



S'INSTALLER EN AGRICULTURE, DE L'IDÉE AU PROJET



GUIDE PRATIQUE DU PORTEUR DE PROJET



 hautsdefrance-pait.fr

 [pait.hautsdefrance](https://www.facebook.com/pait.hautsdefrance)



**S'installer et transmettre
en agriculture**



INTRODUCTION

Structurez votre projet
et valorisez-le avec
le guide pratique
du porteur de projet !

Ce guide est un **outil pédagogique** conçu pour vous aider, étape par étape, dans la création ou la reprise d'une activité agricole. Vous y trouverez les clés pour construire votre projet ainsi que des conseils et un rappel des dispositifs d'accompagnement existants en Hauts-de-France. Il sera votre **pense-bête**, afin de n'oublier aucune étape et démarche indispensables à votre installation. Ce guide est à compléter tout au long de la réalisation de votre projet afin de le faire évoluer au fur et à mesure de l'avancée de vos démarches et réflexions.

Il sera également un **outil de référence** pour vous accompagner dans vos démarches futures, notamment pour l'obtention d'une aide financière : Aide Régionale Spécifique Installation (ARSI), Dotation Jeune Agriculteur (DJA) avec

création de valeur ajoutée ou encore prêt d'honneur. Après installation, ce guide sera également votre **outil de suivi**. Besoin d'un nouvel exemplaire ? De réimprimer certaines fiches ? Ce guide est téléchargeable sur le site internet du PAIT et peut être **compléter de façon numérique**.

Ce guide, tout comme le Point Accueil Installation Transmission, la participation à des formations, à des réunions d'informations ainsi que l'accompagnement par un conseiller projet seront les clés pour la réussite de votre installation !

L'installation et la transmission, en Hauts-de-France bénéficient d'un soutien financier de la Région et de la DRAAF.



Zoom sur... L'activité agricole est définie par la loi

Code rural et de la pêche maritime – article L311-1 :
« Sont réputées agricoles toutes activités correspondant à la maîtrise et à l'exploitation d'un cycle biologique de caractère végétal ou animal et constituant une ou plusieurs étapes nécessaires au déroulement de ce cycle ainsi que les activités exercées par un exploitant agricole qui sont dans le prolongement de l'acte de production ou qui ont pour support l'exploitation » : circuit court, transformation, hébergement, accueil pédagogique...
Les activités de cultures marines sont réputées

agricoles, nonobstant le statut social dont relèvent ceux qui les pratiquent. Il en est de même des activités de préparation et d'entraînement des équidés domestiques en vue de leur exploitation, à l'exclusion des activités de spectacle. Et également de la production et, le cas échéant, de la commercialisation, par un ou plusieurs exploitants agricoles, de biogaz, d'électricité et de chaleur par la méthanisation, lorsque cette production est issue pour au moins 50 % de matières provenant de ces exploitations. Les revenus tirés de la commercialisation sont considérés comme des revenus agricoles, au prorata de la participation de l'exploitant agricole dans la structure exploitant et commercialisant l'énergie produite.

Ayez le bon réflexe !

Si votre projet inclut une activité agricole, le **Point Accueil Installation Transmission** est votre premier interlocuteur. Le PAIT de chaque département est la porte d'entrée pour tous les porteurs de projet en agriculture, qu'ils soient demandeurs ou non des aides à l'installation. C'est un lieu ressource où les conseillers accueillent, informent et orientent les porteurs de projet vers les structures partenaires, en toute confidentialité.



LE DISPOSITIF À L'INSTALLATION POUR DEVENIR AGRICULTEUR

J'ai l'idée d'un projet de reprise ou de création

Contact Point Accueil Installation Transmission (PAIT)
Tél, mail ou rendez-vous

Mon projet émerge, il est en cours de réflexion

| | |
|--|--|
| Café de l'émergence Réalisation du dossier de projet | Accompagnement à l'émergence de projet Conseil individuel Formations collectives |
|--|--|

Mon projet se formalise



Suivi post installation



LE PORTEUR DE PROJET

NOM : _____

NOM DE NAISSANCE : _____

PRÉNOM : _____

DATE DE NAISSANCE : _____

LIEU DE NAISSANCE : _____

ADRESSE : _____

CODE POSTAL : _____

COMMUNE : _____

N° DE TÉLÉPHONE : _____

ÉMAIL : _____

SITUATION PROFESSIONNELLE ACTUELLE : _____

DIPLÔME AGRICOLE LE PLUS ÉLEVÉ : _____

PROCHE AGRICULTEUR : OUI NON QUI : _____

SITUATION FAMILIALE : _____

SITUATION PROFESSIONNELLE DU CONJOINT : _____



SOMMAIRE

Les grandes étapes
d'un projet bien préparé

1

J'AI UNE IDÉE,
UNE ENVIE



P. 06 L'ÉMERGENCE DU PROJET

Définir son idée

Vérifier son projet professionnel en cohérence
avec ses objectifs personnels

Choisir de concrétiser son projet ou se réorienter

2

J'AFFINE MON
PROJET

P. 14 LA FORMALISATION DU PROJET

Dimensionner l'outil de production
et de diversification

Trouver un lieu d'activité et développer son réseau

Poursuivre le dispositif à l'installation

Evaluer le volume de travail et s'organiser

S'assurer des débouchés et chiffrer son projet

Choisir ses statuts

La construction d'un projet ne sera pas à évolution constante. Vous serez peut-être amené à revenir à l'étape précédente pour modifier certains aspects, avant d'aller plus loin. Un point régulier avec vos conseillers vous permettra d'avancer dans ce sens.



La réussite d'un projet est en grande partie liée à sa préparation en amont de son lancement. On distingue 4 grandes phases dans la vie d'un projet, quel qu'il soit : l'émergence, la formalisation, le démarrage de l'activité, le suivi.

Conseil

La création ou la reprise d'une activité nécessite un temps de préparation à ne pas négliger. Anticipez et planifiez les différentes étapes, faites le point sur les démarches administratives obligatoires : **prévoyez votre calendrier d'installation ! (cf P.37)**



3

JE M'INSTALLE

P. 33 LE DÉMARRAGE DE L'ACTIVITÉ

Faire le point sur son projet

Déposer son dossier de demande d'aide à l'installation

Réaliser les demandes de financements et d'autorisation d'exploiter

Poursuivre les démarches d'autorisation et de contractualisation

4

JE FAIS LE POINT SUR MON ACTIVITÉ

P. 38 LE SUIVI ET L'EVOLUTION DE L'EXPLOITATION

Réaliser le suivi

Poursuivre sa formation professionnelle

Se tenir informé de l'actualité

Maintenir et développer son réseau professionnel

Comprendre ses résultats comptables et les améliorer



L'ÉMERGENCE DU PROJET

Conseil

Cette phase ne demandera pas le même investissement pour chacun d'entre vous en fonction de l'avancement de votre projet. Il est cependant nécessaire de vérifier l'adéquation entre celui-ci et vous-même afin de prendre la bonne décision : concrétiser son projet ou se réorienter.



1

Vous avez toujours voulu **devenir agriculteur** mais vous ne savez pas précisément sur quelle activité ? Vous n'avez pas fait d'études agricoles et ce métier vous attire ? Vous venez de participer au café de l'émergence ? Prenez le temps de **mûrir votre projet** avant de prendre la décision d'aller plus loin grâce aux thématiques présentées ci-dessous :



P. 07 à 08 DÉCOUVRIR LE MILIEU AGRICOLE ET LE MÉTIER

P. 09 à 11 MIEUX SE CONNAITRE

P. 12 à 13 DÉFINIR SON PROJET ET VÉRIFIER L'ADÉQUATION PERSONNE/PROJET

Vous
êtes
ici

Mon projet émerge, il est en cours de réflexion

Café de l'émergence

Réalisation du dossier
de projet

Accompagnement à l'émer-
gence de projet

Conseil
individuel

Formations
collectives



Revenir au **sommaire**

La découverte du milieu agricole et du métier est une étape importante à ne pas négliger, à la fois pour conforter votre idée et pour clarifier vos envies. Pour cela, n'hésitez pas notamment à participer aux « Journées des partenaires du PAIT », événements grand public sur l'installation-transmission organisées par plusieurs structures.



Être agriculteur, les différentes facettes du métier

Vos compétences devront être variées : produire, transformer, vendre, organiser, décider, accueillir, échanger, communiquer...

Le métier d'agriculteur nécessite d'être capable de :

- élever des animaux et/ou produire des végétaux et ou conduire un atelier de transformation et/ou gérer une activité de service
- assurer la gestion économique et le pilotage de son système d'exploitation
- organiser le travail et gérer les relations humaines
- négocier l'achat et la vente de ses produits auprès de coopératives, négoce, intermédiaires, particuliers
- raisonner les investissements
- assurer la gestion administrative et réglementaire de son exploitation
- réaliser des choix juridiques et fiscaux pour son entreprise
- fixer ses prix et fidéliser sa clientèle
- connaître son territoire et son environnement économique
- utiliser et entretenir du matériel et des bâtiments

Être agriculteur c'est également être entrepreneur :

- avoir de solides motivations personnelles
- avoir les compétences nécessaires à son activité
- savoir gérer son temps et prendre des décisions
- avoir une vision de son entreprise à court, moyen, long terme
- savoir identifier ses atouts et ses faiblesses
- chiffrer et analyser des projets pour son entreprise
- faire preuve d'une bonne capacité d'analyse, d'ouverture et d'adaptation
- s'entourer et créer son réseau

Acquérir et/ou renforcer son expérience

Plusieurs solutions existent pour comprendre et appréhender les réalités de votre futur métier. L'idéal est d'avoir une expérience sur le terrain, au contact d'agriculteurs déjà installés, et dans la mesure du possible, sur plusieurs exploitations. Si vous n'avez aucune compétence dans le domaine, cette première expérience est nécessaire pour s'assurer que ce métier vous correspond.

