu moins satisfaits mais tous restent autour de 70-80% de globalement satisfaits.

Le contenu du stage 21h a été pour vous *

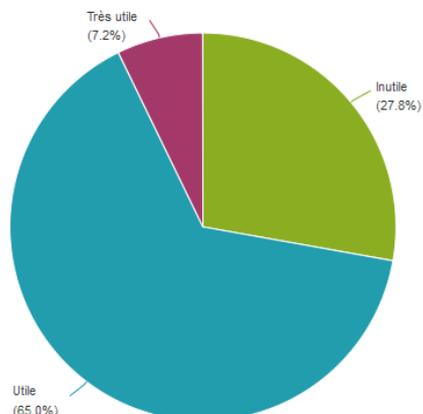


Figure 36: Satisfaction globale vis à vis du contenu du stage 21h

Ces expériences (stages, formations sur fond VIVEA, ...) ont été pour vous et votre projet *

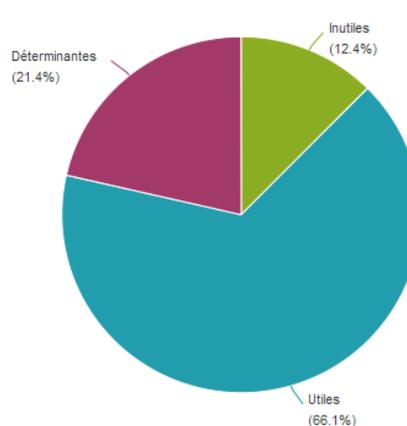


Figure 35: Satisfaction globale vis à vis des temps de formation du PPP en dehors du stage 21h

Un focus sur l'utilité perçue des différentes formations et stages effectués au sein du PPP montre que si le stage 21h est celui qui reçoit le moins d'avis positifs 27.8% d' « Inutile », les formations et stages en dehors du stage 21h sont à 87.7% perçues comme utiles. Dont plus d'1 sur 5 les ont considérées comme « Déterminantes ». Il s'agit donc d'un dispositif qui, lorsqu'il est mis à profit, fonctionne très bien, mieux que tous les autres dispositifs déjà étudiés. Finissons cette partie sur le PPP en approfondissant les éventuels profils qui profitent le plus ou le moins du stage 21h et des stages et formations optionnels.

Concernant le « stage 21h », quelques départements se distinguent avec des taux d' « Inutile » plutôt élevés comme la Dordogne (39.3%), la Vienne (37.2%) ou les Landes (38.0%) tandis que d'autres semblent plutôt efficaces comme les deux Charentes (18.4 et 18.2%). Certains profils présentent donc des taux de satisfaction moindres :

- Les NI s'étant installés avec un atelier de transformation et/ou un point de vente directe (38.7% et 39.3% d' « Inutile »)
- Ceux s'étant installés individuellement (création ou reprise seul) et ceux ayant repris une entreprise individuelle avec des associés ont trouvé le contenu moins utile que la moyenne tandis que d'autres profils (création d'entreprise avec associés et reprise d'un poste d'associé au sein d'une entreprise existante) sont plus satisfaits que la moyenne.
- Les NI n'ayant pas de formation agricole ou inférieure au bac et les « Supérieur à Bac+2 » sont entre 35.8% et 42.6% d' « Inutile »
- Les NIMA à 34.4% d' « Inutile »
- La DJA se plaçant comme le critère de profil d'installation avec le plus de différences : 48% d'Inutile pour ceux qui n'ont pas demandé la DJA.

Le bio, la reprise CF ou HCF ne montrent pas de différence importante à la moyenne.

Concernant les « stages et formation en dehors du stage 21h », les profils d'installés qui ressortent comparé à la moyenne sont ceux-ci :

- Les départements montrent des différences mais les effectifs par département étant tous inférieurs à 50, le seul résultat que nous pouvons noter est celui-ci : les Deux-Sèvres, les Pyrénées-Atlantiques, la Haute-Vienne et la Charente-Maritime ont globalement plus de personnes effectuant des formations et stages que dans les autres départements. Cela, mis en perspective avec le nombre global de NI dans ces départements, montre que les Deux-Sèvres et la Haute-Vienne sont efficaces pour inciter les PP à réaliser des formations et stages complémentaires.
- Chez les NI avec ateliers de transformation et/ou vente directe et ceux n'ayant aucun des deux, si le nombre d' « Inutile » reste globalement dans la moyenne pour tous (autour de 12%), le nombre de « Déterminant » pour les « diversifiés » est bien plus important avec respectivement « 39.3% » et « 35.2% »
- On observe le même phénomène pour les NI vendant majoritairement en circuits courts et de proximité, ceux en agriculture biologique, les NIMA et ceux ayant créé leur entreprise individuelle.
- Croiser sur la variable de la formation agricole est impossible car « les personnes sans diplôme, de niveau inférieur au bac ou même supérieur à Bac+2 » sont peu nombreuses à avoir bénéficié de ces stages et formations. Idem pour la DJA.

