

2 ANNEXE 3 : Méthode d'évaluation de la pérennité économique de systèmes d'activités agrirurales innovants.

Cet outil est le fruit d'un stage de mémoire d'ingénieur agronome d'une durée de 6 mois réalisé à la FRCIVAM de Bretagne en 2007. Le travail et la réflexion menés pour la réalisation de cette méthode ont été fait avec l'accompagnement d'un comité de pilotage rassemblant des représentants des réseaux CIVAM (animateurs et paysans), d'organismes bancaires, de l'ADASEA, de l'enseignement agricole, et d'organismes de finance alternative et d'économie sociale et solidaire.

Il a été élaboré à partir d'enquêtes réalisées sur toute la Bretagne auprès de différents acteurs de l'installation agrirurale (le même type d'acteurs que ceux du comité de pilotage), dont le but était d'identifier les points abordés pour l'évaluation de tels projets, et la façon dont ils étaient abordés par les différents acteurs. A la suite de ces entretiens, une première version de l'outil a été élaborée, puis testée auprès de porteurs de projet, de personnes installées et de personnes dont le projet n'a pas abouti. L'analyse de ces études de cas a permis la construction de l'outil final.

Cet outil a pour objectif de dialogue dont le but est de donner une vision globale du projet, et de la cohérence existant entre le porteur de projet, son projet, et le territoire sur lequel il s'installe. Il doit permettre de faire ressortir les avantages et les inconvénients du projet pour les observateurs, et doit pouvoir permettre au porteur de projet d'explorer son propre projet et de le défendre en connaissance des attentes des évaluateurs. On explore alors différents points importants du projet qui peuvent être source de questionnement, de discussion et d'argumentation tant pour le porteur de projet que pour les observateurs. On ne cherche pas à donner une note au projet, mais à orienter la réflexion du porteur de projet, et de l'observateur vers les points qui semblent primordiaux pour l'évaluation de la viabilité socio-économique du projet.

L'outil comporte plusieurs éléments :

- un questionnaire d'une quarantaine de pages à remplir par le porteur de projet
- une grille d'analyse où les information tirées du questionnaire sont synthétisées sous forme d'indicateurs et analysées.
- un fiche de synthèse où sont repris les indicateurs évalués précédemment, donnant une vision globale de l'appréciation donnée aux différentes composantes du projet.

Présentation de l'outil

Le questionnaire est divisée en 8 thèmes pour donner une vision globale du système d'activité étudié, en l'abordant sous l'angle économique et sous l'angle de la cohérence entre le projet, le lieu dans lequel il compte s'implanter et le porteur de projet lui même :

- Motivation : cette partie aborde d'un point de vue général les motivations du porteur de projet pour la mise en place de cette activité sur ce territoire, et sa motivation pour la construction du projet, dans le cheminement de l'idée au projet.

La question de la motivation est une question centrale de l'évaluation des projets. En effet, pour faire face aux difficultés multiples qui peuvent être rencontrées entre la formulation de l'idée et la concrétisation, mais aussi après l'installation (d'une manière générale, les choses se passent rarement comme elles sont décrites dans le projet initial et le prévisionnel économique), il faut faire preuve de beaucoup de motivation pour arriver à un projet viable, et reconnu comme tel. La motivation transparaît tout au long de cette grille d'analyse du projet, par les démarches réalisées jusqu'ici et la façon dont le porteur de projet présente son projet.

- Temps de travail : cela permet de voir notamment la faisabilité du projet, et la cohérence des objectifs de temps de vie avec le temps de travail nécessaire à la réalisation du projet.

Le temps est un des facteurs limitants pour la réalisation des projets. La gestion du temps est un élément essentiel pour arriver à ses fins en ce qui concerne les activités génératrices de revenu, mais aussi pour arriver à concilier projet professionnel et projet de vie.

- Entourage : contraintes et soutien. Etude croisée du revenu prévisionnel et des besoins de la famille, de certains points concernant les conditions de vie, et du soutien apporté au porteur de projet.

La cellule familiale (conjoint(e), enfants) a un rôle très important dans la préparation du projet d'une part, et

dans sa réalisation et sa pérennité d'autre part.

Tout d'abord, l'activité économique mise en place a pour rôle d'apporter un revenu à la famille, et il est important que ce revenu puisse satisfaire les besoins familiaux. D'autre part, la famille, et l'entourage du porteur de projet jouent un rôle important de soutien moral auprès du porteur de projet lors des périodes difficiles de la construction du projet, puis de la phase d'activité.

- Compétences : Décryptage des diplômes et expériences, établissement d'un bilan de compétences.

Les savoirs, savoirs-faire et savoirs-être du porteur de projet en relation avec les activités envisagées sont un autre point examiné avec attention lors de l'évaluation du projet. En effet, cela est une autre forme de garantie de la pérennité du projet visé. Ces points là sont en général abordés sous deux angles différents : les compétences acquises de manière académique, et les compétences acquises par l'expérience, qui sont autant voire plus importantes aux yeux des acteurs de l'installation. On cherchera également à identifier les compétences à acquérir et comment elles le seront.

- Insertion territoriale : connaissance du territoire d'installation et des acteurs locaux, insertion territoriale du porteur de projet.

Après avoir examiné dans les premières parties des questions relatives au porteur de projet et à sa famille pour valider la correspondance entre les objectifs exprimés, les compétences mises en jeu et la réalité du projet en terme de temps de travail et de revenu, nous allons ici nous intéresser aux relations établies sur le territoire d'installation.

La question de l'insertion et de la connaissance du territoire par le porteur de projet comporte plusieurs enjeux, tant pour le bien être du porteur de projet et de sa famille que pour l'activité économique.

- Validation du prévisionnel : étude de la fiabilité des références utilisées, et de la prospection commerciale effectuée.

Après avoir approfondi les questions relatives aux objectifs rattachés au projet, à la mise en œuvre pratique du projet et à l'insertion territoriale, les deux parties suivantes sont consacrées à l'évaluation de la fiabilité, et du risque liés aux prévisions économiques.

Cette partie est dédiée à l'étude de la construction des chiffres prévisionnels. On aborde différents points pour explorer la manière dont ont été estimés les prix et quantités de vente ainsi que les charges. L'idée est d'estimer le réalisme des prévisions, et de se faire une idée du potentiel du projet en termes économiques.

- Résilience économique et reproductibilité : étude du risque financier lié aux prévisions économiques.

Après avoir étudié dans le détail la construction du prévisionnel, cette partie s'intéresse maintenant au risque lié au financement du projet, à l'autonomie financière du porteur de projet et à la reproductibilité du système économique envisagé. Ces trois points qui clôturent l'analyse économique du projet sont construits à partir de l'analyse de la structure financière de celui-ci, en portant attention à la dépendance (à une production, un créancier ou un client, ou type de client), et au caractère reproductible de la structure financière envisagée.

- Environnement : étude sommaire de la sensibilité environnementale dans la construction du projet par rapport à des préoccupations de gestion, de valorisation et de préservation de biens communs.

Pour conclure l'analyse de la pérennité du système envisagé nous allons nous intéresser à quelques indicateurs environnementaux. Par ces quelques indicateurs, on essaye d'avoir une vision du coût pour la société de la création et du fonctionnement de ce système. Cependant, l'approche proposée ici n'est pas approfondie car cela demande beaucoup de travail et ferait partie d'une étude annexe plus technique sur le système d'exploitation. On cherche à avoir une idée de la sensibilité environnementale du porteur de projet, et pousser également à la réflexion sur ce sujet là.

L'analyse effectuée ensuite regroupe les différentes données recueillies dans le questionnaire en 20 indicateurs répartis dans 3 thématiques différentes.

- On s'intéresse tout d'abord au porteur de projet, à ses motivations et à son entourage. Cette partie reprend les

données qui permettent d'analyser la cohérence qu'il existe entre le porteur de projet et son projet, et entre les prévisions qu'il a faites et les objectifs qu'il s'est donné. Globalement, la première partie de l'analyse est consacrée à évaluer la correspondance entre les objectifs du porteur de projet, et les moyens qu'il se donne.

- Ensuite, une seconde partie est consacrée à l'insertion sociale et professionnelle du porteur de projet, ainsi qu'à l'intégration du projet dans une dynamique locale. Ces point là ont en effet des facteurs ne se traduisant pas directement au niveau financier mais qui ont une importance non négligeable dans la réussite de projets agriruraux.
- La troisième partie est consacrée à l'analyse financière du projet, où l'on analyse la prospection commerciale réalisée et quelques données relatant le potentiel et le risque économiques liés au projet. Cette partie vient en dernier, comme validation des éléments cités ci-dessus.