Au-delà des formations initiales et continues, il existe des dispositifs vous permettant de découvrir le métier d'agriculteur.

Ayez le bon réflexe !

- Consulter le guide « Les dispositifs pour tester son projet d'installation agricole » sur le site Internet du PAIT.
- Se rapprocher de son conseiller PAIT ou de son conseiller référent.



Zoom sur...

Participer au Café de l'émergence

Co animés par les chambres d'agriculture et Initiatives Paysannes, les cafés de l'émergence sont des demi-journées d'information qui permettent aux porteurs de projet de prendre en compte toutes les dimensions de leur idée pour la traduire en projet grâce à des outils adaptés. La rencontre avec d'autres porteurs de projet en émergence ainsi qu'avec un(e) agriculteur/agricultrice, permet d'enrichir le projet et les échanges.

Au programme

- Tour de table de présentation de vos projets
- Le contexte agricole régional
- Un projet, c'est quoi ?
- Les différentes formations et acquisition d'expérience
- Les étapes du projet
- L'accompagnement régional ACTIV' ton installation
- L'accompagnement projet : quelles structures peut m'accompagner et comment ?
- Choix du conseiller référent / temps d'échanges
- Témoignage d'agriculteur/agricultrice et visite d'exploitation



Zoom sur...

Qu'est-ce que la Capacité Professionnelle Agricole ?

Pour bénéficier des aides nationales à l'installation en agriculture, le candidat à l'installation doit justifier de la Capacité Professionnelle Agricole (CPA). Celle-ci est acquise lorsque le candidat à l'installation remplit les conditions de diplôme et la validation de son Plan de Professionnalisation Personnalisé. La liste des diplômes et titres qui autorisent la délivrance de la CPA est fixée par arrêté ministériel. Le titre ou diplôme obtenu doit être au minimum de niveau IV (niveau Bac) et délivré par le Ministère de l'Agriculture. Pour un candidat à l'installation justifiant d'être dans l'obligation de s'installer sans pouvoir satisfaire à la condition de la CPA, celle-ci pourra être acquise progressivement après l'installation (toutes les informations sur l'installation progressive en page 32). Pour l'obtention d'un diplôme agricole à l'étranger, le Ministère de l'Agriculture peut délivrer un certificat d'équivalence.

Se former aux différentes facettes du métier.

Pour devenir agriculteur, il n'est pas obligatoire d'avoir un diplôme agricole. Cependant, il pourra faire partie des critères d'accès aux aides financières à l'installation ainsi qu'à l'autorisation d'exploiter. Une formation agricole et de l'expérience sont aussi une garantie importante de réussite. Plusieurs types de formations existent pour préparer son projet d'installation :

- **Formations initiales** : De la 4^{ème} au diplôme d'ingénieur, les centres de formation publics ou privés offrent un large panel de formations par voie classique scolaire ou en alternance.

- **Formations continues pour adulte** :

Les formations diplômantes :

- Le Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole (BPREA) et le diplôme de Technicien Agricole (TA) peuvent être obtenus dans un centre de formation professionnelle et de promotion agricole (CFPPA) ou dans une Maison Familiale Rurale (MFR). Les formations sont principalement réalisées en présentiel, mais les établissements peuvent proposer pour certains modules une formation à distance. (FOAD)
- La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) est également une possibilité pour faire reconnaître vos compétences si vous avez exercé une activité agricole (salarisée ou non salarisée) d'au moins 1 an ou 1820 heures (de manière continue ou discontinuée). Elle peut vous permettre d'obtenir la validation totale ou partielle d'un diplôme agricole.

Les formations qualifiantes :

- Des formations plus ou moins courtes (de 1 à 3 jours à quelques mois), sur des sujets techniques et spécifiques, avec des organismes de formation tels que la Chambre d'Agriculture, Bio Hauts-de-France, Initiatives Paysannes, centres de formations agricoles, ...
- Le Pass'Formation APTEA (Association pour la Pérennisation et la Transmission des Emplois en Agriculture) : dispositif de formation personnalisable pour tout porteur de projet, avec diplôme ou expérience agricole souhaitant se former en étant accueilli sur plusieurs fermes durant une saison et participer à des formations.

Ayez le bon réflexe !

Rapprochez vous des organismes de formation ou de votre conseiller référent.



Zoom sur...

Le financement de votre formation

Les conditions de financement de votre formation et de prise en charge de votre rémunération, de vos déplacements, votre couverture sociale... dépendent de votre statut et des droits que vous avez éventuellement acquis au cours de votre activité professionnelle. Les trois grandes sources de financement qui s'offrent à vous sont :

- Compte Professionnel de Formation (CPF) alimenté pendant vos années d'activité
- Pôle emploi
- VIVEA, pour certaines formations courtes

Qu'est ce que VIVEA ?

VIVEA est un fond d'assurance formation mutualisé, mis en place par la profession agricole et habilité par l'Etat en novembre 2001. Vivea accompagne les chefs d'entreprise du secteur agricole et leurs conjoints dans le développement de leurs formations professionnelles et le financement de leur formation professionnelle continue. Vous êtes engagé dans une démarche d'installation (Plan de Professionnalisation Personnalisée – PPP) et vous ne pouvez pas bénéficier d'autres financements, Vivea pourra prendre en charge vos formations en lien avec votre projet d'installation selon des critères définis.

MIEUX SE CONNAÎTRE

Après avoir découvert le milieu agricole et le métier d'agriculteur, vous pouvez faire le point sur :

- vos motivations et valeurs
- vos objectifs
- vos expériences professionnelles et stages
- vos savoir-faire et savoir-être

Ce bilan vous aidera à poser les éléments afin de vérifier dans un second temps l'adéquation entre votre projet et vous-même. Pour chaque encart, se référer au tableau correspondant page 10 ou 11.



VOS MOTIVATIONS ET VALEURS

Tableau 1 (p.10)

Détailler vos motivations et valeurs essentielles à créer ou reprendre une exploitation. Elles seront votre booster tout au long de la construction de votre projet.



VOS OBJECTIFS **Tableau 2** (p.10)

Avant de démarrer un projet, vous devez fixer vos objectifs qualitatifs ou quantitatifs. Au fur et à mesure de l'avancée de votre projet, il sera important de vérifier qu'il coïncide. Ceux-ci doivent également répondre à la méthode SMART (*Spécifique Mesurable Atteignable Réalisable et Temporellement défini.*) Assurez-vous que vos objectifs sont bien les vôtres. Il doit s'agir d'objectifs personnels, et non d'objectifs inspirés ou souhaités par quelqu'un d'autre.



VOS EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES ET STAGES **Tableau 3** (p.11)

Détailler vos expériences professionnelles et stages dans le milieu agricole vous permettra de mener une réflexion sur vos compétences acquises. Vous pouvez également joindre un CV complet à votre guide.



VOS SAVOIR-FAIRE ET SAVOIR-ÊTRE **Tableau 4** (p.11)

Détailler au fur et à mesure, les savoir-faire et savoir-être, en lien avec votre projet et identifier vos atouts et manques vous aidera à déterminer vos besoins et ainsi construire votre plan de formation. Vos savoir-faire et savoir-être ne proviennent pas spécifiquement d'une formation ou expérience agricole. Par exemple un porteur de projet avec expériences en ressources humaines aura plus de facilités dans la gestion de personnel.

MIEUX SE CONNAÎTRE

Tableau 1 Vos motivations et valeurs pour s'installer en agriculture

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Tableau 2 Vos objectifs

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

MIEUX SE CONNAÎTRE

Tableau 3 Vos expériences professionnelles et stages

| Durée | Entreprise | Poste | Missions |
|-------|------------|-------|----------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Tableau 4 Vos savoir-faire et savoir-être en lien avec votre projet

| Compétences, connaissances, savoir-faire et savoir-être | Acquis | En cours d'acquisition | À acquérir |
|---|--------|------------------------|------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

DÉFINIR SON PROJET ET VÉRIFIER L'ADÉQUATION PERSONNE/PROJET

Conseil

Avant tout démarrage d'un projet, il est important d'en parler avec son entourage. Ils pourront vous apporter soutien et suggestions, mais vous devez rester maître de votre projet !



Vérifier que votre projet correspond à vos souhaits personnels ainsi qu'à vos compétences. Il est possible que vous n'ayez pas toutes les compétences nécessaires au démarrage mais vous devrez vous donner les moyens de les acquérir. Ces premières réflexions doivent vous permettre de prendre conscience des enjeux et des moyens à déployer pour créer ou reprendre votre exploitation.

Réfléchissez au dimensionnement collectif ou non de votre projet : ce dernier n'est peut-être pas réalisable de manière individuelle, mais peut-être est-ce possible en couple, avec un ami, une tiers personne ou en famille ?

Etablissez une première réflexion sur vos ressources de financement : un apport personnel est à privilégier pour toute installation. Cela donnera de la crédibilité à votre projet.

A la fin de cette étape, vous devez être capable de prendre la décision de continuer la construction de votre projet d'installation, de changer d'idée, de remettre à plus tard la poursuite du projet, ou d'arrêter là vos démarches et de vous réorienter.

Vous pouvez compléter le **Tableau 5** avec votre première idée. N'hésitez pas à décrire votre projet au crayon de bois ou à utiliser la version numérique pour pouvoir le modifier tout au long de la construction.