On déduit de ces observations que les quelques porteurs de projet « atypique » qui entrent dans le parcours à l'installation et arrivent jusqu'au stade des stages et formations dans le cadre du PPP sont ceux qui profitent le plus du dispositif. Il s'agit du premier de tous les dispositifs testés avec cette enquête ayant reçu un accueil « plus favorable » significatif auprès des porteurs de projets « atypiques ». Ce type de dispositif vient rejoindre l'accompagnement informel d'agriculteurs en dehors du parcours et les temps d'information sur l'installation qui étaient les

seuls « dispositifs » à ne pas présenter de différence en défaveur des porteurs de projet différents.

2. Le Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole (BPREA)

Le BPREA est une formation permettant d'obtenir un niveau de formation agricole équivalent au Bac. Formation diplômante sur 10 mois, il s'adresse aux publics en dehors de la formation initiale c'est-à-dire à partir de la fin de la scolarité obligatoire à 16 ans. Il est spécifique à la formation continue et donc connu pour être souvent le moyen le plus rapide et simple de se former à l'agriculture afin d'obtenir la « capacité agricole » demandée pour pouvoir prétendre à la DJA.

Si vous avez suivi un BPREA, avec le recul et suite à votre installation, vous estimez le contenu de la formation comme *

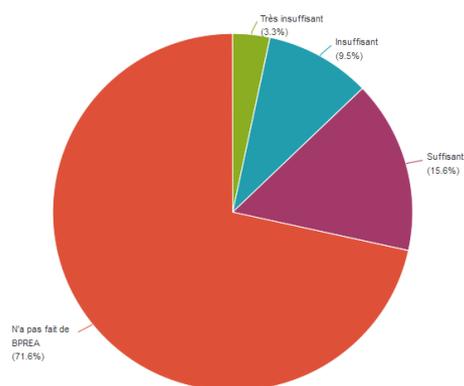


Figure 37: Ni ayant effectué un BPREA pendant leur parcours à l'installation

Il concerne 28.4% des NI installés en Nouvelle-Aquitaine entre 2015 et 2018 qui, majoritairement, s'arrêtent à ce niveau de formation agricole (peu continuent pour obtenir un niveau Bac+2). En le croisant avec des variables de profil, très peu montrent des particularités pour le public passé par le BPREA. Les 30-35 ans sont un peu plus nombreux à avoir suivi ce cursus de formation comparés aux autres tranches d'âge et les demandeurs de DJA sont 36.4% à avoir passé le BPREA. Cela appuie le statut du BPREA comme la formation la plus simple en dehors de la formation initiale pour être éligible à la DJA.

Notons que, dans les verbatims concernant la satisfaction globale (Cf. partie II.1.), si le BPREA est quelques fois souligné comme ayant été précieux pour le PP, il y est aussi dit insuffisant et trop orienté vers les productions classiques. Comme le montre le graphe ci-dessous, en effet les nouveaux installés, avec le recul, jugent le BPREA comme globalement insuffisant à 45%. Il s'agit d'un des dispositifs mis en perspective dans cette étude qui présente la part d'insatisfaits la plus importante.

Si vous avez suivi un BPREA, avec le recul et suite à votre installation, vous estimez le contenu de la formation comme *

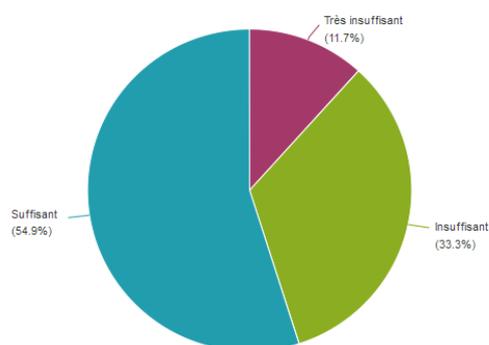


Figure 38: Evaluation du contenu du BPREA par les NI l'ayant passé

Les croisements mettent en avant les installés en bio parmi les plus déçus de la formation à 51.8% de globalement insuffisant. Ceux qui commercialisent majoritairement en circuits courts et de proximité présentent 56.4% d'avis négatifs. L'absence de différence concernant les autres profils met peut-être en avant la faiblesse de contenu purement technique sur les questions du bio et de commercialisation dans le BPREA.

3. Les formations à l'initiative du porteur de projet

Après avoir exploré les différents moyens de se former dans le cadre du parcours à l'installation, cette dernière sous-partie interroge les NI sur les formations qu'ils ont pu effectuer en dehors du cadre du PPP.

