



1

## Présentation de l'enquête

- Enquête en ligne en 2023, en collaboration avec les organisations agricoles
- Objectifs
  - Mettre en avant les attentes et difficultés des récents installés et des porteurs de projets d'installation
  - Définir les points à améliorer dans l'accompagnement
  - Mieux cerner l'importance et les spécificités des installations hors contexte familiale, à temps partiels et de personnes non issues du milieu agricole (NIMA).

 COLLÈGE des  
PRODUCTEURS

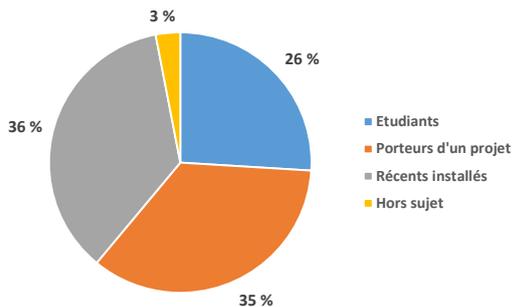
2

2

# Répondants

## 346 répondants

- Porteurs d'un projet d'installation (futurs agriculteurs / chefs d'exploitation)
- Agriculteurs/ chefs d'exploitation récemment installés
- Etudiants dans une orientation agricole / agronomique



79 % ≤ 40 ans

27 % sont des femmes

9 % sont des NIMA

3

# Difficultés rencontrées par les répondants

- Dans le cadre d'une **reprise familiale**, les difficultés rencontrées sont plutôt liées aux aspects financiers, au calcul de la rentabilité et à la complexité administrative.
- Les **autres repreneurs** sont d'abord confrontés à l'insuffisance de la diffusion des offres de ventes d'exploitations et de location de terres.
- **L'accès à la terre** reste très compliqué pour tous les repreneurs.



4

## Difficultés spécifiques aux NIMA

- Ces répondants soulignent la **méfiance** qu'ils rencontrent lors des contacts avec des cédants.
- Ils pensent que **leurs connaissances** tant techniques qu'administratives sont sûrement moindre qu'un enfant d'agriculteur mais ils sont très demandeurs de formations et de conseils.



## Difficultés spécifiques aux femmes

- Elles s'estiment désavantagées à cause **d'a priori négatifs** sur leurs compétences techniques et leur capacité (physique par exemple) à être cheffe d'exploitation.
- Les femmes NIMA sont doublement désavantagées



## Enseignements tirés de l'enquête

### *La visibilité des structures d'accompagnement spécialisées semble insuffisante*

- Près de 40 % des répondants ne connaissent pas les services
- La complexité d'une cession-reprise nécessite le recours à des organismes/personnes spécialisées comme le SPW ou les organisations agricoles sinon il y a un grand risque de diffuser des informations erronées.

## Enseignements tirés de l'enquête

### *Besoin d'une personne référente*



- Des conseils pour faire toutes les **démarches administratives** (SPW, AFSCA, PAC).
- Des conseils très **pointus au niveau financier** (accès aux crédits, aides) et calcul de rentabilité.
- Un accompagnement spécialisé pour les **spéculations moins courantes** et une ouverture aux **projets d'installation atypiques**

9 dimensions de l'installation → multiplication des initiatives de soutien à l'installation

<b>Accompagnement global</b>	<b>Emergence de projet</b>	
Projet de vie	Promotion métier	
Projet professionnel	Publication d'ouvrages et contenu	
Coaching et mentoring	Semaines découvertes	<b>Conseil spécialisé</b>
Parrainage et tutorat	Réunions collectives	Administratif et juridique
	Formation - Accompagnement	Stratégique et financier
		Technico-économique
<b>Expérience/Compétence</b>	<b>Insertion dans un réseau</b>	<b>Formation/Connaissance</b>
Bénévolat (wwoofing)	Parrainage et tutorat	Techniques de production
Stage - immersion	Organisation d'évènements	Gestion et comptabilité
Salariat	Mise en relation OPA/assos	Marketing et management
Test d'activité		Formation qualifiante (CPA)
<b>Accès au foncier</b>	<b>Financements</b>	<b>Débouchés commerciaux</b>
Repérage et mise en relation	Aides directes production	Augmentation des droits à produire
Portage de foncier	Aides à l'investissement	Mise en relation clientèle
Location	Aides à la trésorerie	AMAP - Magasin de producteur
Mise à disposition	Prêts ou contre-garanties	
	Dons avec contreparties	
	Réductions de cotisation	
	Prise en charge de frais divers	

Source : Cécile Gazo, postdoctorante en sociologie INP-ENSAT

9

## Enseignements tirés de l'enquête

### *Besoins en formations techniques, en gestion car métier complexe*

- Des formations existent mais ne semblent pas assez connues, particulièrement des NIMA,
- Sensibiliser les personnes qui veulent débiter un parcours de formation agricole postscolaire qu'ils doivent anticiper leur inscription.
- Importance de faire des stages, de se constituer un réseau d'agriculteurs avec lesquels échanger

10

## Enseignements tirés de l'enquête

*Faciliter les contacts entre  
cédant et repreneur potentiel*

- création d'un outil de centralisation des offres de vente d'exploitation.



## Enseignements tirés de l'enquête

*Accès au foncier*

- Une des principales préoccupations des répondants



## Enseignements tirés de l'enquête



### *Installation en association (exploitation avec plusieurs unités de travail)*

- 18 % des répondants sont en association
- 1/3 des répondants souhaitent travailler en association
- Mais principales difficultés :
  - la gestion des relations entre associés
  - les aspects juridiques des associations

## Conclusions

- L'accès au foncier est problématique
- Mise en contact avec des cédants, particulièrement difficile pour les NIMA, ainsi que la nécessité d'établir un lien de confiance
- Beaucoup d'outils d'accompagnement à l'installation existent mais ne semblent pas assez visibles / connus → besoin d'une personne référente