DÉFINIR SON PROJET ET VÉRIFIER L'ADÉQUATION PERSONNE/PROJET

Tableau 5 **Votre projet**

| | | |
|---|---|--|
| <i>En quoi consiste votre projet global ?</i> | | |
| <i>Quelle sera l'activité ou les activités de votre exploitation ?</i> | | |
| <i>Sur quelle surface ? Référence de production ?</i> | | |
| <i>Comment allez-vous commercialiser vos produits ?</i> | | |
| <i>Avez-vous identifié des partenaires qui pourront contribuer à la mise en place de votre projet ?</i> | | |
| <i>Date d'installation envisagée</i> | | |
| <i>Zone géographique d'installation envisagée</i> | | |
| <i>Forme juridique</i> | <input type="checkbox"/> Individuelle <input type="checkbox"/> Sociétaire | <i>Pourquoi ?</i> |
| <i>Statut social</i> | <input type="checkbox"/> Agriculteur à titre principal <input type="checkbox"/> Agriculteur à titre secondaire | <i>Sur le long terme ? Pourquoi ? Temps de travail hebdomadaire envisagé ?</i> |
| <i>Travail en collectif et en partenariat</i> | <i>Envisagez-vous de travailler en groupe ? Quels seront vos partenaires ?</i> | |
| <i>Ressources mensuelles nécessaires pour couvrir vos besoins personnels et familiaux ?</i> | | |



LA FORMALISATION DU PROJET

2

Votre projet est suffisamment **clair et défini**, mais il faut encore affiner certains points. Avant de créer votre activité, prenez le temps de construire un **projet réaliste**, grâce aux thématiques proposées ci-dessous. Cette étape sera garante de la réussite de votre entreprise.

- P. 15** ÉTUDIER LA FAISABILITÉ ET L'AVANCEMENT DU PROJET
- P. 17** DIMENSIONNER L'OUTIL DE PRODUCTION ET DE DIVERSIFICATION
- P. 19** TROUVER UN LIEU D'ACTIVITÉ
- P. 20** POURSUIVRE LE DISPOSITIF À L'INSTALLATION
- P. 21** DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL SUR LE TERRITOIRE
- P. 22** ÉVALUER LE VOLUME DE TRAVAIL ET S'ORGANISER
- P. 23** S'ASSURER UN/DES DÉBOUCHÉ(S)
- P. 26** CHIFFRER SON PROJET
- P. 31** CHOISIR SES STATUTS



[Revenir au sommaire](#)

Pour connaître la Surface Minimale d'Assujettissement propre à votre projet et votre département : rechercher sur votre moteur de recherche internet :
« SMA+MSA+département d'installation »



Construire son projet, c'est en étudier tous les aspects !

Pour vous aider dans le dimensionnement de votre projet, 3 outils sont à votre disposition :

- **L'étoile du porteur de projet** Schéma 1 page 16, est un outil de clarification et de structuration qui présente les 8 dimensions d'un projet à prendre en compte pour le faire aboutir. Leur contenu est détaillé dans les pages suivantes. Même si les différents axes peuvent être travaillés séparément, ils sont indissociables les uns des autres. Vous pouvez vous approprier cet outil seul pour faire un premier point d'étape de votre avancement, puis le faire évoluer en vous faisant accompagner d'un conseiller. Positionnez vous sur l'échelle de chaque axe par rapport à votre évaluation de l'avancement de votre projet sur la thématique concernée.
- **La couveuse d'activité** permet de tester votre projet à taille réelle. Le test agricole permet de se mettre en situation, sur une durée limitée et dans un cadre qui réduit la prise de risque. Cette mise en situation donne la possibilité d'évaluer son projet et sa capacité à le mener à bien, dans le but de décider de la poursuite, de l'ajustement ou de l'abandon du projet.
- **Le pass'Formation APTEA** offre la possibilité à tout porteur de projet avec de l'expérience ou un diplôme agricole d'affiner son projet avec des référents professionnels : immersion pratique en alternance sur plusieurs fermes pendant une saison.



Zoom sur...

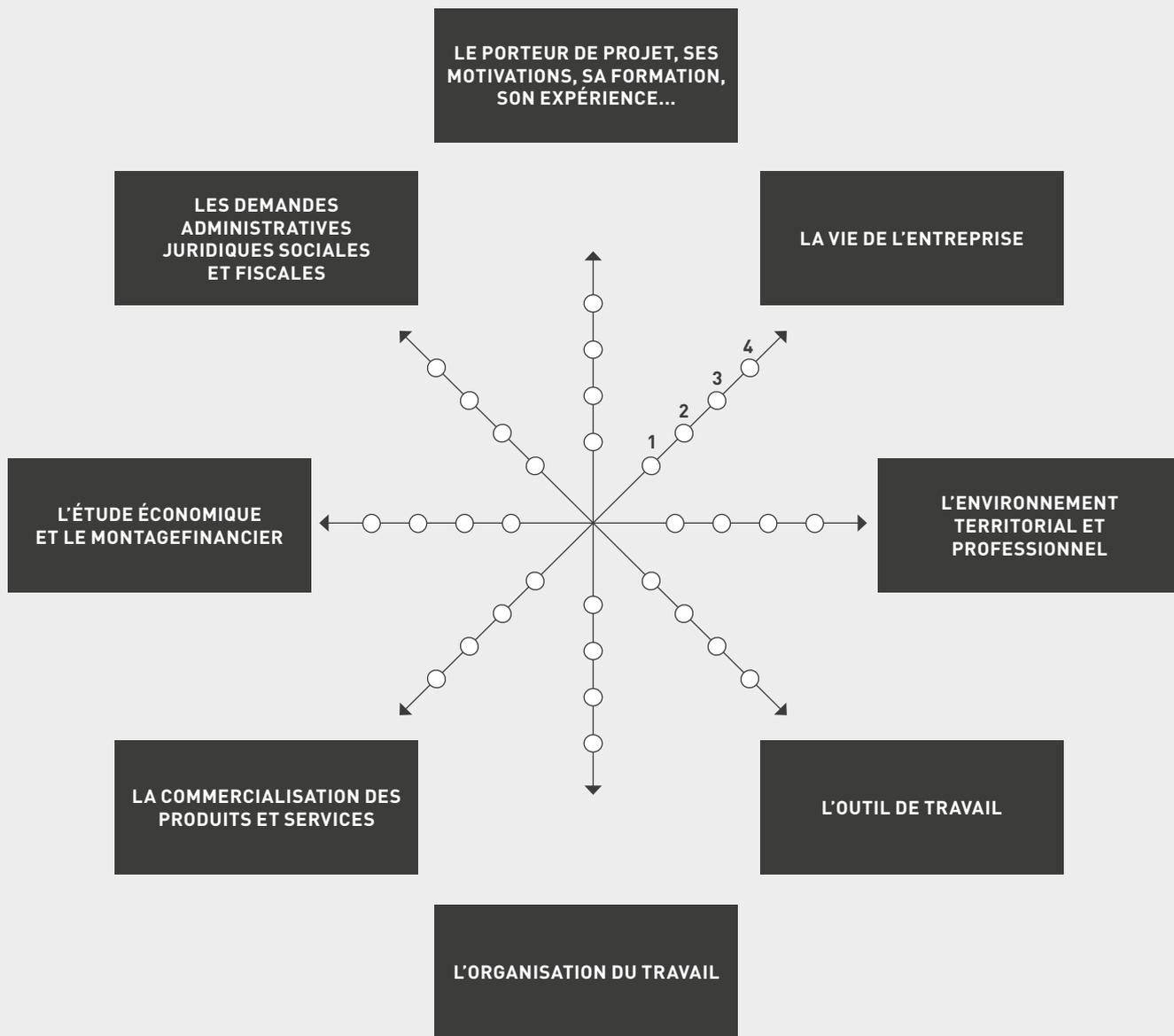
La couveuse d'activité :
testez votre projet agricole à
taille réelle !

Le test d'activité agricole permet de se mettre en situation réelle, sur une durée limitée (3 ans) et dans un cadre qui réduit la prise de risque. Cette mise en situation donne la possibilité d'évaluer son projet et sa capacité à le mener à bien, dans le but de décider de la poursuite, de l'ajustement ou de l'abandon du projet. Différentes formules existent en région :

- le test chez l'agriculteur
- le test sur des terres mises à disposition
- sur sa propre parcelles
- sur un espace-test dédié et équipé.

ÉTUDIER LA FAISABILITÉ ET L'AVANCEMENT DU PROJET

Schéma 1 L'étoile du porteur de projet



DIMENSIONNER L'OUTIL DE PRODUCTION ET DE DIVERSIFICATION

Conseil

Pour compléter le **Tableau 6** ci-après, n'oubliez pas de vous renseigner des normes obligatoires :
Unité Gros Bétail/hectare (UGB/ha), Etablissement Recevant du Public...
Ne faites pas l'impasse sur ces réglementations
et adressez-vous à votre conseiller référent de suivi si besoin pour vous aider.



L'une des premières étapes pour clarifier l'installation est l'identification de vos besoins pour réaliser votre activité. Le site de production (foncier, bâtiments, maison d'habitation, ...) que vous recherchez devra être adapté aux activités à développer et à la viabilité de votre projet. Pour cela, il vous faut déterminer l'ensemble des moyens de production, bâtiments et équipements nécessaires à la viabilité de votre projet sur au moins les 4 premières années et éventuellement effectuer des ajustements.

cf. **Tableau 6**

Réfléchissez également aux choix techniques pour prévoir le plan de production ou d'élevage, le matériel ou les bâtiments nécessaires. C'est sur cette base que vous réaliserez l'étude technico-économique.