Ces formations ont été pour vous et votre projet d'installation *

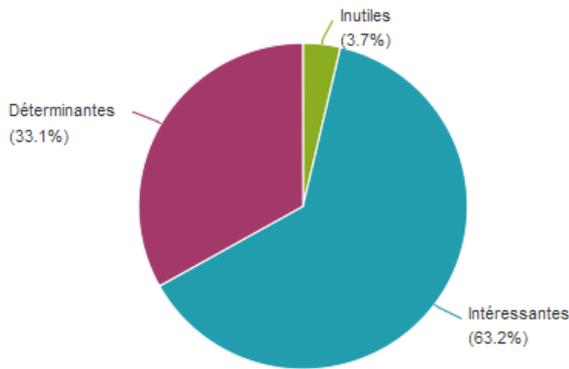


Figure 39: Importance des formations réalisées en dehors du PPP

Ces formations concernent 28.6% d'entre eux avec globalement un taux de satisfaction très important comme le montre le graphe ci-contre. Comme pour les formations et stages réalisés dans le cadre du PPP (Cf. IV. 1.), ces temps choisis par le PP lui-même en fonction de ses besoins semblent être les temps les plus déterminants pour les NI suite à leur installation. Examinons quels sont les profils de NI qui vont vers ce type de formation et quelles sont les plus efficaces. Ainsi :

- Un tiers des femmes se forment en dehors du PPP contre un peu plus d'un quart des hommes,
- Les NI ayant un atelier de transformation et/ou un point de vente directe à la ferme sont respectivement 52.9 et 41.4% à se former de façon volontaire. Idem pour ceux commercialisant majoritairement en circuits courts et de proximité (38.8%) contre 19.9% de ceux majoritairement en circuits longs.
- Les NI en bio sont presque les $\frac{3}{4}$ à s'être formés de façon volontaire, comme les NIMA, et cela concerne 1/5 NI en reprise HCF
- Les personnes possédant un diplôme général supérieur à bac+2 sont 38.8% à se former individuellement et ceux ayant demandé la DJA également, à 35.5%.
- Les personnes se formant le moins à côté sont celles avec un diplôme agricole inférieur au Bac ou n'ayant pas de diplôme

Parmi les formations dites « Déterminantes », on retrouve surtout les structures proposant des formations alternatives comme les réseaux des CIVAM, de l'ARDEAR, des AFOCG et des antennes du réseau bio. Les formations dans les CFPPA ont également été vécues comme déterminantes. On notera que ces structures ne se retrouvent pas dans la catégorie « Inutile ». Parmi les formations « Intéressantes » figurent toujours ces mêmes acteurs auxquels se rajoutent, bien plus présents, ceux de l'agriculture conventionnelle : Chambres, coopératives, filières et interpros, groupes d'agriculteurs, centres de gestion, lycées ...

Nous retrouvons donc ici deux hypothèses d'analyse qui reviennent au fil du rapport :

- Les personnes qui se retrouvent en manque de données techniques ou administratives spécifiques à leurs systèmes (bio, circuits courts, transformation, ...) ont tendance à plus suivre ce type de formation pour pallier le manque. Il s'agit ici d'une véritable faille du parcours à l'installation tel qu'il existe aujourd'hui car étant désavantagés parce que les données sont plus difficiles à obtenir, certains PP investissent temps, énergie et argent pour compenser en dehors du parcours. Néanmoins, le résultat de cet investissement est souvent très satisfaisant au vu des 96.3% de globalement satisfaits concernant ces temps de formation.
- On retrouve également l'hypothèse selon laquelle entrer dans le parcours dès le départ, que cela se fasse avec le PAIT ou la formation initiale, permet de faciliter globalement tout l'accompagnement du porteur de projet et d'obtenir des NI mieux préparés. Ainsi, le taux très bas de personnes peu ou non formées à l'agriculture se formant de leur côté, mis en perspective avec les autres résultats de ce rapport (profils et parcours d'installation des peu ou pas formés) met en lumière une sorte de cercle vicieux, dangereux pour la pérennité des installations. On observe ainsi, que la satisfaction vis-à-vis de ces dispositifs est toujours corrélée à la satisfaction globale : une personne satisfaite de son accompagnement PAIT, de son PPP (21h ou formations à part) ou de son

BPREA est globalement plus satisfaite de l'accompagnement durant son parcours à l'installation. L'inverse étant vrai.

V. PHASE DE CONSTRUCTION DU PROJET

Cette dernière partie aborde l'ultime étape du parcours à l'installation du porteur de projet, le projetant vers le statut de nouvel installé. Il s'agit de la phase de concrétisation du projet où le PP va chercher du foncier, démarcher des banques, se faire accompagner individuellement ou faire appel à des dispositifs particuliers pour solidifier son projet et enfin penser aux débouchés.