Pour chaque indicateur, il y a une explication de la signification et des enjeux qui sont liés à cet indicateur, et les consignes pour l'analyse avec pour certains quelques points de repère.

Les indicateurs ne donnent pas lieu à l'élaboration d'une note normalisée, mais l'appréciation de la qualité du résultat est laissée à chacun : la personne qui remplit la grille (observateur ou porteur de projet) doit donner à chaque indicateur une appréciation allant de 1 (Très Bien) à 5 (Très Insatisfaisant). Cette appréciation doit ensuite être justifiée dans la colonne [Commentaires], la justification de l'appréciation donnée est indispensable pour une utilisation complète de l'outil.

Exemple :

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Capacité à faire face aux difficultés [1.2] [1.3]	Evolution du projet selon les difficultés, et recherche des informations nécessaires à la construction du projet.		

Questions auxquelles se réfère l'indicateur.

Nom de l'indicateur

Paramètres à évaluer pour l'analyse de l'indicateur

Appréciation (1 à 5) donnée à l'indicateur

Justification de l'appréciation

Application de l'outil

Cet outil a été créé pour être appliqué à des projets en phase de finalisation (on entend par finalisation le dépôt de dossier en CDOA pour l'obtention de l'autorisation d'exploiter et/ou la recherche de soutien financier). C'est à dire que les porteurs de projet doivent déjà avoir une idée claire de la manière dont ils vont procéder techniquement, ainsi que de la transcription financière de leur projet.

Préalablement au travail de remplissage de la grille, il est conseillé d'avoir à portée de main un maximum de documents et d'informations relatifs au projet et au porteur de projet : dossier projet, CV, lettre de motivation, compte de résultat prévisionnel et plan de financement, informations sur la situation familiale, ...

Pour les observateurs extérieurs, il est conseillé d'analyser la grille en compagnie du porteur de projet car certains indicateurs ne prendront tout leur sens que s'ils sont accompagnés d'explications plus approfondies par le porteur de projet.

L'outil peut remplir deux rôles complémentaires : il peut être utilisé pour l'accompagnement du porteur de projet, afin d'évaluer les chances que le projet a de réussir et de construire un argumentaire pour soutenir le projet ; il peut également servir comme outil de dialogue avec les financeurs ou d'autres personnes désirant évaluer la viabilité du projet.

QUESTIONNAIRE

1. MOTIVATIONS

Dans cette partie, nous cherchons à identifier les objectifs généraux qui sont derrière la création d'activité, les améliorations et contraintes prévues avec la réalisation du projet, et le cheminement de l'idée de départ jusqu'à aujourd'hui.

1.1 Raisons de la mise en place de l'activité

– Pourquoi avez vous choisi ces activités?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Par opportunité (accès foncier...) | <input type="checkbox"/> Pour le mode de vie (<i>préciser</i>) : |
| <input type="checkbox"/> Par vocation | <input type="checkbox"/> Intérêt économique du secteur |
| <input type="checkbox"/> Exploiter le patrimoine familial | <input type="checkbox"/> Autres (<i>préciser</i>) : |

– Quelles sont vos motivations ? :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Par désir d'entreprendre | <input type="checkbox"/> Par désir d'indépendance/patron |
| <input type="checkbox"/> Reconversion professionnelle | <input type="checkbox"/> Créer son propre emploi |
| <input type="checkbox"/> Projet de vie en milieu rural | <input type="checkbox"/> Autres (<i>préciser</i>): |

– Par rapport à votre situation actuelle, quels changements attendez-vous avec la réalisation de ce projet? (améliorations, projet de vie, contraintes)

– Que pensez vous que la réalisation de ce projet va vous apporter professionnellement? Et personnellement, à vous et votre famille?

– Où souhaitez vous que soit localisée votre activité? Pour quelles raisons?

– Que feriez vous en cas d'échec de ce projet?

1.2 De l'idée au projet

NB : les aspects concernant les compétences et la faisabilité matérielle du projet seront abordés plus tard. On s'intéresse ici au processus de concrétisation de l'idée de départ.

On cherche ici à avoir une vision du cheminement qui a été effectué depuis l'émergence de l'idée du projet jusqu'à sa formulation plus concrète aujourd'hui. Ceci permet d'avoir un premier point de vue de la motivation dont vous avez pu faire preuve pour faire évoluer le projet sous sa forme idéale vers un projet plus pragmatique.

- Initialement, quelles activités comptiez vous mettre en place (idée de départ)?

- A quel endroit?

- Quel statut social comptiez vous avoir?

- Qu'est ce qui a changé depuis? Pourquoi?

- Quels sont les éléments qui ont été les plus difficiles à établir (prix, statuts, ...)?

- Quelles autres difficultés avez vous rencontré? Comment les avez vous résolues?

- Si vous ne trouvez pas de terres adéquates, quels éléments êtes vous prêt(e) à modifier votre projet? (zone d'installation, mode de vente, ajouter des éléments,

1.3 Accompagnement de la construction du projet

Indiquez ici les différents organismes ou personnes que vous avez rencontré pour la formalisation de votre projet (conseils sur les statuts, le prévisionnel, l'activité...)

Structure/personne rencontrée	Pourquoi avez vous sollicité cette rencontre?	Que vous a-t-elle apporté? (décisions prises, ...)

Commentaires complémentaires sur les motivations :

2. TEMPS DE TRAVAIL ET TEMPS DE VIE

Nous allons établir ici des prévisions de temps de travail de manière à détecter des périodes de pointe, ainsi que des périodes de temps libre à consacrer à la vie familiale ou à d'autres activités en relation avec vos espérances par rapport au projet. L'évaluation du temps de travail nécessaire peut être faite de deux manières, selon le type d'activité. Pour les activités durant toute l'année (transformation, vente directe, ...) on essaiera d'établir un emploi du temps hebdomadaire [2.2]. Pour les activités saisonnières (accueil touristique, cultures, ...) on essaiera d'avoir une vision par périodes du temps de travail hebdomadaire [2.3]. L'ensemble des prévisions devrait aboutir à l'établissement d'un calendrier annuel sur lequel figurera le temps de travail hebdomadaire.

2.1 Main d'œuvre disponible

Indiquez ici la main d'œuvre disponible pour travailler sur l'exploitation, la fréquence de présence (toute l'année, quand il fait beau, pendant la récolte,...), ainsi que la qualification de la main d'œuvre (chef d'exploitation, salarié(e) permanent(e) ou temporaire, bénévole, ...) et les travaux auxquels elle est affectée.

Qui? (Gérant, chef d'exploitation, salarié, ...)	Fréquence de présence (toute l'année, vacances scolaires, ...) ; temps en heures/an	Travaux effectués par cette personne

2.2 Emploi du temps type

L'établissement d'un emploi du temps hebdomadaire type permet d'avoir une première vision de l'organisation quotidienne du travail. Indiquez dans ce planning les activités qui seront réalisées toute l'année (transformation, marchés, comptabilité....), et qui s'en charge. Les autres activités seront abordées dans les questions suivantes.

Horaires	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
06H00							
07H00							
08H00							
09H00							
10H00							
11H00							
12H00							
13H00							
14H00							
15H00							
16H00							
17H00							
18H00							
19H00							
20H00							
21H00							

2.3 Estimation annuelle

On cherche ici à estimer le temps de travail qu'il faudra fournir pour les activités saisonnières ou d'astreinte n'ayant pas lieu toute l'année.

Les travaux d'astreinte correspondent aux tâches non différables à plus de la journée et non concentrable. Ce sont le plus souvent les travaux consacrés au troupeau comme la traite, l'alimentation, la surveillance des mises bas, le paillage, le raclage, cela peut être également les activités liées à la restauration (cuisine, plonge, ...), à l'accueil dans le cas d'hébergement, à la transformation ou à la vente directe.

Pour plus de clarté et de précision, on demande de diviser le temps en phases pendant lesquelles le travail d'astreinte est homogène sur chaque activité. Par exemple, pour les animaux il y a les phases de vêlage, animaux en bâtiment, animaux dehors....

