



Carnet de bord

L'objectif de ce carnet de bord est de vous permettre de travailler chez vous, à votre rythme, sur les différentes étapes de votre installation en parallèle des sessions d'accompagnement collectif que vous suivez.

Il vous questionne sur des éléments qui nous semblent clé pour mieux définir votre projet.

Il vous permet de faire le point sur les avancées de votre projet au fil de l'accompagnement.

Sommaire

Pour ce repérer dans le carnet de bord

Mon Projet, comment en parler, comment le décrire

1. Mon « blason » et mes gros cailloux
2. Mon parcours : mes compétences, mes expériences, mon réseau
3. Mon système d'exploitation
4. Le Foncier : rechercher et sécuriser / et l'urbanisme
5. Ma commercialisation
6. Mon calendrier de travail
7. Mon prévisionnel économique
8. Les statuts
9. La synthèse de mon projet
10. Le planning de sa mise en œuvre

Les annexes

Des outils pour décrire, préciser et planifier

Mon Projet

Afin de décrire votre projet et pour pouvoir le préciser, le finaliser, nous vous proposons la structuration décrite ci-dessous.

Cela devrait vous permettre, pour chacune des questions, de clarifier ce que vous voulez faire et comment, de formaliser vos choix, de conscientiser des oublis, et d'avancer point par point.

Par ailleurs, cela vous permettra également d'aboutir à des formes partageables (document texte, schématisation) pour en parler à d'autres personnes ou partenaires futurs, voire de convaincre pour rechercher du foncier, solliciter un financement...

Pourquoi ? Mes motivations, mes objectifs

Il s'agit à la fois des racines de votre projet qui se nourrit de vos valeurs, de vos aspirations, de vos expériences passées

Mais également de ce vers quoi vous voulez aller, vos objectifs, ce que vous voulez apporter à vous, aux autres, au monde en vous engageant dans ce projet

=> *Au point 1 et 2 du carnet de bord, avec le blason et les gros cailloux et en dessinant votre trajectoire de vie (parcours personnel et professionnel), vous allez clarifier vos motivations et vos objectifs en profondeur.*

Qui et avec Qui ? Êtes vous seul.e pour monter et réaliser votre projet ? En couple ? Avec des associé.es ?

Si vous montez votre projet à plusieurs, avez-vous identifié les enjeux et les compétences spécifiques (communication, relations humaines, gestion des conflits, organisation du travail...) nécessaires à sa concrétisation ?

Quoi ? Qu'allez vous faire concrètement ? Quelles seront vos activités, productions, commercialisation, diversification (transformation, agrotourisme, ...) ?

=> *Dans les pages suivantes vous allez pouvoir schématiser les activités que vous envisagez de pratiquer*

Comment ? Par quels moyens allez-vous concrétiser votre projet ?

- Les moyens **matériels**= votre outil de travail, la ferme : le foncier, le bâti, le matériel
- Les moyens **humains** : les personnes (vous, des associé.es, de l'aide familial, des salarié.es, des woofers, des stagiaires, ...), les compétences nécessaires pour réaliser les différentes activités, la gestion d'entreprise....
- Les moyens **financiers** :
 - pour financer l'outil de travail (subventions, emprunts, fonds propres, prêt famille, financement participatif)

- pour financer votre avance de trésorerie (pour certains investissements et les premières dépenses fixes ou d'exploitation) : fonds propres, prêt famille, subvention, emprunt trésorerie
- Les moyens **juridiques** : les statuts (juridiques, fiscaux et sociaux) : qu'allez-vous choisir comme forme juridique ? Quel statut social aurez-vous (pour quels droits et quelles cotisations) ? Et fiscalement, quel choix allez-vous faire pour l'impôt sur le revenu et vis à vis de la TVA ?
- Les **partenaires** : sur qui allez-vous vous appuyer pour monter votre projet et une fois installé.e pour travailler (réseaux professionnels, financeurs, partenaires commerciaux, collectivités, institutions...)
- Les **pratiques et techniques** agricoles : l'AB, l'agroécologie, l'agroforesterie, les TCS, Sol Vivant, la permaculture, HVE, ...

Combien ? De temps de travail, de revenu espéré, de surfaces en cultures, de surface bâti, de taille de cheptel, de montant d'investissement