1. Utilisation des divers dispositifs à disposition

Dans le parcours à l'installation, le porteur de projet dispose de plusieurs outils à sa disposition, financés par l'AITA ou par la Région Nouvelle-Aquitaine à travers les fonds européens. Une étude de Bordeaux Science Agro a été menée en 2018 sur ces dispositifs (décrits peu après) et leur impact sur les parcours des porteurs de projet. Elle complète bien évidemment ces résultats. Ainsi, on observe que tous ces dispositifs touchent 50.9% des porteurs de projet. La première qualité de cette question est de mettre en avant la difficulté pour les porteurs de projet de reconnaître entre tous les dispositifs existants ceux dont ils ont bénéficié ou pas et ceux obligatoires ou non. Par exemple, les résultats de l'enquête montrent que le Plan d'Entreprise n'a été mobilisé que par 42.4% des enquêtés disant avoir eu la DJA. Sachant que le Plan d'Entreprise est obligatoire pour obtenir la DJA, cela signifie que 57.6% des NI n'ont pas saisi qu'ils avaient effectivement fait un Plan d'Entreprise. Une majorité d'entre eux donc. Le deuxième dispositif le plus sollicité par les demandeurs de DJA d'après les réponses est l'Etude Economique. Les deux dispositifs proposant globalement un prévisionnel comptable et pouvant se ressembler au vu du nom, on peut supposer qu'il y a confusion dans l'esprit des répondants. Il est donc difficile d'étudier ici Plan d'Entreprise et Etude Economique qui sont confus pour les NI. L'étude des étudiants de BSA peut aider à aller plus loin sur ces questions car les entretiens ont été réalisés en présentiel avec des personnes dont il était sûr qu'elles avaient bénéficié de tel ou tel dispositif.

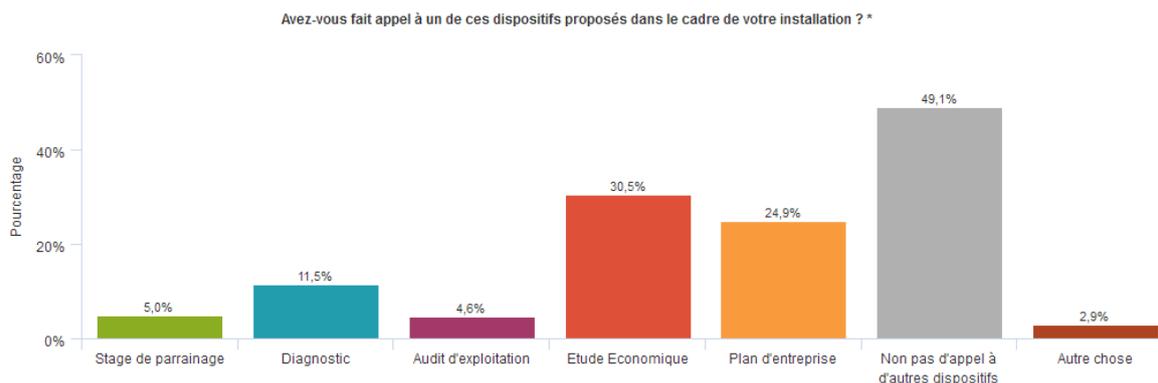


Figure 40: Différents dispositifs mis à profit dans les parcours des NI

Les dispositifs comme le stage de parrainage, l'audit d'exploitation et le diagnostic, semblent un peu mieux repérés car présentant des « scores » plus proches de la réalité, ce sont des dispositifs aujourd'hui en déploiement. Tous ces dispositifs présentent en moyenne une satisfaction des porteurs de projet atteignant les $\frac{3}{4}$ des concernés dont $\frac{1}{4}$ de « Déterminant ». Le stage de parrainage est donc un dispositif qui semble très bien fonctionner également car a été « Déterminant » pour 1 personne sur 5 et « Intéressant » pour la moitié. Les effectifs pour chaque dispositif sont trop faibles pour pouvoir effectuer des croisements.

On retient donc de cette sous-partie que le flou au sujet des dispositifs d'accompagnement vient s'ajouter à celui concernant l'administratif de façon plutôt contre-productive car ces dispositifs sont censés aider les PP. Le stage de parrainage vient se placer aux côtés des formations volontaires, de celles réalisées dans le cadre du PPP et du conseil auprès d'agriculteurs comme les « dispositifs » fonctionnant le mieux pour tous les porteurs de projet pendant leur parcours à l'installation.