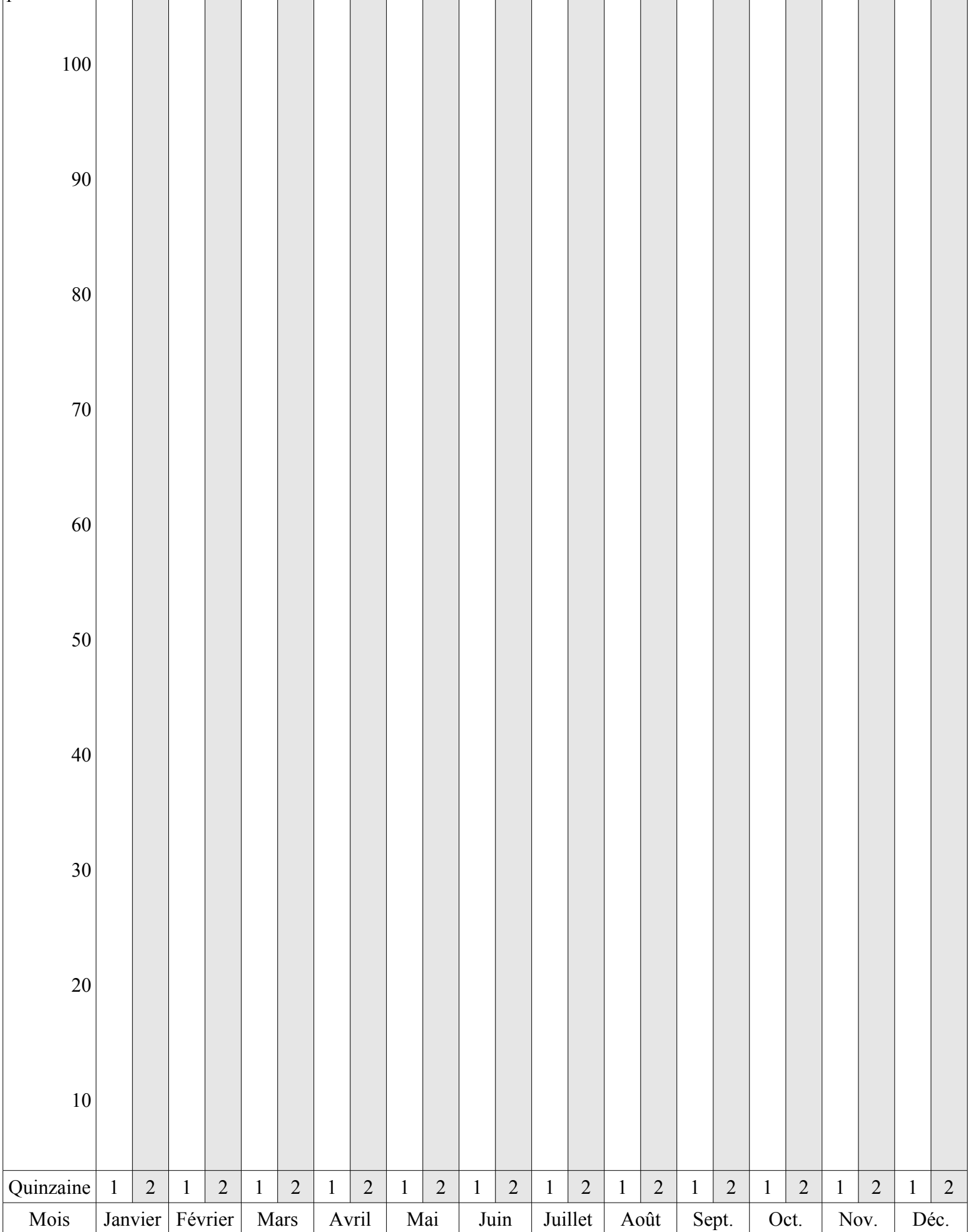
Les travaux de saison sont les travaux plus différables et plus concentrables. Ils correspondent le plus souvent aux travaux de « dehors » relatifs aux cultures (implantation, épandage, traitement, foin, moisson/paille, ensilage, ...), à l'entretien du territoire (haies, bois), aux travaux périodiques consacrés aux troupeaux (prophylaxie, contrôles de performances...), ou encore à l'accueil de groupes.

Enfin, il ne faut pas oublier les autres travaux nécessaires au bon fonctionnement du système (entretien du matériel et des bâtiments, travaux administratifs et comptables, ...), ainsi que les obligations extérieures (responsabilité associative, ...).

NB : le temps nécessaire peut être mesuré en heures par jour pour les travaux d'astreinte, et en heures ou demi journées par semaine pour les travaux saisonniers.

Bilan Temps

Nombre
d'heures
par semaine



2.4 Attentes de temps de vie

Dans cette partie, on observe les attentes en termes de temps libre, pour satisfaire des obligations extérieures ou pour la vie familiale et les loisirs. Ces attentes devront être confrontées au calendrier prévisionnel, afin de voir la compatibilité entre le rythme de travail prévu et le temps libre escompté.

On cherche d'abord à savoir comment vous envisagez votre temps libre, en fonction de ce que permet votre activité.

Certaines activités permettent de consacrer du temps à d'autres choses dans la journée (« temps libre dispersé »), alors que d'autres nécessitent une division du temps travaillé, et du temps non travaillé (« temps libre groupé »). Comment envisagez vous votre temps libre ?

- Plutôt groupé Plutôt dispersé

Temps non professionnel quotidien :

- Sur 24 heures, combien comptez vous avoir de temps libre en moyenne?

- En période de pointe, quel rythme êtes vous prêts à supporter (nombre minimum d'heures de temps libre par jour)? Pendant combien de temps?

Temps non professionnel hebdomadaire :

- Combien de demi journées par semaine souhaitez vous libérer, en moyenne?

- Pour les éventuels travaux d'astreinte (comme la traite), comment comptez vous vous organiser pendant ces demi journées libres?

- En période de pointe, quel rythme êtes vous prêts à supporter? (nombre minimum de demi journées libres par semaine)? Pendant combien de temps?

Temps non professionnel annuel :

- Il arrive souvent que le montage de projets agriruraux ne permette pas de prendre de vacances pendant les premières années de fonctionnement du système. Au bout de combien de temps souhaitez vous atteindre votre « rythme de croisière »?

- Combien de semaines par an comptez-vous prendre?

- Quelle organisation souhaitez vous adopter pour s'occuper des éventuels travaux d'astreinte pendant votre absence?

Commentaires complémentaires sur les prévisions de temps de travail et temps de vie :

3. ENTOURAGE : CONTRAINTES ET SOUTIEN

Dans cette partie, nous allons aborder la question de votre entourage proche sous l'angle des contraintes et du soutien qu'il peut apporter à la réalisation du projet. On explorera tout d'abord les besoins financiers de la famille et les objectifs en termes de revenu. Il est important de noter que ces objectifs sont fortement liés aux objectifs en termes de qualité de vie, qui devront servir d'argumentaire, ou d'explication de cette partie. Après avoir évalué les besoins en revenu, nous aborderons la question de l'isolement géographique et du soutien amical et familial.

Evaluation des besoins : avant l'installation

3.1 Etat des finances et ressenti de la famille

Les 4 premières questions de cette partie sont consacrées au revenus actuels et prévisionnels de la famille en comparaison avec les besoins exprimés.

A partir de votre situation actuelle, nous cherchons ici à identifier plus précisément les besoins familiaux, de manière quantitative avec le solde en banque en fin de mois, et de manière qualitative en interrogeant le porteur de projet et éventuellement d'autres membres de sa famille sur leur ressenti quant à la suffisance ou non des revenus actuels.

Le solde de fin de mois peut être calculé à partir de relevés bancaires, et, de même que pour le calcul du revenu, il est conseillé d'effectuer une moyenne sur plusieurs mois afin d'avoir une vision équilibrée de celui-ci.

Solde en banque en fin de mois :	Plutôt positif	<input type="checkbox"/>
	Plutôt nul	<input type="checkbox"/>
	Plutôt négatif	<input type="checkbox"/>
Appréciation de la famille sur ses ressources :		
	Largement suffisant	<input type="checkbox"/>
	Adéquation avec les besoins	<input type="checkbox"/>
	Vivable mais pas durable	<input type="checkbox"/>
	Largement insuffisant	<input type="checkbox"/>

Evaluation des besoins : après l'installation

3.2 Revenu précédents

Pour pouvoir estimer l'adéquation du revenu prévisionnel dégagé par l'activité mise en place avec les besoins de la famille évalués précédemment, il faut évaluer également la perte éventuelle de revenu suite à la mise en place de l'activité qui peut être due à l'arrêt d'une autre activité professionnelle, ou à la perte d'allocations comme le RMI (Revenu Minimum d'Insertion). C'est ce que nous proposons d'évaluer ici, cependant, cette perte de revenu peut être différée, c'est pourquoi nous demandons d'évaluer cette perte à l'installation, et 2 ans après. On ne tient pas compte ici des revenus de l'activité.