Tableau 6 Vos moyens de production, bâtiments et équipements nécessaires

| <i>Productions végétales</i> | | | |
|------------------------------|-----------------------------------|---|-----------------------------|
| <i>Superficie nécessaire</i> | <i>Productions envisagées</i> | <i>Type, caractéristiques de sols nécessaires</i> | <i>Année d'installation</i> |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| <i>Productions animales</i> | | | |
| <i>Effectifs envisagés</i> | <i>Caractéristiques (race...)</i> | <i>Commentaires</i> | <i>Année</i> |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

DIMENSIONNER L'OUTIL DE PRODUCTION ET DE DIVERSIFICATION

Tableau 6 Suite

| <i>Activités de diversification</i> | | | |
|-------------------------------------|---|--|-----------------------------|
| <i>Nature de l'activité</i> | <i>Volumes envisagés</i> | <i>Partenaires envisagés</i> | <i>Année</i> |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| <i>Bâtiments</i> | | | |
| <i>Type de bâtiment</i> | <i>Surfaces nécessaires et caractéristiques envisagés</i> | <i>Utilité</i> | <i>Année d'installation</i> |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| <i>Matériels et équipements</i> | | | |
| <i>Type d'équipement</i> | <i>Caractéristiques</i> | <i>Formes d'utilisation</i> <small>(propriété, co-propriété, CUMA, location...)</small> | <i>Année d'installation</i> |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

TROUVER UN LIEU D'ACTIVITÉ

Conseil

Avant toute recherche, posez-vous les questions essentielles : Quelle est votre zone de recherche de lieu d'activité ? Quelle proximité entre votre lieu de production et lieu d'habitation ? Cette étape n'est pas la plus facile, mais elle sera primordiale pour réaliser votre projet et maintenir la viabilité de votre exploitation. Dans un second temps, vous pourrez étudier la possibilité d'élargir votre champ de recherche.



Pour trouver un lieu, n'hésitez pas à parler de votre projet et à utiliser tous les canaux possibles :

S'installer et transmettre en agriculture Hauts-de-France

A travers la rubrique "candidat en recherche d'un lieu d'activité", il permet aux porteurs de projet de faire connaître de manière anonyme leur projet d'installation ainsi que l'objet de leur recherche. A travers cette publication, le porteur de projet se fait connaître auprès des cédants, des partenaires de l'installation, des filières... qui peuvent à leur tour diffuser l'information à leurs clients/adhérents.

Répertoire Départ Installation

Le RDI est un site internet de publications anonymes d'exploitations agricoles en recherche d'un repreneur ou d'un associé. Il est géré par le réseau des Chambres d'Agriculture, chargées de mettre en relation cédants et porteurs de projet. Le site est organisé de manière nationale, mais permet d'affiner sa recherche en fonction de la production, du département...

SAFER et propriétés rurales

La SAFER intervient uniquement dans la vente de terres agricoles. Il est possible de bénéficier d'un dispositif de portage de foncier facilitant l'accès aux terres pour les porteurs de projets. Dans ce cas c'est la SAFER et la collectivité qui gèrent la mise en réserve et l'attribution de ces terres. Elle diffuse des offres de foncier via deux canaux qu'il est utile de consulter régulièrement : les publicités légales et le site de propriétés rurales.

Terre de liens

L'association accompagne les porteurs de projets vers l'accès au foncier en proposant des solutions pour le rachat du foncier agricole (Foncière Terre de Liens) ou via des outils spécifiques d'acquisition. Parmi ses actions, elle favorise également la mise en relation entre agriculteurs et porteurs de projet.

Initiatives Paysannes

Cette association contribue au maintien des fermes vivantes et diversifiées en Hauts-de-France, en accompagnant l'installation, la transmission et en favorisant la mise en relation entre agriculteurs et porteurs de projet.

Notaires et agences immobilières

Particulièrement bien informés du contexte foncier local, les notaires sont au fait des transmissions, successions et autres partages sur leur territoire. Ils seront incontournables lorsque vous voudrez conclure un achat.

Petites annonces, bouche-à-oreille, collectivités, voisinage, famille et réseau

Les communes, les collectivités ou les parcs, par leurs élus et leurs agents de développement peuvent être un relais d'information pour affiner un projet en l'adaptant aux circonstances locales. Par ailleurs, elles peuvent être propriétaires de foncier agricole et faire le choix de louer des terres à des porteurs de projets.

Conseil

Dans la plupart des installations en Hauts-de-France, le bail rural contractualise l'accès au foncier. Celui-ci se définit plus communément comme une mise à disposition à titre onéreux de foncier pour l'exploitation agricole. Dans ce cas, vous serez soumis au statut du fermage, le montant du fermage est encadré par un arrêté préfectoral. Il est primordial de se renseigner avant tout engagement : type de bail, classes spécifiques, montant du fermage, impôts fonciers... Souvent oublié par nos pairs, l'état des lieux d'entrée est obligatoire.



Ayez le bon réflexe !

Renseignez vous sur le statut du fermage : des conseillers et des formations sont à votre disposition :
Chambre d'Agriculture, Safer, Terre de Liens...

POUR SUIVRE LE DISPOSITIF A L'INSTALLATION

Au cours de cette étape, et en fonction de l'avancement de votre projet, vous pouvez aller plus loin dans le dispositif à l'installation en vous inscrivant à la **Journée Collective d'information à l'installation**. Comme son nom l'indique cette réunion vous donnera une multitude d'informations sur les aides à l'installation, la suite du dispositif et les démarches à réaliser. Le conseiller PAIT vous invitera ensuite à compléter votre autodiagnostic pour convenir d'un rendez-vous avec des conseillers et définir votre Plan de Professionnalisation Personnalisé.



Conseil

N'oubliez pas les durées maximales pour la validation de votre Plan de Professionnalisation Personnalisé et pour la réalisation de votre dossier de conformité afin de bénéficier des aides nationales à l'installation.



DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL SUR LE TERRITOIRE

Conseil

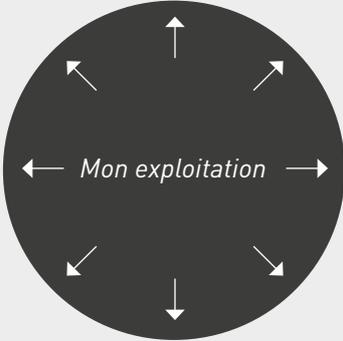
Connaitre le fonctionnement du milieu agricole en termes d'acteurs institutionnels, d'organisations professionnelles et de politiques agricoles vous permettra de rencontrer les bonnes personnes aux bons moments. Tout projet mobilise de nombreux réseaux et acteurs du territoire, ne restez pas seul : ils seront une force pour votre projet !



Votre exploitation s'insère dans un territoire sur lequel vous allez vivre et travailler. Bien le connaître, réfléchir aux liens à faire entre ses particularités et votre projet vous permettra une bonne intégration dans votre nouvel environnement. Créer des partenariats et participer à des réseaux, événements faciliteront également votre insertion. Ils sont nécessaires à la fois pour prendre du recul sur votre exploitation et pour bénéficier de la force des groupes.

Pour vous aider, vous pouvez compléter au fur et à mesure, le **Schéma 2** de votre réseau professionnel ci-après.

Schéma 2 *Votre réseau professionnel*

| | | |
|--|---|---------------------|
| <i>Organisations professionnelle agricoles (OPA)</i> | <i>Financiers</i> | <i>Partenaires</i> |
| | | |
| <i>Collectivités</i> |  | <i>Fournisseurs</i> |
| | | |
| <i>Clientèles</i> | <i>Administrations</i> | <i>Concurrents</i> |
| | | |

ÉVALUER LE VOLUME DE TRAVAIL ET S'ORGANISER

Évaluer le volume de travail

Cette étape nécessaire à chacune des activités de l'exploitation, en tenant compte des pics de production permet de vérifier que votre projet est bien dimensionné. Cela permettra également de s'assurer que votre projet est vivable et en lien avec vos objectifs personnels.

Conseil

Pour vous aider, vous pouvez vous munir ou télécharger sur le site internet du PAIT, le guide « Travail : testez-vous avant de vous installer ». L'objectif de ce document est de vous guider dans l'évaluation de votre temps de travail pour mieux l'anticiper. Il permet de définir sa façon de travailler, d'estimer son volume, de réfléchir à la saisonnalité et d'envisager des solutions pour réduire son temps. Le temps de travail inclut la production, la vente, la gestion de l'exploitation, l'information, la formation et l'administratif.



Agriculteur à titre principal ou secondaire ?

C'est le moment de choisir également votre statut : Agriculteur à Titre Principal (ATP) ou à Agriculteur à Titre Secondaire (ATS). En fonction de votre statut social et de votre emploi extérieur, vous ne pourrez peut-être pas développer les mêmes activités sur votre exploitation. Votre affiliation à la MSA et le montant de vos cotisations seront également différents.

Ayez le bon réflexe !

Rapprochez vous de votre agence locale MSA, prenez rendez-vous avec votre conseiller en protection sociale ou consultez leur site internet.



Zoom sur...

Agriculteur à Titre Principal ou Secondaire, quelle différence ?

- Un Agriculteur à Titre Principal exerce son activité sur une surface au moins égale à la moitié de la Surface Minimale d'Assujettissement (SMA). Il doit également y consacrer au moins 50 % de son temps et dégager 50 % de ses revenus grâce à cette activité agricole.

- Un agriculteur à titre secondaire exerce son activité également sur une surface au moins égale à la moitié de la SMA. Mais il consacre moins de 50% de son temps et en retire moins de 50% de ses revenus.

L'agriculteur à titre secondaire ne bénéficie pas des mêmes avantages. Lors de son installation, par exemple, il ne peut pas toucher l'intégralité des aides nationales ou régionales.

Le travail en collectif

Dans la mesure où vous n'êtes pas seul à travailler (associé, conjoint, salariés...) les aspects humains sont à prendre en compte. Le travail collectif : communication, organisation, gestion des conflits..., et la réglementation en vigueur : document unique, convention collective, règlement ...sont à appréhender pour ne pas mettre en péril le projet.