2. L'accompagnement individuel

L'accompagnement individuel est une possibilité pour certains porteurs de projet qui souhaitent approfondir et être accompagnés soit sur un sujet précis soit sur l'entièreté de leur parcours à l'installation. Certains de ces accompagnements peuvent être payants, notamment ceux couvrant une partie du parcours à l'installation, auprès de la Chambre d'agriculture ou du réseau de l'agriculture paysanne. 44.9% des NI enquêtés disent avoir bénéficié d'un accompagnement individuel et sont globalement satisfaits à 87.5% avec plus d'un quart de « Très satisfaisant ». Il s'agit donc encore d'un dispositif qui fonctionne bien.

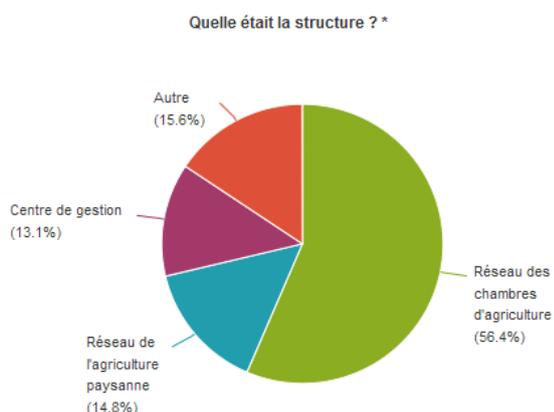


Figure 41: Structure ayant proposé l'accompagnement individuel

La majorité de ceux qui disent avoir bénéficié d'un accompagnement individuel l'ont fait avec la Chambre d'agriculture. D'autres l'ont effectué avec des centres de gestion et experts comptables ou le réseau de l'agriculture paysanne. Les « autres » semblent surtout être des organismes professionnels type filières, des coopératives ou des conseillers privés. Ces accompagnements sont demandés par les NI avant tout pour un accompagnement global au projet puis sur les questions économiques et juridiques. Viennent ensuite l'accompagnement technique et humain ou sociétair.

Certaines structures sont plus sollicitées pour certains domaines comme les centres de gestion

en majorité sur l'appui économique, juridique et humain ou sociétair. Le réseau de l'agriculture paysanne se démarque comme étant plutôt sollicité sur de l'accompagnement technique, humain ou sociétair et de l'appui à la recherche d'exploitation et de débouchés. Les Chambres d'agriculture se retrouvent plus identifiées que les autres sur l'accompagnement global au projet. Les satisfactions propres à chaque type de structure accompagnatrice sont présentées ci-après :

:

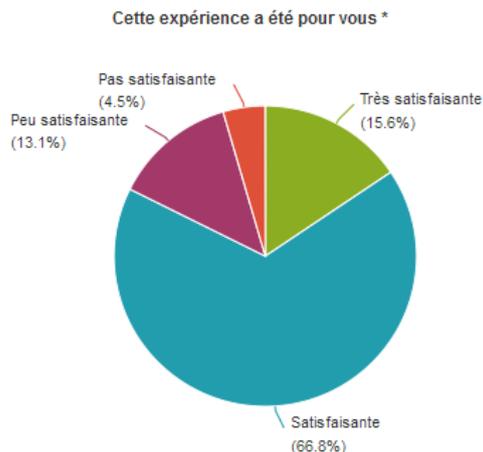


Figure 43: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par la Chambre d'agriculture



Figure 42: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par les structures du réseau de l'agriculture paysanne
(les résultats sont présentés en effectif car la population concernée est inférieure à 100)

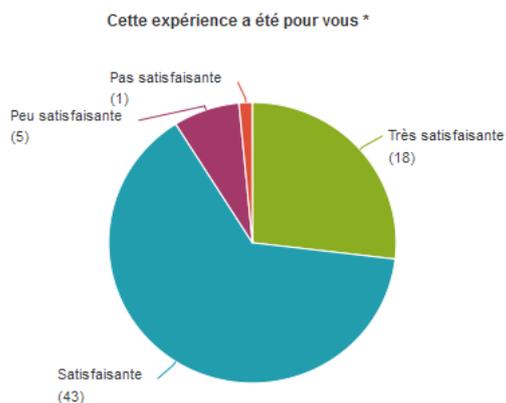


Figure 44: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par les centres de gestion et experts comptables
(les résultats sont présentés en effectif car la population concernée est inférieure à 100)



Figure 45: Satisfaction vis à vis de l'accompagnement individuel effectué par les organismes professionnels, filières, coopératives etc.
(les résultats sont présentés en effectif car la population concernée est inférieure à 100)

On observe ici que les structures « spécialisées » vers lesquelles se tournent les porteurs de projet pour obtenir un conseil précis sur un domaine limité semblent avoir le plus d'impact positif auprès des PP. On a ainsi remarqué, à travers cette analyse, que les dispositifs d'accompagnement qui étaient les plus « satisfaisants » et « utiles » pour les nouveaux installés étaient :