Revenus précédents perdus :
A l'installation
Après 2 ans

3.3 Evolution des besoins

La situation familiale peut changer pendant la mise en place du projet, et on demande ici d'évaluer qualitativement l'évolution des besoins familiaux jusqu'à cinq ans après l'installation. Le principal facteur d'évolution des besoins et l'âge des enfants : un enfant qui entre à l'école et ne va plus chez la nourrice, un enfant qui va faire des études supérieures, un enfant qui naît...

On cherche aussi à avoir une estimation de la stabilité du revenu du/de la conjoint(e), pour pouvoir établir une appréciation plus précise sur le revenu prévisionnel.

Evolution des besoins sur les cinq premières années :	Evolution du revenu du/de la conjoint(e) :
<input type="checkbox"/> Diminution	<input type="checkbox"/> Diminution
<input type="checkbox"/> Stabilité	<input type="checkbox"/> Stabilité
<input type="checkbox"/> Augmentation	<input type="checkbox"/> Augmentation
	<input type="checkbox"/> Incertain
	<input type="checkbox"/> Associé(e) au projet

3.4 Objectifs de revenu dégagé par l'activité

Pour terminer sur l'évaluation des besoins de la famille et du revenu, on demande ici d'indiquer le revenu prévisionnel. Il est conseillé d'indiquer une fourchette de revenu, indiquant le meilleur et le pire des cas.

Le revenu dégagé est calculé à partir du résultat de l'exercice : $\text{Revenu dégagé} = (\text{résultat de l'exercice}) + (\text{autoconsommation, troc}) - (\text{annuités d'emprunt})$

L'autoconsommation et le troc seront estimés en prenant en compte la valeur d'achat des produits consommés (légumes produits, viande produite, œufs, bois de chauffe ...)

Revenu prévisionnel	Hypothèse haute	Hypothèse basse	Moyenne
La première année			
Après 5 ans			

3.5 Vivabilité et isolement

On aborde ici la question des distances. Tout d'abord, la distance entre le lieu d'activité et le lieu d'habitation pour l'organisation et la qualité de vie, la distance au bourg et au voisinage ensuite, pour des questions d'isolement et des raisons pratiques. Le bourg, ou centre ville est ici entendu comme lieu d'activités économiques et sociales (magasins, école, ...)

Distance du lieu d'habitation au siège de l'activité (préciser si commune différente) :
Distance du bourg : Habitation Siège de l'activité
Distance des voisins : Habitation Siège de l'activité

3.6 Soutien familial et amical

On cherche ici à identifier les personnes solidaires et réfractaires à la réalisation de votre projet dans votre entourage proche (famille, amis).

On portera une attention particulière à la disponibilité et au soutien du/de la conjoint(e).

Le soutien apporté peut être considéré sous deux formes : un soutien actif qui se traduit par des avancées concrètes dans le projet, et un soutien moral qui permet de faire face plus facilement aux difficultés. On prendra également en compte le soutien qui sera apporté ensuite dans les divers travaux de l'activité.

Personnes solidaires pour la réalisation du projet (préciser le lien avec cette personne, et le soutien apporté)	Personnes réfractaires à la réalisation du projet (préciser le lien, et les causes du conflit)

3.7 Changements dans la vie familiale

– Avez vous identifié les changements majeurs de vie familiale et personnelle que va impliquer la réalisation du projet? Quels sont ils?

– Ces changements ont-ils été abordés avec le/la conjoint(e)?

3.8 Lien avec les associés

Pour quelles raisons avez vous décidé de vous installer en association?

Comment avez vous choisi vos associés? Avez vous déjà travaillé ensemble?

Comment envisagez vous le travail en association?

Avez vous discuté des questions de rythme de travail? Avez vous prévu une répartition des tâches et du temps? Quelle est elle?

Prévoyez vous des temps de concertation entre associés pour la gestion du système?

Commentaires complémentaires sur l'entourage du projet :

4. FORMATION ET EXPERIENCE

Dans cette partie, on cherche à établir les compétences acquises par le porteur de projet tout au long de son parcours et la manière dont elles l'ont été. L'objectif visé est d'aboutir à la comparaison des compétences acquises avec une liste de compétences nécessaires à la réalisation du projet, et de voir comment les compétences manquantes seront trouvées.

On utilisera le CV pour remplir le tableau.

4.1 Préinstallation

Avez-vous déjà débuté une activité productive ou de service (déclarée ou non) sur le lieu où l'activité s'implante? Donnez alors un aperçu de l'état de l'activité avant l'installation et les modifications envisagées (cheptel, surface, capacité, statut, chiffre d'affaires...)

OUI NON

Etat actuel et modifications envisagées :

4.2 Formation et diplômes

On cherche ici à identifier d'abord les compétences acquises de manière académique. Cela comprend d'une part les diplômes obtenus (pas obligatoirement dans le domaine de l'agriculture), et d'autre part les formations et stages suivis dans le cadre d'une activité professionnelle précédente, ou de la construction du projet d'installation.

Par compétence on entend tout savoir, savoir-faire ou savoir-être nécessaire à la réalisation de l'activité de production, de service, ou de gestion globale du système (ces trois aspects seront détaillés plus tard).

Lorsque les formations ont été suivies pour la construction du projet, cocher la dernière case.

Formation suivie / diplôme reçu (date)	Structure	Compétences acquises	Formation suivie pour le projet

4.3 Expériences, parcours de vie : apprentissages divers

On aborde ici des questions souvent délicates et compliqués à aborder : la décomposition du parcours de vie en compétences accumulées. Le tableau peut également être rempli par des qualités auxquelles ne sont pas forcément associées d'expériences précises mais qui sont connues de la personne ou remarquées par l'observateur.

Expériences professionnelles	Lieu, durée	Compétences développées

4.4 Bilan de compétences

On essaie ici de faire le bilan des compétences acquises dans le passé pour les comparer aux compétences nécessaires au bon déroulement du projet. Précisions sur le tableau : dans la liste de compétences, on demande de les classer comme étant nécessaire ou secondaire dans la réalisation du projet, considérant qu'aucune compétence n'est inutile (vous pouvez donc ajouter tout ce que bon vous semble). Pour ce qui est des compétences administrative, cela prend en compte la connaissance de la réglementation. Enfin, dans la dernière colonne, indiquez pour les compétences acquises d'où elles proviennent (expérience, formation, associés) ; pour les compétences à compléter ou acquérir, indiquez comment vous comptez acquérir ces compétences (échanges/réunions ; sur le tas ; journées techniques ; stage ; visites/voyage d'études ; conseil ; entraide).

Domaine	Compétences			Etat des compétences			Compétences acquises : où, comment ces compétences ont été acquises. Compétences à compléter/acquérir : Comment acquérir les compétences
		Nécessaire	Secondaire	Plutôt bonnes	A compléter	A acquérir	
Savoir-faire techniques	Production/activité :						
	1						
	2						
	3						
	4						
	5						
	6						
	Gestion administrative						
	Gestion financière						
	Mécanique						
	Bricolage						
	Autres :						

Domaine	Compétences			Etat des compétences			Compétences acquises : où, comment ces compétences ont été acquises? Compétences à compléter/acquérir : Comment acquérir les compétences?
		Nécessaire	Secondaire	Plutôt bonnes	A compléter	A acquérir	
Savoir-faire	Techniques commerciales						
	Organisation						
	Régularité						
	Adaptation						
	Autres						
Savoir-être	Disponibilité						
	Ouverture d'esprit						
	Ecoute						
	Prise d'initiative						
	Autres						

5. Insertion territoriale et sociale

L'objectif général de cette partie est d'observer ce que peut vous apporter le territoire, et ce que vous pouvez apporter au territoire d'installation, ainsi que votre insertion sociale et professionnelle et le soutien que vous pourrez trouver dans le territoire.

5.1 Relations projet/territoire

Cette partie permet d'évaluer votre connaissance du territoire d'installation. On demande ici de décrire brièvement la zone où l'installation est prévue en identifiant les avantages et inconvénients que présente le territoire pour la mise en place du projet, et les avantages que le projet pourra apporter au territoire.