Ayez le bon réflexe !

De nombreuses formations existent pour mieux appréhender les relations humaines en cas d'installation en société ou d'embauche, pensez-y ! Elles vous seront présentées dans l'élaboration de votre Plan de Professionnalisation Personnalisée.

S'ASSURER UN/DES DÉBOUCHÉ(S)

Conseil

Pour la viabilité de votre exploitation, n'hésitez pas à multiplier et raisonner les canaux de commercialisation pour limiter la dépendance vers vos clients. La décision de votre/vos mode(s) de commercialisation doit correspondre à vos valeurs de départ, elle doit surtout correspondre à vos objectifs.



Quelle que soit votre production, il existe une multitude de modes de commercialisation.

| Circuits courts | Circuits longs |
|--|--|
| <p>Ce mode de distribution du producteur au consommateur ne doit compter qu'un seul intermédiaire</p> <ul style="list-style-type: none">• Vente directe à la ferme• Marché• Cueillette• Drive• Distributeur automatique• Panier• Site internet• Magasins de producteurs, de proximité ou spécialisés• Restauration Hors Domicile : restauration collective et restaurateurs• Livraisons• Grandes et Moyennes Surfaces• Etc... | <p>Ce mode de commercialisation compte au minimum deux intermédiaires</p> <ul style="list-style-type: none">• Coopérative : C'est une entreprise créée par un collectif d'agriculteurs, qui valorise les produits agricoles. Une coopérative collecte et transforme les productions de ses agriculteurs-coopérateurs (lait, viande, céréales, fruits et légumes, raisin, etc.).• Négociant : Le négoce est une activité commerciale assumé par un commerçant dont le métier consiste à acheter des produits pour les revendre dans un second temps.• Etc... |

Avant toute décision sur vos débouchés, vous devez prendre en compte que chaque mode de commercialisation implique :

- des investissements matériels, financiers et humains différents,
- une stratégie de marketing et de communication différentes
- des compétences spécifiques.

Vos débouchés doivent également combiner avec vos valeurs et vos objectifs de départ.

Conseil

Le site internet Logicout.fr permet d'évaluer vos coûts de livraison en circuit court



 Le site internet du PAIT propose aux porteurs de projet une liste d'entreprises de la région Hauts-de-France en recherche de producteurs. N'hésitez pas à consulter la rubrique « opportunités » et à contacter les responsables pour abonder votre projet.

Conseil

Pour valoriser au mieux votre mode de commercialisation, la communication sera essentielle. Vous pouvez également adhérer à un réseau, une marque. En cas de circuit court, il il faudra se faire connaître auprès des consommateurs. Pour cela de nombreux canaux existent. N'hésitez pas à multiplier les utilisations.



Avant toute décision, la réalisation d'une **étude de marché est indispensable** pour toute création d'activité. Il s'agit d'acquérir une bonne connaissance de votre marché, de vos concurrents, des différents acteurs pour vérifier le potentiel de votre projet et définir votre stratégie commerciale.

Cinq questions sont à étudier dans le cadre de votre étude de marché, afin de compléter le Tableau 7 (p.24) :

- Quelles sont les tendances et les actualités du secteur ?
- Quelle est la clientèle visée ? Quelle est votre zone de chalandise ?
- Quels sont vos concurrents ? Quel est leur offre et quels sont leurs points forts, points faibles ?

- Quel est votre chiffre d'affaires potentiel ?
- Quelle est votre stratégie commerciale ? Quels produits/services, à quels prix, sur quels circuits de commercialisation, avec quels moyens de communication et quels moyens humains affectés à la vente ?

L'Outil d'aide au Diagnostic d'Implantation Locale :

- ODIL, sur le site internet de l'INSEE peut vous aider dans la construction de votre étude.

Ayez le bon réflexe !

Le Point Info Diversification (PID) est la porte d'entrée pour vous informer et vous orienter dans toutes vos démarches liées à la diversification (produire, transformer, vendre, accueillir) et à la réglementation.

Tableau 7 *Votre étude de marché, outil indispensable*

Les tendances et actualités du secteur

Les clients visés : zone de chalandise et typologie de la clientèle

L'analyse de la concurrence : points forts et points faibles

Une fois l'étude de marché réalisée, vous pouvez définir votre stratégie commerciale, en remplissant le **Tableau 8**

Tableau 8 *Votre stratégie commerciale*

| <i>Production concernée</i> | <i>Type de commercialisation</i> | <i>Communication</i> | <i>Contact Lieu</i> | <i>Fréquence de vente</i> | <i>Prix de vente (HT)</i> | <i>Objectif de vente en volume</i> | <i>Objectif de vente en CA</i> |
|-----------------------------|----------------------------------|----------------------|-------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

CHIFFRER SON PROJET

Le prévisionnel financier **Tableau 11** (P.30) traduit de façon chiffrée les résultats des études réalisées précédemment. Il doit permettre de vérifier la viabilité économique de votre projet et de déterminer son dimensionnement en fonction de vos objectifs de revenus. Il vous donnera de la visibilité pour vous projeter et vous aidera à convaincre et rassurer vos financeurs.

Quelques définitions, pour vous aider dans le chiffrage de votre projet :

1 Le chiffre d'affaires représente le total de toutes les ventes de marchandises et/ou de toutes les prestations vendues à vos clients.

$$\begin{aligned} & \text{Prix de vente moyen} \\ & \times \text{nombre de produits vendus} \\ & = \text{CHIFFRE D'AFFAIRES} \end{aligned}$$

2 Il existe deux types de charges : les charges dites variables, varient quasi proportionnellement avec le niveau d'activité ; et les charges dites fixes, représentent les frais incompressibles quelque soit le niveau d'activité.

3 La marge brute représente la différence entre le produit issu des ventes de marchandises ou de production de biens et services, et l'achat de matières premières.

$$\begin{aligned} & \text{Chiffre d'affaires} \\ & - \text{charges variables} \\ & = \text{MARGE BRUTE} \end{aligned}$$

4 La valeur ajoutée représente la création de valeur réalisée par l'entreprise.

$$\begin{aligned} & \text{Marge brute} \\ & - \text{charges fixes} \\ & = \text{VALEUR AJOUTÉE} \end{aligned}$$

5 L'excédent brut d'exploitation mesure la richesse que l'entreprise a pu créer.

$$\begin{aligned} & \text{Valeur ajoutée} \\ & - \text{charges du personnel} \\ & - \text{impôts et taxes assimilés} \\ & + \text{subvention d'exploitation} \\ & = \text{EXCÉDENT BRUT} \\ & \text{D'EXPLOITATION} \end{aligned}$$

6 Avec l'efficacité économique de l'exploitation, il s'agit de mesurer la capacité du système de production à dégager de l'excédent de produit après avoir couvert les charges opérationnelles et les charges de structure hors fonciers et main d'œuvre et avant amortissements et frais fonciers.

$$\begin{aligned} & \text{EBE / Produit Brut} \\ & = \text{EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE} \end{aligned}$$

7 Le résultat d'exploitation mesure la rentabilité d'une entreprise et constitue un indicateur fondamental de la performance commerciale et industrielle.

$$\begin{aligned} & \text{Excédent brut d'exploitation} \\ & - \text{dotation aux amortissements} \\ & = \text{RÉSULTAT D'EXPLOITATION} \end{aligned}$$

8 Le résultat avant impôts mesure la performance de l'entreprise après la prise en considération des éléments financiers.

$$\begin{aligned} & \text{Résultat d'exploitation} \\ & - \text{charges financières} \\ & + \text{produits financiers} \\ & = \text{RÉSULTAT AVANT IMPÔT} \end{aligned}$$

CHIFFRER SON PROJET

Une étude prévisionnelle comprend :

- 

Un plan de financement Tableau 9
sur plusieurs années ; pour déterminer vos besoins (investissements et besoin en fond de roulement) et vos ressources (emprunts, subventions, autofinancement).
- 

Un plan de trésorerie Tableau 10
de l'année de démarrage pour déterminer mensuellement ou hebdomadairement, vos recettes et dépenses afin de quantifier vos besoins en trésorerie et les anticiper.
- 

Un plan de production sur plusieurs années pour identifier quels produits, sur quelle surface et à quelle fréquence.
- 

Un compte de résultat Tableau 11
sur plusieurs années afin de calculer les charges et recettes générées par l'activité. Il permettra de déterminer votre revenu disponible prévisionnel.

Conseil

Tout projet a besoin d'être chiffré : bien estimer ses besoins financiers permet de solliciter les financeurs au juste niveau.

Penser à réaliser un bilan de votre situation financière personnelle afin de vérifier que l'activité est suffisante pour couvrir vos besoins.



Ayez le bon réflexe !

Les centres de gestion et cabinets d'expertise comptable ayant les compétences en agriculture peuvent vous accompagner dans vos démarches. Des formations peuvent également être proposées dans le cadre de votre Plan de Professionnalisation Personnalisé.



Zoom sur...

Comment financer son projet ?

En 2018, une installation moyenne dans les Hauts-de-France est financée par un prêt bancaire à 77 %, par de l'autofinancement à 13 %, par un prêt familial à 6 % et par d'autres aides à hauteur de 4 %. Il existe une multitude de solutions pour financer votre projet : les banques sont souvent les premiers interlocuteurs, mais pas que ! Vous pouvez télécharger le guide « **Boîte à outils des solutions de financement** », sur le site du PAIT.