- Les formations dans le cadre du PPP
- les formations en dehors du PPP
- le stage de parrainage
- le conseil et l'accompagnement informel par des agriculteurs

Il a également été montré que ces dispositifs reçoivent un accueil très positif voire meilleur que la moyenne auprès des nouvelles populations candidates à l'installation agricole, populations souvent mises à l'écart du circuit classique d'accompagnement à l'installation. En partant de ces constats, on peut déduire que durant leur parcours, les porteurs de projet sont en recherche de dispositifs plutôt personnalisés, proches du terrain et abordant des questions concrètes sur des domaines spécifiques. Cela peut s'expliquer par le changement important des populations

agricoles qui n'a plus aujourd'hui ni la connaissance du monde agricole et de ses arcanes ni une base de connaissances techniques. En revanche, certaines personnes, en reconversion par exemple, ont pu dans leur passé acquérir des notions de comptabilité ou de gestion d'entreprise. Les porteurs de projets à l'installation en agriculture sont et seront vraisemblablement de plus en plus hétérogènes concernant leurs expériences et compétences initiales.

3. Le prêt bancaire

Trouver un prêt bancaire (hors Prêt d'Honneur) a été pour vous *

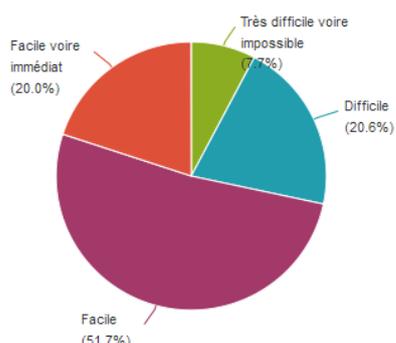


Figure 46: Facilité à trouver un prêt bancaire

Une partie du questionnaire portait sur les relations avec les banques et les difficultés rencontrées (ou pas) pour obtenir un prêt. La part des NI ayant demandé un prêt pour s'installer est de 78.2%, une grande majorité donc. Les profils de NI qui ont plutôt tendance à demander des prêts sont : ceux commercialisant majoritairement en circuits longs, les créateurs d'entreprise avec associés, les repreneurs HCF (à 90.0%) et les demandeurs de DJA. Les résultats inverses s'observent chez les NI commercialisant majoritairement en CCP, ceux n'ayant pas de diplôme agricole ou inférieur au Bac et les non demandeurs de DJA (plus d'un tiers n'a pas demandé de prêt).

Le graphe ci-dessus montre que trouver un prêt a été plutôt facile pour la majorité des NI à savoir 71.7% dont 1 sur 5 pour qui cela a été « Facile voire immédiat ». Pour plus d'un quart, trouver un prêt a été difficile à très difficile. Des croisements permettent de mettre en avant les profils pour lesquels cela a été plus simple ou plus compliqué. Ainsi :

- Les femmes rencontrent globalement plus de difficultés que les hommes. La réponse « Très difficile voire impossible » atteint 14.6% chez les femmes et 4.8% chez les hommes.
- Les fermes de plutôt petite surface, en-dessous de 40 hectares, rencontrent plus de difficultés que les autres avec le score de 15.2% de « Très difficile voire impossible »
- Les personnes majoritairement en circuits longs rencontrent moins de grosses difficultés (3.9% de « Très difficile voire impossible »), a contrario de ceux majoritairement en circuits courts et de proximité (14.2% de « Très difficile voire impossible »).
- Les créateurs d'entreprise individuelle affichent 12.2% de « Très difficile voire impossible » et ceux créant une entreprise à plusieurs 32.9% de « Difficile ». Encore une fois, la création d'entreprise semble être plus compliquée.
- Les repreneurs de ferme familiale rencontrent plus de facilités pour trouver un prêt tandis que les repreneurs HCF ont quelques difficultés de plus que la moyenne.
- Les NIMA sont également plus que la moyenne (13.5%) à avoir trouvé ça « Très difficile voire impossible » et 27.7% à avoir trouvé ça « Difficile »
- Ceux qui rencontrent le plus de difficultés sont, de loin, ceux n'ayant pas de diplôme agricole : 17.6% de « Très difficile voire impossible » et 36.7% de « Difficile »
- Avoir la DJA ne semble pas faciliter spécialement l'obtention d'un prêt par rapport à la moyenne.

On observe donc que les banques font logiquement moins confiance aux porteurs de projet et aux projets qui changent des standards qu'elles ont l'habitude d'accompagner, comme la plupart des structures qui accompagnent les futurs installés en agriculture.

4. La recherche de foncier et les démarches SAFER

Cette dernière sous partie aborde les questions de recherche de foncier à travers les relations avec la SAFER, les moyens de recherche de foncier et la difficulté de cette phase cruciale du parcours à l'installation pour ceux qui ne reprennent pas la ferme familiale.