Avantages du territoire pour le projet	Inconvénients du territoire pour le projet	Apports du projet au territoire

5.2 Prise de contact avec les institutions et les acteurs du territoire

L'objectif ici est de voir les démarches réalisées pour se présenter, et rechercher d'éventuels soutiens ou connaissances au niveau des acteurs du territoire (mairie, pays touristique, collectivités associations, ...)

On demande de décrire les contacts qui ont été pris avec les différents acteurs et institutions (formelles ou informelles) rencontré. N'hésitez pas à ajouter des commentaires pour préciser la qualité du contact que vous avez eu.

Acteurs rencontrés	Contact établi			Contact envisagé
	Contact favorable	Indifférent	Contact défavorable	

5.3 Participation à la vie locale

Indiquez ici si vous et les membres de votre famille (conjoint(e), enfants) êtes engagés dans des structures associatives, ou institutionnelles ; ou si vous souhaitez le faire, lorsque le projet sera lancé.

Précisez, dans le cas de l'engagement associatif, les activités de l'association (culture, social, ...) et la hauteur de votre engagement (adhérent, bénévole, administrateur).

La participation à des collectifs professionnels fait l'objet de la question suivante.

Qui?	Quelle structure? (nom)	Quelles activités?	Quel engagement?

5.4 Participation/adhésion à des collectifs professionnels

De même que pour l'engagement dans la vie associative ou institutionnelle, l'engagement dans des collectifs professionnels permet une bonne insertion au niveau professionnel, et donne également l'occasion d'échanger avec d'autres personnes sur vos activités. Cet engagement peut aussi être utile pour l'organisation du travail, et participe également à la création de liens personnels.

Indiquez vos engagements ou les projets que vous avez, pour l'engagement dans des collectifs professionnels (CUMA, service de remplacement, associations)

Dans la colonne [Rôle], indiquez les objectifs de votre engagement dans ces collectifs, par rapport aux rôles qu'ils se donnent.

Structure	Rôle de la structure	Niveau d'engagement

5.5 Liens avec d'autre paysans

Indiquez ici les contacts avec les porteurs de projet ou les paysans déjà installé que vous avez, et le type de système ou de projet sur lesquels ils sont.

	Nombre approximatif	Zone géographique
Sur un système similaire		
Sur d'autres systèmes		

5.6 Liens au niveau local

Comment votre projet est-il accueilli sur la commune par les habitants?

Avez vous déjà des connaissances dans la zone d'installation?

Y a-t-il d'autres paysans sur la commune? Comment voient-ils votre installation?

Commentaires complémentaires sur l'insertion territoriale :

6. VALIDATION DU PREVISIONNEL

Dans cette partie, nous allons chercher à détailler certains éléments de la construction du prévisionnel comptable. Les objectifs sont de voir comment a été effectuée la prospection commerciale, notamment dans le cas d'activités de vente directe et d'accueil et d'identifier les sources utilisées pour les références technico-économiques afin de déterminer leur adaptabilité au projet.

On propose d'étudier d'abord les références utilisées, puis nous aborderons la prospection commerciale (anticipation de tous les rapports commerciaux, en entrée et en sortie).

Si une étude de marché a été réalisée et rédigée et est remise avec le présent document rempli, il n'est pas nécessaire de remplir les questions 6.2 et 6.3 (les questions 6.1 et 6.4 restent à remplir)

6.1 Fiabilité des références utilisées

Quelles références ont été utilisées pour la construction du prévisionnel ? (Centre de Gestion, visite de systèmes similaire : préciser le nombre, la taille et « l'âge » des systèmes visités...)

En quoi les références utilisées sont-elles transférables sur ce projet ? (dans le cas d'absence de références, indiquez pour les producteurs rencontrés par exemple les caractéristiques identiques ou non du système : qualité des terres, mode de commercialisation, localisation ...)

Activité/production	Caractéristiques des références utilisées (provenance, à partir de quoi elles sont établies, ...)	Adaptabilité au projet

6.2 Modes de commercialisation

On demande ici d'exposer et de justifier les choix réalisés pour la commercialisation selon les produits vendus. Ceci permet d'avoir une vision de la façon dont la prospection commerciale a été abordée.

Pour les activités de service, se reporter à la question 6.3, page 25.

Cette question est divisée en 5 parties :

- Point de vente fixe (p25) : cette partie concerne la vente à la ferme, les magasins de producteurs auxquels vous participez, et les marchés à la ferme.
- Marché (p26) : cette partie concerne la vente sur les marchés et sur les foires et salons.
- Panier/Groupement de consommateur (p26) : cette partie concerne la vente par panier ou à des groupements de consommateurs effectuant des commandes à l'avance.
- Autres vente directe (p27) : cette partie concerne la vente à domicile, par correspondance, ou en tournée.
- Vente indirecte (p27) : cette partie concerne les modes de commercialisation en vente indirecte (centrales d'achat, coopératives, restauration, ...)

- Point de vente fixe, à la ferme et/ou avec d'autres producteurs.

[Caractéristiques] : *nom, lieu, nombre de producteurs, fréquence d'ouverture et/ou fréquence d'approvisionnement (livraison), produits fournis, communication envisagée, fréquentation.*

[Concurrence] : *liste de points de vente vendant les mêmes produits que vous aux alentours. Pour chacun, donner la distance à votre point de vente le plus proche, la diversité de produits proposés (plus importante, égale, plus faible) et la fréquentation.*

[Conclusion] : *Pourquoi avez vous choisi ce mode de commercialisation? Quels avantages avez vous par rapport à la concurrence? Quelles complémentarités pouvez vous trouver?*

- Marché

[Caractéristiques] : *lieu ; distance ; fréquence ; horaires ; fréquentation ; produits vendus.*

[Concurrence] : *nombre de stands proposant les mêmes produits ; parmi eux, combien proposent plus de produits?*

[Conclusion] : *Pourquoi avez vous choisi ce mode de commercialisation? Quels avantages avez vous par rapport à la concurrence? Quelles complémentarités pouvez vous trouver?*

- Panier/Groupement de consommateurs

[Fonctionnement] : *engagement des consommateurs, fréquence d'approvisionnement, la structure existe-t-elle déjà ou le groupe est il en train de se créer.*

[Contacts établis] : *Avez vous rencontré les consommateurs? Ont ils donné des engagements (écrits ou oraux), lesquels?*

- Autres vente directe : vente à domicile, par correspondance, en tournée.
[Caractéristiques] : *décrivez le système de vente.*

[Potentiel] : *Quelle est la clientèle visée? Avez vous fait des tests? Quels sont les résultats?*

[Conclusion] : *pourquoi avez vous choisi ce mode de commercialisation?*

- Vente indirecte : centrales, coopératives, boutiques, grandes surfaces, restauration, ...
Préciser les éventuels accords trouvés.

Client	Contact établi			Aucun contact
	Contrat écrit	Contrat oral	En discussion	

6.3 Activités de service

On cherche ici à avoir un rapide aperçu de la prospection commerciale effectuée pour les activités d'accueil et les différents services proposés.

Cette question est divisée en 5 parties :

- Accueil touristique/Loisirs (p28) : cette partie concerne l'accueil de touristes à la ferme, et les activités de loisir.
- Accueil pédagogique (p29) : cette partie concerne l'accueil à vocation pédagogique de scolaires, ou d'autres publics.
- Restauration (p29) : cette partie concerne les activités de restauration, combinée ou non à d'autres activités d'accueil.
- Autres (p30) : cette partie concerne les autres prestations proposées, éventuellement en complément des autres activités d'accueil (épicerie, location de vélos, ...)

- Accueil touristique/ Loisirs

[Prestations proposées] : *indiquez l'offre que vous proposez pour l'accueil de touristes, et la capacité d'accueil. Précisez éventuellement les labels (gîte de france, accueil paysan, ...).*

[Clientèle] : *précisez la clientèle visée, sa provenance, et le potentiel touristique de la zone.*

[Concurrence] : *quel est l'état de l'offre aux alentours (d'une manière générale, exemple : 65 gîtes dans un rayon de 30 km)*

[Conclusion] : *Pourquoi avez vous choisi ces prestations? Quels avantages avez vous par rapport à la concurrence? Quelles complémentarités pouvez vous trouver?*

- Accueil pédagogique

[Prestations proposées] : *indiquez rapidement les prestations proposées et le public visé*

[Contacts établis] : *indiquez les contacts que vous avez pris (écoles, centres, ...), et la qualité de ces contacts (engagements, partenariats, ...)*

- Restauration

[Caractéristiques] : *repas proposés (carte, menu, plat du jour, repas bio, produits de la ferme, ...), fréquence d'ouverture, clientèle visée (touristes, autochtones, ...)*

[Concurrence] : *activités de restauration dans les alentours, caractéristiques.*

[Conclusions] : *Pourquoi avez vous choisi cette activité? Quels avantages avez vous par rapport à la concurrence? Quelles complémentarités pouvez vous trouver?*

- Autres

[Caractéristiques] : *décrivez l'offre proposée.*

[Concurrence] : *activités similaires dans les alentours, caractéristiques.*

[Conclusions] : *Pourquoi avez vous choisi cette activité? Quels avantages avez vous par rapport à la concurrence? Quelles complémentarités pouvez vous trouver?*

6.4 Contact avec les fournisseur et prestataires de services

On essaye ici d'avoir une vision globale de l'estimation des charges.