CHIFFRER SON PROJET

Tableau 9 *Plan de financement*

| | Financement | | | | Année |
|---|---------------|------------------------------|-----------------------------------|-----------------|-------|
| | Montant total | Emprunts nature & montant | Subventions* nature et montant | Autofinancement | |
| <i>REPRISE</i> | | | | | |
| <i>Bâtiments et installations</i> | | | | | |
| <i>Matériels</i> | | | | | |
| <i>Cheptel</i> | | | | | |
| <i>Besoin en fonds de roulement</i> | | | | | |
| <i>Total</i> | | | | | |
| <i>Investissement</i> | | | | | |
| <i>Total</i> | | | | | |
| <i>TOTAL</i> | | | | | |

* L'octroi d'une subvention n'est définitive qu'à partir du moment où une notification écrite est délivrée.
De plus, il peut y avoir un décalage entre la date d'accord et la date de versement.

Tableau 10 Budget de trésorerie simplifié de l'année de démarrage

| | Mois d'activité | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 1 ^{er} | 2 ^{ème} | 3 ^{ème} | 4 ^{ème} | 5 ^{ème} | 6 ^{ème} | 7 ^{ème} | 8 ^{ème} | 9 ^{ème} | 10 ^{ème} | 11 ^{ème} | 12 ^{ème} |
| 1. Solde en début de mois | | | | | | | | | | | | |
| Décaissements TTC | | | | | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • d'exploitation : <ul style="list-style-type: none"> - Approvisionnement, matières premières - Fournitures, eau, énergie, ... - Entretien réparation - Fermages, locations - Services extérieurs - Impôts, taxes et versements assimilés - Charges de personnel • hors exploitation : <ul style="list-style-type: none"> - Remboursement annuités des emprunts - Prélèvements privés ou des associés | | | | | | | | | | | | |
| 2. Total des décaissements courants | | | | | | | | | | | | |
| Encaissements d'exploitation TTC | | | | | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ventes : <ul style="list-style-type: none"> - Productions végétales - Productions animales - Prestations de services | | | | | | | | | | | | |
| Subventions d'exploitation | | | | | | | | | | | | |
| 3. Total des encaissements courants | | | | | | | | | | | | |
| 4. Flux du mois = 3 - 2 | | | | | | | | | | | | |
| 5. Solde fin de mois = 1 + 4 | | | | | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> a) Achat d'immobilisations b) Vente d'immobilisations c) Réalisation de nouveaux emprunts longs termes d) Réalisation d'emprunts courts termes | | | | | | | | | | | | |
| 6. Encaissements et décaissements exceptionnels = a+b+c+d | | | | | | | | | | | | |
| 7. Solde final = 5 - 6 | | | | | | | | | | | | |

Tableau 11 Résultats économiques et revenus prévisionnels

| | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4 |
|--|---------|---------|---------|---------|
| 1 Chiffre d'Affaires | | | | |
| <i>Production d'exercice</i> | | | | |
| 2 <i>Charges opérationnelles</i> | | | | |
| 3 = Marge brute | | | | |
| <i>+ Toutes Subventions</i> | | | | |
| <i>+ Autres produits</i> | | | | |
| <i>- Charges de structure (Hors amortissements, hors Frais Financiers)</i> | | | | |
| <i>- charges sociales exploitants</i> | | | | |
| 5 = E.B.E. Excédent Brut d'Exploitation | | | | |
| <i>-Annuités (individuel ou société)</i> | | | | |
| <i>-Annuités des associés</i> | | | | |
| <i>-Annuités Prêts d'honneur</i> | | | | |
| = Revenu disponible | | | | |
| <i>Nombre d'associés exploitants</i> | | | | |
| Revenu disponible / Associé exploitant | | | | |
| Revenu extérieur | | | | |
| <i>Prélèvements Privés</i> | | | | |

CHOISIR SES STATUTS

Choisir le statut juridique :

Différents statuts juridiques existent et auront des incidences sur les régimes fiscaux et sociaux, pour vous et votre exploitation. Tous ont des avantages et des inconvénients, il est donc nécessaire de bien déterminer vos objectifs et votre mode de fonctionnement pour choisir le statut le plus adapté. La poursuite du dispositif à l'installation et l'accompagnement vous aideront à prendre les bonnes décisions.

Les formes juridiques les plus courantes sont l'entreprise individuelle ou la société.

| | Exploitation individuelle | Société Civile d'Exploitation Agricole (SCEA) | Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée (EARL) | Groupement Agricole d'Exploitation en Commun (GAEC) |
|----------------|----------------------------|---|---|---|
| Objet | Exploitation agricole | Exploitation d'un domaine ou gestion de terres bâties ou non | Exercice d'activités réputées agricoles au sens de l'article L311 du code rural. | Mise en commun de l'ensemble ou d'une partie des activités agricoles : GAEC partiel ou total, nécessitant l'agrément du Préfet. |
| Actif | Un individu seul | Minimum 1 associé et sans limitation Personne physique ou morale, exploitant ou non, majeur ou non | De 1 à 10 associés Personnes physiques, exploitants ou non à condition que les exploitants détiennent la majorité du capital et gèrent effectivement l'exploitation. | De 2 à 10 associés Personnes physiques majeures, doivent tous participer au travail en commun (pas de pluriactivité) |
| Responsabilité | Responsabilité personnelle | Responsabilité indéfinie proportionnelle aux apports – Pas de solidarité | Limitée à leurs apports | Limitée à deux fois la fraction du capital détenu par chaque associé |
| Capital social | Non concerné | Pas de minimum, ni de transparence économique et fiscale, cependant chaque associé est imposé. | 7.500 € minimum | 1.500 € minimum |



Zoom sur... S'installer en société, quels intérêts ?

La société permet :

- un regroupement de moyens matériels, financiers, humains
- une installation et une transmission progressive de l'exploitation
- une distinction entre patrimoine professionnel et personnel
- une différenciation du capital foncier et du capital d'exploitation



Attention !

Les agriculteurs ne peuvent pas exercer leur activité agricole en tant qu'auto-entrepreneur. Les Sociétés par Actions Simplifiées (SAS) sont rarement éligibles aux aides, de même pour les Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL), souvent à vocation commerciale, elles doivent avoir un objet agricole pour être éligibles aux aides.

CHOISIR SES STATUTS

Choisir le régime social :

Il concerne la ou les personnes qui exercent l'activité. Il va déterminer les cotisations et les prestations sociales en fonction des conditions liées à la personne et de l'importance de cette activité déterminée par l'Activité Minimale d'Assujettissement (AMA). L'AMA est constituée de 3 critères :

- **La Surface Minimale d'Assujettissement (SMA) :**
La superficie mise en valeur en faire valoir direct, en fermage ou en métayage doit avoir une importance au moins égale à une SMA. Pour les élevages ou les cultures spécialisées, des équivalences sont prévues. La SMA départementale, exprimée concrètement en hectares, est fixée par un arrêté préfectoral.
- **Le temps de travail consacré à l'activité agricole :**
A défaut de superficie ou de coefficient d'équivalence, l'importance de l'activité agricole s'apprécie en tenant compte du temps de travail nécessaire à la conduite de l'exploitation. Sont notamment concernées les entreprises de travaux agricoles ou de travaux forestiers, cultures et élevages spécialisés non évaluables par référence à la SMA. Le temps de travail consacré à l'activité agricole doit être au minimum de 1200 heures de travail par an.
- **Les revenus professionnels générés par l'activité agricole des cotisants de solidarité non retraités :**
Les cotisants de solidarité non retraités dont le revenu professionnel est supérieur ou égal à l'assiette forfaitaire applicable à la cotisation d'Assurance Vieillesse Individuelle (AVI) seront affiliés à la MSA en qualité de chef d'exploitation ou d'entreprise agricole.

Ayez le bon réflexe !

Rapprochez vous de votre agence locale MSA, prenez rendez-vous avec votre conseiller en protection sociale ou consultez leur site internet.

Si vous atteignez l'un des 3 critères de l'AMA, vous êtes affilié de droit. Il existe deux types de statut social :

- Cotisant solidaire : l'installé a une superficie inférieure à une SMA mais supérieure ou égale à 1/4 de la SMA, et/ou un temps de travail sur l'exploitation compris entre 150 et 1 200 heures de travail par an.
- Exploitant à Titre Principal ou Titre Secondaire (définition en page 22).

Choisir le régime fiscal :

Comme toutes les entreprises, votre exploitation agricole entre dans le champ d'application de la TVA et vos revenus sont imposés dans la catégorie des bénéficiaires agricoles.

Le régime fiscal comprend :

- La TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) est un impôt direct sur la consommation (supporté par le consommateur final). L'entreprise collecte l'impôt pour l'Etat, c'est le consommateur final qui paye la TVA. L'assujettissement à la TVA est obligatoire si le chiffre d'affaires est supérieur à 46 000 €^{HT} : c'est le Régime Simplifié de l'Agriculture (RSA). Si le chiffre d'affaires est inférieur à 46 000 €^{HT}, le régime sera au Remboursement Forfaitaire (RF) ou possibilité de choisir le RSA.
- Le régime d'imposition des bénéficiaires :

| Micro-Bénéfice Agricole (micro-BA) | Réel simplifié | Réel normal |
|---|--|-----------------------|
| Jusqu'à 82 000 € | Entre 82 000 € et 350 000 € | Supérieur à 350 000 € |
| *Moyenne des recettes Hors Taxes des 3 dernières années | | |
| Possibilité sur option de choisir le réel simplifié | Possibilité sur option de choisir le réel normal | |



Zoom sur... L'installation agricole progressive, c'est possible !

Selon un décret paru au Journal officiel du 31 janvier 2016, pour bénéficier des aides nationales, les candidats à l'installation progressive doivent s'engager, au terme de la quatrième année de réalisation du Plan d'Entreprise à :

- ne plus relever du régime de protection sociale des personnes non salariées des professions agricoles à titre dérogatoire,
- disposer d'un revenu disponible agricole au moins égal à 50 % du revenu professionnel global
- atteindre un revenu disponible agricole supérieur ou égal au salaire minimum interprofessionnel de croissance (palier au terme de la deuxième année d'installation).