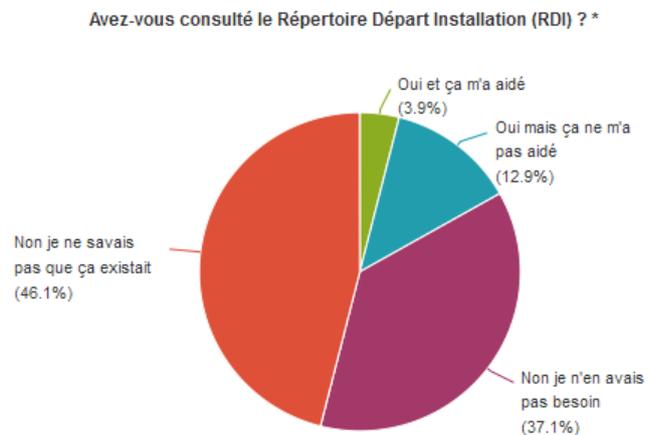


Figure 47: NI ayant consulté ou pas le RDI et évaluation de l'utilité

Le Répertoire Départ-Installation (RDI) est le dispositif géré dans le cadre de l'AITA pour permettre aux porteurs de projet d'avoir une vision des fermes à céder et aux cédants de trouver plus facilement un repreneur. Le graphe ci-contre montre les réponses des NI à ce sujet. Il semble d'emblée préoccupant de savoir que presque la moitié des NI n'ait pas su, dans son parcours, que le dispositif existait. En creusant les profils, une petite moitié de ces gens sont des repreneurs d'exploitations familiales, comme la moitié des « Non je n'en avais pas besoin » le sont aussi. Ainsi après recadrage, un quart des personnes que le RDI aurait pu concerner n'en connaissaient pas l'existence. La part des personnes pour qui ce RDI a été utile est très faible. Il s'agit donc d'un dispositif qui est non seulement peu connu de son public cible mais en plus peu efficace lorsqu'il est mis à profit. Une alternative au RDI peut se trouver en ligne sur des sites internet comme LeBonCoin ou autres, c'est ce que la question dont les réponses sont présentées ci-dessous explore :

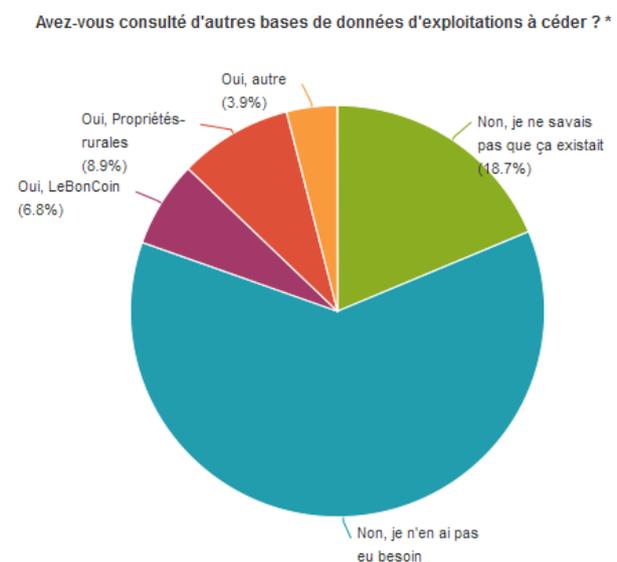


Figure 48: Bases de données d'exploitations à céder ou vendre consultées par les NI

Ainsi Propriétés Rurales, LeBonCoin et Agriaffaires (cité dans « Autres ») sont les quelques plateformes existantes possibles où les NI vont chercher de l'information sur les fermes et terrains à céder. Dans « Autre », sont beaucoup évoquées des relations personnelles : famille, voisinage, agriculteurs ou, moins citées, des coopératives ou encore la SAFER.

Concernant la SAFER, 38.8% disent avoir fait appel ou été en contact avec la SAFER pour leur installation ou depuis qu'ils sont installés. Pour 57.9% de ces NI, les démarches avec la SAFER ont été simples à très simples. Il s'agit de l'acteur-étape de l'installation avec qui les interactions sont les plus compliquées, comparé aux banques et au PAIT où, chaque fois, environ ¾ des NI ont eu un avis positif. Ces difficultés sont surtout rencontrées chez ces types de profils de NI : une majorité des femmes (51.6%) a trouvé ces démarches « Difficiles » à « Très difficiles » contre 38.4% des hommes, les personnes envisageant de s'installer sur de petites surfaces (moins de 40ha) avec 54.6% de globalement difficile, les personnes voulant s'installer seules qu'il s'agisse de reprise ou de création d'entreprise et les NIMA (50% de globalement difficile) quand les IMA sont à 37.9%. Les non-demandeurs de DJA rencontrent également plus de difficultés, comparés à ceux l'ayant sollicité. Enfin, les démarches pour les repreneurs de ferme familiale sont globalement plus simples.