Pour chaque fournisseur contacté ou envisagé (magasin ou occasion), indiquez les matériels et fournitures acquis ou souhaités.

Pour les prestataires de services (Entreprise de Travaux Agricoles, ...) indiquez les services souhaités, et les contacts établis.

Fournisseur, prestataires de services	Matériel/fournitures Service	Contact			
		Contrat	Devis	Contact	Rien

Commentaires complémentaires sur la validation du prévisionnel :

7. Résilience économique et reproductibilité

La résilience est l'aptitude à s'adapter, à réussir à vivre et à se développer positivement en dépit de circonstances défavorables et de stress. On s'intéresse ici à cette propriété, rattachée à la reproductibilité du projet dans sa composante économique en étudiant l'autonomie et le risque économiques du système d'activité. On aborde dans cette partie la dépendance à des clients, à une production, à des créanciers ou à des aides, la répartition des charges et la répartition de l'investissement.

7.1 Spécialisation économique

On observe ici la répartition du chiffre d'affaires entre les différents clients et les différents produits qui peut donner des renseignements multiples. Tout d'abord, cela peut faire ressortir une certaine dépendance du système vis à vis d'un produit phare, ou d'un client (ou mode de commercialisation). On pourra donc voir ici les points clés du système que l'on pourra par exemple comparer aux compétences à mettre en oeuvre dans le projet afin de pondérer leur acquisition ou non par le porteur de projet par leur importance dans le projet.

Ces éléments peuvent aussi nous renseigner sur la dispersion des activités, qui peut avoir un effet bénéfique car le système ne dépend pas de l'une ou l'autre des activités spécifiquement (une mauvaise saison pour une activité ne met pas en difficulté le système), mais peut également être difficile à gérer au niveau de l'organisation.

Remplissage : Dans la colonne produit/service, pour les activités de service, indiquez le type d'activité (accueil à la journée, hébergement, restauration...) ; pour les produits, indiquez éventuellement les types de produits (légumes d'hiver, produits laitiers transformés, ...). Dans la colonne client/mode de commercialisation/service, donner le nom du client s'il achète en quantité importantes (gros). Dans le cas de la vente directe, indiquez le type vente.

Produit/service	Part du chiffre d'affaires par produit/service (%)		Client / Mode de commercialisation	Part du chiffre d'affaires par client/mode de commercialisation (%)	
	1ère année	Croisière		1ère année	Croisière

7.2 Décomposition du chiffre d'affaires

La décomposition du chiffre d'affaire est un élément important. Cela permet d'analyser la manière dont celui-ci est réalisé, l'efficacité du processus productif et le risque lié à sa réalisation.

Cette décomposition peut être approfondie en recherchant les postes comptables les plus importants. Cela permettra de voir où se situent les plus grosses dépenses pour le fonctionnement des systèmes, et comment celles-ci sont utilisées.

Chiffre d'Affaires (CA)		Charges Fixes (CF)		Charges Opérationnelles (CO)	
1ère année	Croisière	1ère année	Croisière	1ère année	Croisière
€	€	€	€	€	€
(1) %	(2) %	%	%	(3) %	(4) %

Charges fixes : ensemble des dépenses que l'on doit obligatoirement assumer (loyer, assurance, charges sociales, remboursement du capital, ...)

Charges opérationnelles : charges liées au niveau de production (approvisionnement en matières premières, transports, fournitures, main d'œuvre...)

Cette décomposition peut être analysée et interprétée de plusieurs manières différentes. On se propose ici d'analyser la répartition des charges aux travers de quelques indicateurs dont la signification est expliquée sommairement ici, et de manière plus approfondie dans la partie consacrée à l'analyse du questionnaire.

- **L'efficacité** (également appelée marge sur coûts variables) mesure l'efficacité du système de production dans l'utilisation des intrants

- **Seuil de rentabilité (SR)** : Le seuil de rentabilité est le niveau d'activité (chiffre d'affaires) minimum à partir duquel l'activité devient rentable (les charges sont couvertes)

$\underline{SR = CF/Eff}$
1ère année : SR =
Croisière : SR =

- **Marge de Sécurité (MS)** : Le calcul de la marge de sécurité donne une appréciation de la prise en compte du risque lié à l'estimation du chiffre d'affaires. Cela mesure la capacité du système à réaliser un chiffre d'affaires plus faible que le prévisionnel sans se retrouver en perte.

NB : prélèvements = revenu + autoinvestissement

$\underline{MS (\%) = (EBE - \text{prélèvements} - \text{annuités})/EBE}$
1ère année : MS =
Croisière : MS =

7.3 Sensibilité aux aides

On étudie ici le poids des aides dans la constitution de l'EBE, cela traduit l'autonomie dont fait preuve le système dans la constitution du résultat.

7.4 Poids de l'endettement

On peut avoir ici une vision de la marge de manœuvre du système d'activités face à d'éventuelles aléas économiques.

$\text{PE (\%)} = \frac{\text{Annuités}}{\text{EBE}}$
1ère année : PE =
Croisière : PE =

7.5 Coût de la création d'emploi

On mesure le coût d'installation par emploi créé, pour avoir une idée de l'investissement correspondant à la création d'un emploi.

Coût d'installation = coût de la reprise + investissements des 3 premières années
Coût d'installation / nombre d'emplois créés =

Exemple : un temps plein toute l'année + un emploi saisonnier de 5 mois = $1 + 5/12 = 1,4$ emplois

7.6 Répartition du risque entre les investisseurs

Un des critères de choix des financeurs est la prise de risque qu'il prennent dans le projet, en fonction de la confiance qu'ils ont dans le porteur de projet, et pour certains, un minimum d'apports personnels de la part du porteur de projet est souhaitable. La répartition des risques peut-être un facteur de décision important, et d'une manière générale, il est souvent prudent de diviser la prise de risque pour qu'elle soit minimale pour chacun. Le cas échéant, faites apparaître une ligne « aides publiques » où figureront les aides publiques (DJA, autres) que vous recevez, ou demandez au titre de votre installation. Dans le cas des prêts, indiquez les garanties engagées pour l'attribution du prêt (hypothèque, caution solidaire, ...).

Apports personnels et aides :

Qui? (vous, aides, prêt familial, ...)	Investissement (somme et %)

Investissement extérieurs :

Investisseurs (banque, finance solidaire, ...)	Investissement (somme et %)	Garanties offertes

8. ENVIRONNEMENT

Pour compléter ce questionnaire sur la pérennité économique de votre système d'activités agraires, voici quelques questions reflétant la qualité environnementale du système. En effet, il semble important de prendre en compte également une certaine responsabilité sociale vis à vis de l'environnement dans l'évaluation du système.

8.1 Production et économie d'énergie

L'énergie fait partie des enjeux environnementaux majeurs, notamment à cause du dégagement de gaz à effets de serre, et des systèmes alternatifs de production et d'économie d'énergie sont de plus en plus nombreux à voir le jour.

Indiquez ici si vous comptez utiliser des systèmes alternatifs de production et d'économie d'énergie (chauffe eau solaire, chaudière bois, biocarburants....)

8.2 Adhésion à un cahier des charges

L'adhésion à un cahier des charges ou la labellisation pour le respect de certaines pratiques environnementales permet de donner un point de repère sur les démarches engagées dans le sens de la protection de l'environnement dans la réalisation de l'activité économique. Pour avoir une vision de votre volonté de suivre ces démarches, nous demandons ici de signaler l'adhésion à un cahier des charges ou la labellisation de votre activité sur des démarches environnementales (exemple : agriculture biologique, bâtiments Haute Qualité Environnementale...). Pour avoir une vision plus juste des démarches engagées, nous demandons également de signaler si vous respectez les normes liées à un cahier des charges ou un label, sans pour autant y adhérer, en complétant ce point par l'explication de votre non adhésion au cahier des charge ou au label en question.