L'installation progressive permet aux jeunes qui en ont besoin, d'accéder aux responsabilités de chef d'exploitation tout en développant au fur et à mesure leur projet professionnel.



LE DÉMARRAGE DE L'ACTIVITÉ

Conseil

Assurez-vous d'avoir effectué toutes les démarches nécessaires dans les temps, souvent réglementés. Elles sont à réaliser auprès de différents organismes en fonction de l'activité en place. Le planning prévisionnel sera votre outil « pense-bête » pour ne rien oublier de cette étape concluante !



3

Vous avez participé à la Journée Collective d'information à l'installation et votre Plan de Professionnalisation est engagé. Vous avez défini vos différents statuts et étudié les aspects de votre projet. Vous pouvez débiter toutes les formalités. A ce stade, nous ne parlons plus de projet, mais bien **d'une installation**. Les thématiques ci-dessous sont à réaliser :

- P. 34** RÉALISER LA SYNTHÈSE DE VOTRE INSTALLATION
- P. 35** FAIRE VOS DEMANDES DE FINANCEMENT
- P. 35** RÉALISER VOTRE DEMANDE D'AUTORISATION D'EXPLOITER
- P. 36** DÉCLARER VOTRE ACTIVITÉ AU CFE
- P. 36** CONTRACTUALISER AVEC VOS PRINCIPAUX PARTENAIRES
- P.37** LE PLANNING PRÉVISIONNEL DE VOTRE INSTALLATION



Revenir au **sommaire**

RÉALISER LA SYNTHÈSE DE VOTRE INSTALLATION

Conseil

Avant de vous installer, listez les clefs de réussite de votre projet mais également les points de vigilance à tous les niveaux : ainsi vous pourrez analyser les points où vous devrez garder toute votre attention pour que votre projet réussisse.



Tableau 12 Synthèse de la stratégie de l'exploitation

| | Forces - Atouts | Faiblesses - Contraintes |
|--|-----------------|--------------------------|
| Interne au projet <i>Personnel : motivations, connaissances, compétences</i> | | |
| <i>Territoire, partenariats, réseaux</i> | | |
| <i>Activités (production et autres)</i> | | |
| <i>Foncier</i> | | |
| <i>Bâtiments</i> | | |
| <i>Matériel et équipements</i> | | |
| <i>Organisation du travail, main d'œuvre</i> | | |
| <i>Commercialisation</i> | | |
| <i>Economique et financier</i> | | |
| | Opportunités | Menaces |
| Externe au projet <i>(éléments que je ne maîtrise pas, lié au territoire, à l'environnement, au marché...)</i> | | |

FAIRE VOS DEMANDES DE FINANCEMENT

Votre guide pratique est à présent finalisé. Vous pouvez en conserver une version de travail détaillée ou rédiger une version allégée pour vous en servir dans vos différentes démarches administratives et notamment vos demandes de financement. Pour cela, vous pouvez télécharger le guide sur le site internet du PAIT. Il donnera de la crédibilité à votre projet et vous permettra également de maintenir un lien avec votre conseiller référent. De multiples aides sont à votre disposition selon votre profil et votre projet : DJA, ARSI, prêt d'honneur... pour vous accompagner dans votre plan de financement. Le guide "[Boîte à outils des solutions de financement](#)" est également à votre disposition lors de cette étape.

Conseil

Dans le cadre d'une transmission, le futur cédant sera dans l'attente de vos principaux accords de prêts pour poursuivre les démarches de transmission. Pensez à l'informer de l'avancée de vos démarches !
Pour bien financer votre projet, préparez vos demandes de financement à l'avance !



Zoom sur...

L'Observatoire des installations aidées en Hauts-de-France

Chaque année, le PAIT réalise l'observatoire Hauts-de-France des installations aidées en agriculture. Il permet d'apprécier en quelques pages la dynamique autour de l'installation. Il peut également vous servir d'outil comparatif : type d'installation, de production, de commercialisation... et surtout quel est le coût d'une installation aidée en Hauts-de-France et comment sont-elles financées ?

RÉALISER VOTRE DEMANDE D'AUTORISATION D'EXPLOITER

Afin de préserver la viabilité des exploitations agricoles et de favoriser l'installation d'agriculteurs, la mise en valeur de terres agricoles peut être soumise à une autorisation préalable d'exploiter. Elle peut concerner tous les types de productions y compris, le cas échéant, les élevages hors sol d'une exploitation agricole, quel que soit la forme ou le mode de commercialisation juridique de celle-ci, et le titre en vertu duquel la mise en valeur est assurée. Toute personne, physique ou morale, qui s'installe, s'agrandit, amenuise une exploitation ou réunit des exploitations est soumise à autorisation d'exploiter, notamment si elle :

- ne possède pas de capacité professionnelle ou expérience agricole,
- dépasse le seuil de surface fixé par le schéma directeur régional des exploitations agricoles, ou ramène la superficie d'une exploitation en deçà de ce seuil,
- est en situation de pluriactivité et dont les revenus extra-agricoles excèdent le seuil prévu par la loi.

Pour effectuer la demande d'autorisation préalable d'exploiter, le futur exploitant ou la société doit :

- suivre la téléprocédure LOGICS
- ou remplir le formulaire de demande d'autorisation d'exploiter et l'adresser avec toutes les annexes nécessaires (4 annexes et, le cas échéant, le courrier d'information au propriétaire à la Direction Départementale des Territoires du lieu de situation des biens objet de l'opération).

L'autorisation d'exploiter est délivrée par le préfet de région, après un délai d'instruction de 4 mois et un passage en commission.

Si vous n'êtes pas soumis au régime d'autorisation, il faudra tout de même déposer un courrier de déclaration. Pour connaître avec précision toutes les situations dans lesquelles l'autorisation d'exploiter est nécessaire, prendre contact avec votre DRAAF ou DDT/M.

DÉCLARER VOTRE ACTIVITÉ AU CFE

Un enregistrement au Centre de Formalité des Entreprises est obligatoire. C'est le point de passage indispensable pour effectuer en une seule fois et en un seul lieu les formalités de déclaration de début, de modification et de cessation d'activité. Ce guichet unique permet d'être en règle avec les déclarations INSEE, MSA, Impôts, Etablissement de l'élevage, Greffe du Tribunal de Commerce pour les sociétés et des douanes.

- Numéro de SIRET : Système d'identification du répertoire des Etablissements, est un code à 14 chiffres permettant l'identification d'un établissement ou d'une entreprise française.
- Le siège social : c'est le lieu de domiciliation juridique = domiciliation postale et stockage des principaux documents de l'entreprise. Il peut être le lieu d'habitation, être différent de la localisation de l'exploitation.
- Le code APE : qui définit l'Activité Principale de l'Entreprise

CONTRACTUALISER AVEC VOS PRINCIPAUX PARTENAIRES

Officialiser votre situation avec vos principaux partenaires est une démarche importante pour la viabilité de votre installation. Pour cela voici une check-list de l'essentiel des formalités à réaliser (à titre indicatif) :

- Rencontrer la MSA
- Demander le numéro d'exploitation pour les engins agricoles
- Rédaction des nouveaux baux ou cession de baux
- Demander son numéro de cheptel auprès de l'Etablissement Régionale de l'Elevage, via le CFE
- Ouvrir un compte bancaire
- Contractualiser avec vos fournisseurs
- Ouvrir sa ligne téléphonique et boîte mail spécifique à l'exploitation
- Souscrire une assurance
- Créer vos outils de communication
- Changer la carte grise
- Réaliser les actes de transferts des Droits Paiement de Base (DPB) pour les aides de la Politique Agricole Commune (PAC).

LE PLANNING PRÉVISIONNEL DE VOTRE INSTALLATION

Code couleur

 **obligatoire**

 **spécifique pour les aides à l'installation**

 **Optionnelle**

| Dates | Étapes obligatoires ou optionnelles |
|---------------------|--|
| | Premier contact avec le Point Accueil Installation Transmission |
| | Café de l'émergence <i>Remise du guide « s'installer en agriculture, de l'idée au projet »</i> |
| | Réalisation de la phase d'émergence <input type="checkbox"/> Formations, expériences... <input type="checkbox"/> Finalisation du guide <input type="checkbox"/> RDV avec votre conseiller projet <i>Votre conseiller référent :</i> <input type="text"/> |
| | Journée Collective d'information à l'installation <i>Remise de l'autodiagnostic à compléter de manière individuelle</i> <i>Votre conseiller référent :</i> <input type="text"/> |
| | Dépôt de l'autodiagnostic au PAIT (<i>minimum 15 jours avant le RDV PPP</i>) |
| | Entretien pour la construction de votre Plan de Professionnalisation Personnalisé |
| | Réalisation de votre Plan de Professionnalisation Personnalisé <input type="checkbox"/> Stage 21h <input type="checkbox"/> Stage de réalisation du Plan d'Entreprise <input type="checkbox"/> Autres stages et formations éventuelles |
| | Réalisation du Plan d'Entreprise |
| | RDV pour la finalisation de votre projet : <input type="checkbox"/> Conseiller technique <input type="checkbox"/> Juriste <input type="checkbox"/> Conseiller de gestion <input type="checkbox"/> Banque |
| | Visite des propriétaires : <input type="checkbox"/> Signature de la promesse de bail <input type="checkbox"/> Courrier pour l'autorisation d'exploiter |
| | Finalisation des RDV individuels : <input type="checkbox"/> Devis <input type="checkbox"/> Projet de reprise <input type="checkbox"/> ... |
| | Dépôt de la demande d'autorisation d'exploiter en DDT(M) <i>(4 mois avant l'installation)</i> |
| | Dépôt du dossier de demande d'aide à la région ou à la DDT(M) |
| | Passage en comité des aides agricoles |
| | Décision préfectorale |
| | Déclaration au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) |
| INSTALLATION | |
| | Dépôt du dossier de conformité (<i>Maximum 9 mois après la date de réception de l'arrêté</i>) ou des pièces justificatives pour les aides régionales |
| | Versement des aides nationales ou régionales |



LE SUIVI ET L'ÉVOLUTION DE L'EXPLOITATION

4

Comme tout créateur d'entreprise, le risque le plus fort est de s'isoler et de ne pas prendre le recul nécessaire sur son activité par manque de temps. Provoquez vos chances de réussite, faites vous accompagner par des conseillers et entretenez votre réseau de partenaires.