Les démarches avec la SAFER en tant que porteur de projet puis nouvel.le installé.e ont été pour vous *

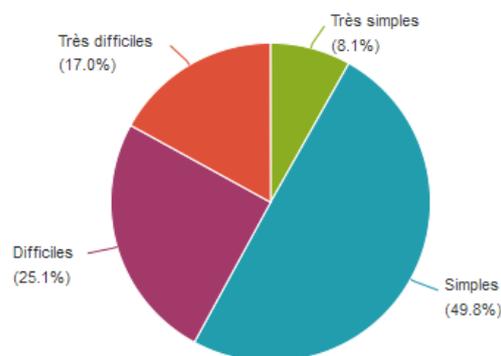
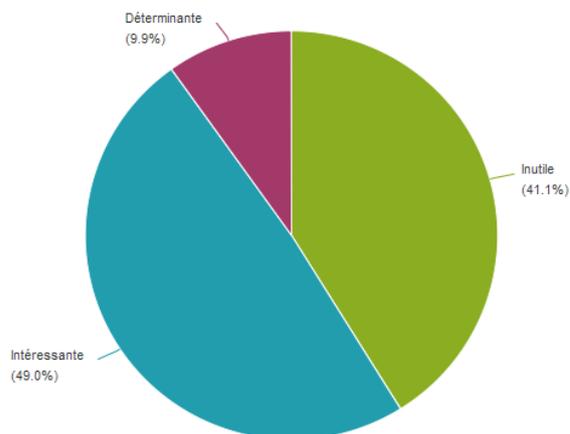


Figure 49: Difficultés rencontrées lors des démarches impliquant la SAFER

Les dispositifs d'accompagnement à l'acquisition de foncier comme le portage SAFER, l'intervention de Terre de Liens ou un portage avec une banque sont plutôt rares. Le portage SAFER a été globalement positif pour 79 des 103 concernés qui représentent 9.0% de la population.

La mise en relation avec un ou plusieurs cédants par le biais d'une structure a été pour vous et votre projet d'installation *



Enfin, l'outil de mise en relation avec un cédant, financé également dans le cadre de l'AITA, a touché un tiers des NI. Cette mise en relation a été majoritairement bénéfique aux PP néanmoins 2/5 la disent « Inutile ». Pourtant, parmi les 2/3 de personnes n'ayant pas bénéficié de ce dispositif, plus de 80% pense que c'est une bonne chose. Il y a donc un fossé entre la perception de ce que peut amener la mise en relation et les conséquences qu'elle a en réalité pour ceux qui en bénéficient.

SYNTHESE, PROSPECTIVE ET PISTES D'ACTION

Cf. Rapport Prospective et Synthèse du rapport analyse.

BIBLIOGRAPHIE

- Agence Bio. *Fermes bio en Nouvelle-Aquitaine*. Paris, 2017.
- Agence bio. *Un ancrage dans les territoires et une croissance soutenue*. Paris, 2019.
- Chambre Régionale d'agriculture N-A. *Installation-Transmission. Observatoire régional*. Bordeaux, 2018.
- Céline Clément. Comment favoriser l'emploi en agriculture, en proie à de profonds changements ? Terre-Net, 24/04/19.
- DAAF Réunion. *La capacité professionnelle agricole (pour l'installation) et le PPP*. Consulté le 30 juillet 2019. http://daaf.reunion.agriculture.gouv.fr/La-capacite-professionnelle_104.
- DRAAF Nouvelle-Aquitaine. *Agreste ESEA 2016*. Paris, 2017.
- Jeunes Agriculteurs. *Installations aidées : des chiffres en croissance qui confirment la politique d'accompagnement*. Paris, 2018.
- Jeunes Agriculteurs d'Ile de France. « La formation continue ». Devenir agriculteur en Ile de France. Consulté le 30 juillet 2019. <https://www.deveniragriculteuridf.fr/la-formation-continue>
- Ministère de l'agriculture. « Commercialisation des produits agricoles », Agreste Primeur, n° 275 (janvier 2012).
- Ministère de l'agriculture. « Enquête sur la structure des exploitations agricoles », Agreste Primeur, n° 350 (juin 2018).
- Ministère de l'agriculture. *Graph Agri Régions 2014 - Exploitations agricoles*. Paris, 2014.
- Mutualité Sociale Agricole. *Population active agricole La part des femmes en agriculture en 2016*. Info stat presse. Bobigny, 2018.
- Oréade-Brèche et Tercia consultants. *Evaluation de l'installation en agriculture en Aquitaine. Rapport final*. Bordeaux, 2013.