Cahier des charges, label				
Conditions principales à respecter				

8.3 Activités de valorisation ou de protection de l'environnement

La question de l'environnement peut être abordée, comme précédemment, sous l'angle de pratiques répertoriées selon des cahiers des charges, mais le souci environnemental est également une question de point de vue. Dans cette question, il est demandé de répertorier les activités effectuées dans le cadre de votre activité par souci de protection ou de sensibilisation à l'environnement. (exemple : entretien des haies, éducation à l'environnement, récupération d'eau, " point info ", pratiques agricoles, approvisionnement de la restauration ...)

ANALYSE

1. Le porteur de projet et sa famille

Motivation et réalisme du porteur de projet

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Capacité à faire face aux difficultés [1.2] [1.3]	Evolution du projet selon les difficultés, et recherche des informations nécessaires à la construction du projet. Adaptation de l'idée à la réalité.		
Réalisme des prévisions de temps de travail et temps de vie [2]			
Adéquation entre les objectifs du porteur de projet et les conditions de réalisation du projet	D'une manière générale, correspondance entre le projet et les objectifs du porteur de projet.		

Les projets de création d'activités agraires correspondent souvent à des projets de vie personnels et à des objectifs professionnels. On rencontre donc souvent des projets qui sont souvent idéalistes au départ, et dont la concrétisation peut donner lieu à des déceptions. Cependant, l'idéalisme ne doit pas être considéré comme un point faible car il peut être une source importante de motivation.

On cherche ici à évaluer la motivation du porteur de projet en analysant la concrétisation du projet. On regarde en premier lieu l'évolution du projet qui nous informe d'une part sur la **capacité du porteur de projet à faire face aux difficultés**, mais aussi sur les démarches qu'il a réalisées pour recueillir les informations manquantes. La capacité à résoudre les problèmes est importante dans les activités agricoles et de service puisque les premières sont soumises aux aléas climatiques, et les secondes sont dépendantes en grande partie de la clientèle. Le cheminement suivi lors du cheminement de l'idée au projet (1.2) et l'accompagnement par des structures et/ou des personnes compétentes dans des domaines précis sont les critères sur lesquels on se basera pour évaluer cette question.

Ensuite, on essaiera d'évaluer le réalisme des prévisions effectuées en terme de **temps de travail et de temps de vie**. L'évaluation portera tout d'abord sur le réalisme des prévisions de temps de travail, en prenant garde à ce que des travaux à réaliser ne soient pas oubliés (travaux administratifs, ...). On comparera ensuite ces prévisions aux souhaits exprimés en terme de temps de vie, ainsi qu'aux objectifs cités à la question [1.1]. Ces données sont primordiales pour juger de la pérennité du projet, car le temps de travail est le premier facteur limitant de la réalisation d'une activité, et celui ci ne doit pas compromettre, à moyen terme, les souhaits de temps de vie exprimés par le porteur de projet.

Enfin, on essaiera de donner un point de vue global sur le réalisme du projet, et son **adéquation avec les objectifs du porteur de projet**. Cette appréciation ne pourra être donnée qu'en ayant un point de vue global sur le projet, à travers le questionnaire en entier et éventuellement d'autres informations.

Soutien et implication de l'entourage, évaluation du revenu prévisionnel

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Soutien de l'entourage [3.6] [3.7] [3.8]	Concertation et disponibilité du conjoint Image du projet auprès de l'entourage Lien avec les associés.		
Adéquation du revenu prévisionnel avec les besoins familiaux [3.1] [3.2] [3.3] [3.4]	Evolution des ressources avec le projet en comparaison avec l'évolution des besoins familiaux.		

Sous quelque forme que ce soit le soutien est souvent une garantie de la pérennité du projet : le fait qu'une personne soit soutenue peut l'aider à faire face aux éventuels coups durs, cela peut également constituer un réseau de personnes ressources pour certains aspects du projet et de sa réalisation. Pour l'estimation de cet indicateur, on s'intéresse d'abord à un facteur primordial qui est l'implication et la disponibilité du/de la conjoint(e) pour la construction du projet, car sa réalisation est souvent une source de changement profond dans la vie quotidienne. On accorde donc une attention particulière au positionnement du/de la conjoint(e) du point de vue du soutien apporté (moral, actif). On évaluera également, mais avec une moindre importance le soutien éventuel apporté par la famille et les amis.

L'attention est également portée sur le conjoint et la cellule familiale lors de l'évaluation du revenu prévisionnel. L'évaluation du revenu dégagé est l'un des points sur lesquels les avis des différents acteurs de l'installation diverge beaucoup. En effet, pour une partie d'entre eux, la limite inférieure de revenu dégagé lorsque le système atteint un certain équilibre est le SMIC, alors que pour d'autres, le revenu dégagé doit correspondre aux besoins exprimés par la famille. On essaie ici d'avoir une approche de l'adéquation du revenu prévisionnel avec les besoins en essayant de le comparer au revenu avant l'installation, en calculant simplement la différence entre les deux ([3.4] – [3.1]). Cela permet d'apprécier, en fonction du ressenti de la famille sur sa situation actuelle la suffisance de l'activité prévue.

Quelques références :

SMIC net annuel : environ 14000€/an

Seuil de pauvreté (INSEE, 50% du revenu médian) : environ 8000€/an

RMI maximal pour une personne seule sans enfant : 5280€/an

Compétences disponibles

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Compétences acquises [4], [7.1]	Compétences acquises et/ou expérience. Part des différentes activités dans le chiffre d'affaires.		
Capacité à aller chercher les compétences manquantes [4.2] [5.4]	Compétences disponibles pour la réalisation du projet et formations suivies.		

On cherche ici à évaluer les compétences disponibles pour la réalisation du projet. On dira qu'une compétence est disponible lorsqu'elle est acquise par le porteur de projet ou qu'il sait où et comment l'obtenir.

On évalue d'abord les compétences acquises. Les compétences sont évaluées à partir du parcours de formation et des diverses expériences qu'a pu avoir le porteur de projet. L'expérience est souvent considérée comme plus significative que la formation car les connaissances pratiques et les « petits trucs » du métiers ne s'acquièrent que sur le terrain. Cependant, les connaissances théoriques sont également très importantes, notamment pour la gestion du système. On évaluera les compétences acquises en fonction du chiffre d'affaires en donnant plus d'importance à des compétences acquises pour des activités dont dépend une grande partie du chiffre d'affaires (par exemple la vente directe).

Pour compléter cette analyse, on observe également comment le porteur de projet a prévu d'aller chercher les compétences qu'il n'a pas acquises, ainsi que le parcours de formation suivi spécifiquement pour la réalisation du projet. Ceci nous donne des indications sur la connaissance qu'il/elle a des formations accessibles, et de sa motivation pour acquérir ces compétences, et également sur la manière dont il/elle prend en compte ses faiblesses. Cet indicateur pourra être estimé selon la pertinence des choix envisagés pour l'acquisition de compétences complémentaires.

2. Insertion territoriale et sociale

Capacité à fédérer autour du projet

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Contacts établis avec les acteurs du territoire [5.1] [5.2]	Connaissance du territoire Soutien de la part d'institution, partenariats.		
Insertion dans des réseaux de professionnels [5.4]	Participation à des collectifs professionnels, partenariats.		

L'insertion dans des réseaux et le soutien de la part des acteurs locaux (mairies notamment) peuvent être des atouts non négligeables pour faciliter la réalisation d'un projet.

La connaissance du territoire et des différents acteurs du développement local est une étape importante pour identifier d'éventuels partenaires et points d'appui (mairie, école, pays touristique, ...) mais également d'opposition pour le projet. C'est également un préalable essentiel à la réalisation de la prospection commerciale qui sera abordée dans la partie suivante. La rencontre avec les différentes institutions, formelles ou informelles permet donc de savoir dans quel contexte l'installation s'effectue, mais aussi de créer des relais de communication. On analysera ce point là en prenant en compte la qualité de l'exploration effectuée (connaissance du territoire et rencontre des acteurs), et des points d'appuis identifiés.

L'insertion dans les réseaux professionnels joue un rôle non seulement pour l'insertion sociale et la reconnaissance professionnelle, mais peut s'avérer essentielle dans certains domaines d'activités pour se tenir au courant de l'évolution technique et réglementaire. On pourra analyser cet indicateur par rapport à la nécessité de formation et de conseil dans les activités envisagées et d'après le bilan de compétences.