Après installation, n'hésitez pas à prendre du recul et vous remettre en question. Autonomie, efficacité et résilience doivent être vos maîtres mots pour maintenir une exploitation viable, vivable et pérenne sur le long terme. Pour cela, voici quelques conseils :

P.39

CONSEIL 1 : RÉALISER LE SUIVI POST-INSTALLATION

P.39

CONSEIL 2 : POURSUIVRE VOTRE FORMATION PROFESSIONNELLE

P.39

CONSEIL 3 : SE TENIR INFORMÉ DE L'ACTUALITÉ

P.39

CONSEIL 4 : MAINTENIR ET DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL

P.39

CONSEIL 5 : COMPRENDRE VOS RÉSULTATS COMPTABLES ET LES AMÉLIORER



Revenir au **sommaire**

CONSEIL 1

RÉALISER LE SUIVI POST INSTALLATION

Une fois l'installation effective, des étapes sont encore à franchir pour assurer la pérennité de votre projet . De nombreuses structures proposent un accompagnement après installation. Qu'il soit de manière individuelle, sur votre exploitation ou de manière collective en adhérant à un groupe, il garantira le bon déroulement de vos premières années en tant qu'agriculteur.

CONSEIL 2

POURSUIVRE VOTRE FORMATION PROFESSIONNELLE

De nombreux organismes proposent des formations à destination des agriculteurs. En tant que chef d'entreprise du secteur agricole, vous cotisez maintenant au fonds VIVEA. Celui-ci finance une grande partie de vos formations éligibles, dans la limite d'un budget de 2 000 € par an et par actif.

Réaliser un bilan de compétences est également possible. C'est un moment privilégié qui permet de se poser, de prendre du recul et faire le point sur ses envies professionnelles et personnelles avec un prestataire extérieur. Ce dernier accompagne le candidat dans le cheminement de ses pensées, sans jamais l'orienter ni le pousser à prendre une décision qu'il regretterait.

CONSEIL 3

SE TENIR INFORMÉ DE L'ACTUALITÉ

Il est primordial, pour la réussite de votre exploitation de vous tenir informé de l'actualité, à tout niveau : attentes des consommateurs, réglementations, aides à l'investissement, nouvelles technologies... de nombreux canaux sont à votre disposition : journaux, web, newsletter, réunions d'informations, événements professionnels. Les conseillers techniques des différents organismes professionnels agricoles sont présents pour vous accompagner, vous informer, vous conseiller.

CONSEIL 4

MAINTENIR ET DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL

Lors de la construction de votre projet, vous avez passé du temps à construire votre réseau professionnel. N'hésitez pas à l'entretenir et à le développer. Des groupes locaux d'agriculteurs existent, les rejoindre peut vous permettre de prendre du recul sur vos pratiques et de continuer à les faire évoluer. Pensez également à vous informer sur votre concurrence et son évolution !

CONSEIL 5

COMPRENDRE VOS RÉSULTATS COMPTABLES ET LES AMÉLIORER

L'analyse de vos résultats comptables est généralement effectuée une fois par an avec votre centre de gestion. Mais n'attendez pas ce moment pour étudier vos chiffres.... Tout bon chef d'entreprise doit connaître ses coûts de production pour mieux vendre. Cette étude régulière vous permettra de prendre les bonnes décisions. Le budget de trésorerie est aussi un excellent outil pour piloter et être acteur de son entreprise.

LISTE DES ABRÉVIATIONS UTILES

APE : Activité Principale Exercée

APTEA : Association pour la Pérennisation et la Transmission des Emplois en Agriculture

ARSI : Aide Régionale Spécifique Installation

ATP : Agriculteur à Titre Principal

ATS : Agriculteur à Titre Secondaire

AVI : Assurance Vieillesse Individuelle

BPREA : Brevet Professionnel Responsable d'Exploitation Agricole

CA : Chiffre d'Affaires

CFE : Centre de Formalités des Entreprises

CFPPA : Centre de Formation Professionnel et de Promotion Agricole

CNEAP : Conseil National de l'Enseignement Agricole Privé

CPA : Capacité Professionnelle Agricole

CPF : Compte Personnel de Formation

DDT(M) : Direction Départementale des Territoires et de la Mer

DJA : Dotayon Jeune Agriculteur

DPB : Doit à Paiement de Base

DRAAF : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

EARL : Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

ERE : Etablissement Régional d'Elevage

ERP : Etablissement Recevant du Public

FOAD : Formation Ouverte A Distance

GAEC : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun

Ha : Hectare

INSEE : Institut National de la Statistique et des études économiques

MFR : Maison Familiale Rurale

MSA : Mutualité Sociale Agricole

ODIL : Outil d'aide au Diagnostic d'Implantation Locale

OPA : Organismes Professionnels Agricoles

PAC : Politique Agricole Commune

PAIT : Point Accueil Installation Transmission

PE : Plan d'Entreprise

PLU : Plan Local d'Urbanisme

POS : Plan d'Occupation des Sols

PPP : Plan de Professionnalisation Personnalisé

RDI : Répertoire Départ Installation

RF : Régime Forfaitaire

RSA : Régime Simplifié de l'Agriculture

SAFER : Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural

SARL : Société A Responsabilité Limité

SAS : Société par Action Simplifié

SIRET : Système d'Identification du répertoire des Établissements

SCEA : Société Civile d'Exploitation Agricole

SMA : Superficie Minimale d'Assujettissement

SMART : Simple Mesurable Atteignable Réalisable et Temporellement défini

SMI : Superficie Minimale à l'Installation

SMIC : Salaire Minimum de Croissance

TA : Technicien Agricole

TTC : Toute Taxe Comprise

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UGB : Unité Gros Bétail

VAE : Validation d'Acquis d'Expérience



LISTE DES LIENS UTILES

Administrations et points d'accueil et d'information :

Centre de Formalités des Entreprises : hautsdefrance.chambres-agriculture.fr

DDT de l'Aisne : aisne.gouv.fr

DDTM du Nord : nord.gouv.fr

DDTM de l'Oise : oise.gouv.fr

DDTM du Pas-de-Calais : pas-de-calais.gouv.fr

DDTM de la Somme : somme.gouv.fr

DRAAF Hauts-de-France : draaf.hauts-de-france.agriculture.gouv.fr

ERE : hautsdefrance.chambres-agriculture.fr

MSA : nord-pasdecalais.msa.fr ou picardie.msa.fr

Point Accueil Installation Transmission : hautsdefrance-pait.fr

Point Accueil Bio : pointaccueilbio-hdf.fr

Point Info Diversification : hdf.diversificationagricole.fr

Région Hauts-de-France : hautsdefrance.fr

Structures et outils d'accompagnement

à la formation, au montage de projet et à la technique :

A Petit Pas : apetitspas.net

Bio en Hauts de France : bio-hautsdefrance.org

Chambre d'Agriculture : hautsdefrance.chambres-agriculture.fr

CNEAP Hauts-de-France : hautsdefrance.cneap.fr

Enseignement agricole public : eduagri.fr

Fédération régionale des Maisons Familiales Rurales : mfr-hautsdefrance.fr

Initiatives Paysannes : initiatives-paysannes.fr

Logicout : logicout.fr

Odil : creation-entreprise.insee.fr

Propriétés rurales : proprietes-rurales.com

Répertoire Départ Installation : repertoireinstallation.com

Safer : hautsdefrance.safer.fr

Terre de Liens : terredeliens.org

Vivea : vivea.fr



MES CONTACTS

Conseiller PAIT :

Conseiller émergence :

Conseiller formalisation :

Conseiller technique :

Conseiller bancaire

Conseiller MSA :

Comptable :

Conseiller de gestion :

Notaire :

Juriste :

Je m'informe et me fais accompagner : le Point Accueil Installation Transmission

PAIT Pas-de-Calais

Saint-Laurent-Blangy
pait@npdc.chambagri.fr
03 21 60 57 41

PAIT Nord

Sars et Rosières
pait@npdc.chambagri.fr
03 27 21 46 91

PAIT Somme

Amiens
pait@somme.chambagri.fr
03 22 33 69 88

PAIT Oise

Beauvais
pait@oise.chambagri.fr
03 44 11 44 07

PAIT Aisne

Laon
pait@aisne.chambagri.fr
03 23 22 50 00



hautsdefrance-pait.fr



pait.hautsdefrance

Ce document a été réalisé par les Chambres d'agriculture des Hauts-de-France et Initiatives Paysannes dans le cadre des missions de mise en réseau du Point Accueil Installation Transmission. Malgré tout le soin apporté à la réalisation de ce document, les informations qu'il contient peuvent évoluer. Pour toute modification, merci de faire remonter l'information au Point Accueil Installation Transmission.

Réalisation juillet 2020, REF : BP2020-66



S'installer et transmettre
en agriculture