Vivabilité

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Insertion sociale [5.3] [5.5] [5.6]	Participation à la vie locale, liens établis sur le territoire. Nature des activités : implication de la population locale.		
Isolement géographique [3.6]	La disposition géographique des lieux d'activité et d'habitation		

La vivabilité est ici évaluée par rapport à des questions sociales d'insertion dans le territoire d'installation, et des questions pratiques d'éloignement géographique.

Tout d'abord, l'insertion sociale est un facteur essentiel du bien être du porteur de projet, et donc du bon fonctionnement de son système. De plus, les activités agrirurales sont une composante importante du dynamisme économique des zones rurales mais une autre dimension du dynamisme local est la vie associative qui peut exister sur le territoire. Elle permet de renforcer la densité des relations humaines et la participation des porteurs de projet et de leur famille contribue à ce dynamisme. La participation à la vie locale peut être analysée également selon les activités envisagées, et le lien avec la population locale qu'elles sous entendent.

L'isolement géographique peut être une contrainte importante pour la réalisation d'un projet.

La distance entre le lieu d'activité et le lieu d'habitation doit être analysé selon les activités qui requièrent une présence fréquente voire permanente sur le lieu d'activités (animaux, serres, accueil, vente à la ferme, ...), et également par rapport à la famille (main d'œuvre familiale occasionnelle, et temps de vie familiale).

L'éloignement du bourg peut être évalué par rapport à des questions pratiques (trajets, école, services), et à la disponibilité de moyens de locomotion. L'appréciation de cet indicateur pourra se faire notamment en fonction du nombre approximatif de voyages quotidiens à effectuer (école, travail du/de la conjoint(e), ...)

Enfin, l'éloignement du voisinage et du bourg peut, à long terme avoir des conséquences sur le sentiment d'isolement qui peut être recherché ou pas.

Mise en valeur du territoire

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Valorisation de ressources locales [8.1] [8.3]	Mise en place de systèmes de production et économie d'énergie Culture/élevage de variétés/races anciennes		
Valorisation du patrimoine local	Pratiques de valorisation de l'environnement Valorisation de savoir-faire anciens Participation à l'économie locale		

La mise en valeur du territoire est un des rôles des activités agraires, et une nécessité pour la conservation du patrimoine et des ressources locales.

La valorisation de ressources locales, par l'utilisation de sources d'énergies disponibles sur place, ou la culture et/ou l'élevage de variétés et races anciennes permet non seulement de valoriser les ressources disponibles au niveau local, mais également de les conserver pour les transmettre aux générations futures. On essaiera d'apprécier l'attention portée à la préservation de ces ressources locales (source d'énergie, biodiversité) dans les pratiques choisies.

3. Analyse financière du projet

Fiabilité de la construction du prévisionnel

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Fiabilité des références utilisées [6.1]	Provenance, construction et crédibilité des références utilisées.		
Prospection commerciale [6.2] [6.3]	Connaissance des débouchés envisagés, identification de la clientèle. Observation de la concurrence		
Réalisme des prévisions de charges [6.1] [6.4], compte de résultat	Connaissance des fournisseurs Charges diverses		

On cherche ici à donner une appréciation sur la fiabilité des chiffres utilisés pour l'estimation des prix et quantités vendues, et des charges dans le prévisionnel.

Tout d'abord, en ce qui concerne les références utilisées, on note que pour des productions ou des activités dites « atypiques », il n'existe pas forcément de références statistique du type des références CER pour les exploitations laitières. Dans ce cas là, le porteur de projet doit souvent se débrouiller seul pour créer ces propres références. Elles sont donc souvent construites à partir de données recueillies sur d'autres systèmes mis en place depuis un certain temps. Le détail de la provenance des références utilisées permet d'avoir une idée sur leur adaptabilité au système envisagé. Cet indicateur doit traduire un regard critique sur les références utilisées (de la part d'un observateur extérieur ou du porteur de projet lui-même)

La prospection commerciale, ou étude de marché réalisée (observation de la clientèle, de la concurrence, et des complémentarités éventuelles avec d'autres activités) est une étape essentielle de la construction du prévisionnel. Elle permet de se faire un avis plus précis sur ce qui se fait et ce qui peut être fait. C'est un point auquel les financeurs attachent beaucoup d'importance pour vérifier la validité des chiffres proposés : la connaissance des attentes de la clientèle et des pratiques des éventuels concurrents est un argument essentiel pour définir les prix de vente choisis et les quantités vendues. Dans le cas d'activités de vente directe et de service, une autre composante importante est la personne et ses compétences : dans le cas de la vente directe par exemple, les qualités commerciales de la personne sont aussi importantes que les besoins de la clientèle. Ainsi on pourra consulter la partie concernant les compétences pour valider l'appréciation donnée à cet indicateur.

Un dernier point à aborder pour valider les prévisions sur le chiffre d'affaires concerne les contacts établis avec les fournisseurs de matériel et de fournitures. Cela permet d'estimer une bonne partie des charges qui seront affectées à la production, et donc à couvrir. Le reste des prévisions en ce qui concerne les charges peut être évalué à partir du prévisionnel. Cet indicateur donne également une vision de la motivation du porteur de projet, et de la bonne construction du projet en abordant la question du matériel nécessaire, et des lieux et prix d'approvisionnement pour les fournitures.

Risque financier pour la réalisation du prévisionnel

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Marge de sécurité [7.2]			
Répartition du risque entre les investisseurs [7.6]	Part de l'investissement total, et montant engagé par le principal investisseur.		

La décomposition du chiffre d'affaires dans ses grandes lignes est un point souvent abordé lors de l'évaluation de projet. L'analyse du poids des différentes charges dans le chiffre d'affaires renseigne d'une part sur le potentiel productif du système dans son ensemble, mais aussi sur le risque lié au coût de la production. Le calcul de la marge de sécurité notamment renseigne sur la pression qu'il existe sur la production. La marge de sécurité est la marge d'estimation qu'il existe sur le calcul du chiffre d'affaires. Elle est calculée par rapport au seuil de rentabilité, qui est le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir toutes les charges. Elle doit couvrir l'incertitude liée aux prévisions de prix et de quantités, mais aussi de charges. On peut l'analyser à partir de la décomposition du chiffre d'affaires : plus les charges fixes ont une part importante, plus le risque est grand : le résultat sera plus sensible à une variation du niveau d'activité, surtout sur des systèmes à forte valorisation où le poids des charges opérationnelles sera faible.

D'une manière générale, les financeurs demandent une marge de sécurité de l'ordre de 10%.

Plus l'investissement est important, plus il est difficile de trouver des financements, selon le risque lié à la fiabilité des prévisions (partie 6) et le risque financier analysé au long de cette partie. Cet indicateur permet de voir comment ce risque est réparti entre les investisseurs, et doit être apprécié selon la taille de l'investissement. Le détail du calcul de cet indicateur (répartition entre tous les investisseurs) donne également un regard sur l'importance des aides dans l'installation, qui pourra être utilisé pour observer les conditions d'installations d'un point de vue plus général.

Autonomie

Indicateurs	Paramètres à prendre en compte	Appréciation	Commentaires
Coût de la création d'emploi [7.5]			
Autonomie financière	Aides/EBE Annuités/résultat		

Dans un contexte économique où la création d'emploi est un enjeu majeur, le coût de la création d'emploi est un indicateur intéressant pour évaluer l'investissement réalisé pour la création d'un ou plusieurs emplois agricoles. De plus, il permet d'évaluer l'autonomie financière du porteur de projet en calculant combien coûte son propre emploi. Cela rentre dans le cadre de l'évaluation de la reproductibilité du système, et de la possibilité de créer d'autres emplois par la création de systèmes agricoles.

L'autonomie financière est abordée ici par rapport aux éventuelles aides reçues, et par rapport aux financeurs (endettement).

Face à l'incertitude des politiques agricoles futures, et dans le souci de garder une certaine autonomie dans la formation du résultat, une forte dépendance du revenu aux aides publiques peut être perçue comme un risque important pour le système d'activité.

Le poids de l'endettement est un élément important de la capacité à réagir. En effet, sa faiblesse permet une meilleure autonomie dans la prise de décision et laisse plus de liberté quant à la réalisation de modifications du système d'activités.

D'un point de vue global, la combinaison de ces deux indicateurs donne une idée de l'autonomie financière du système, et de sa capacité à faire face et à se retourner en cas d'accident.