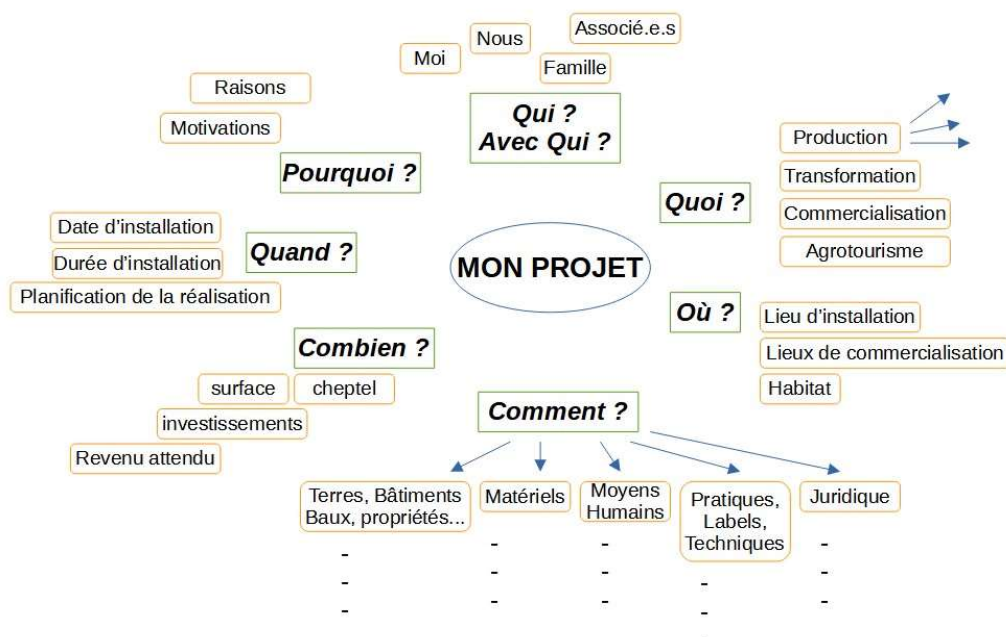
=> *Il vous faudra dimensionner puis chiffrer précisément de nombreux aspects de votre projet ; pour cela des outils vous sont proposés mais également des sessions d'accompagnement collectif*

Où ? Lieu d'installation, zone et lieux de commercialisation, territoire de mon réseau « social » ; comment s'implante votre projet dans le territoire local ?

Quand ? Comment votre projet s'inscrit dans le temps, s'appuie sur le temps pour se construire ? La date prévisionnelle d'installation, la durée (pour combien de temps), le rythme d'installation, les étapes de développement que vous envisagez...

=> *Au point 9, vous pouvez planifier et caler dans le temps votre projet*

Une schématisation possible à faire sur grand format et à faire évoluer petit à petit par exemple à l'aide de post-it



1/ MON BLASON

un déclic/ une origine

Pensez à relire l'histoire
des gros cailloux !

Mes soutiens ;
familiaux,
techniques,
partenaires...

Mes gros cailloux
« production »

Mes gros cailloux
« vie sociale
et familiale »

Mon projet c'est :

Mes gros cailloux
« commercialisation »

Mes
interrogations,
mes doutes

Le socle : mes valeurs

Pour vous aider dans la construction du blason, quelques exemples et questions

Exemples de motivations et priorités	
Mes motivations (exemples à classer) : <ul style="list-style-type: none">• Etre à la campagne• Etre indépendant• Avoir du temps libre• Travailler la terre• Etre en contact avec les animaux• Etre chef.fe d'entreprise• Avoir un revenu• Avoir un statut, être reconnu• Avoir une certaine qualité de vie• Autres :	Mes priorités/ mes gros cailloux (exemples à classer) : <ul style="list-style-type: none">• Mes revenus• Réaliser ma passion• Ma vie de famille• Ma tranquillité d'esprit• Mes loisirs• Mon indépendance• Ma réussite professionnelle• Autres :

CÔTÉ PERSO

L'avis de ma famille ?

L'avis de mes ami.es ?

Quelle importance je donne à ces avis ?

Quelles sont mes activités de loisirs, mes centres d'intérêts, activités extra-professionnelles ? En quoi peuvent-elles être utiles à mon projet ?

MON RESEAU

De quels appuis je peux bénéficier, de la part de qui, dans quels domaines ?

✧ Administratif et gestion

✧ Professionnel.les de l'agriculture (agriculteurs/trices, technicien.nes, CUMA...)

✧ Juridique

✧ Financier et comptable

✧ Coups de main

Question bonus : Pourquoi je souhaite m'installer en milieu rural ? Qu'est ce qui me semble difficile pour vivre en milieu rural ?

2/ MON PARCOURS, MES COMPÉTENCES

Ma Trajectoire de vie jusqu'à aujourd'hui

Les années



les grandes
étapes

Les moments clés
les changements
importants

Les apprentissages
compétences déjà acquises

Expériences professionnelles agricoles et NON AGRICOLES

Expériences dans le cadre de mes études (type, durée, lieu, année) :

Expériences salariées (type, durée, lieu, année) :

Autres expériences familiales, bénévolat... (type, durée, lieu, année) :

Mes compétences

Compétences et connaissances nécessaires au projet (connaissances de la production, de la vente...)	Déjà Acquis Comment ? (documentation, contacts avec professionnels, expérience amateur, visite, formation, stage, environnement, expériences professionnelles...)	Encore à acquérir Comment ? Woofing, Stages, visites de ferme, formation technique courte, formation longue (BPREA, Certificat de spécialisation...), formation montage de projet (Mûrir, DJA, chiffrage, statuts...), tutorat, le test (Espace test, CEFI,...)

3/ Le foncier : rechercher et sécuriser

Une des spécificités d'un projet agricole, c'est qu'il s'ancre dans le sol, dans un territoire, il va dépendre de son climat, de sa géologie, de sa morphologie, de son hydrographie, à la fois à l'échelle de son environnement proche mais aussi à une échelle très précise de la parcelle.

Pour cette raison, **le choix du foncier est très lié aux productions choisies dans votre projet.**

Par ailleurs si votre projet est d'ordre professionnel et que vous souhaitez tirer un revenu de votre activité agricole, vous avez besoin de vous assurer que vous allez vendre ce que vous allez produire : pour cela, il faut être en adéquation avec les besoins alimentaires du territoire, les clients les gammes de prix, les « concurrent.es » existants, etc...., notamment si vous souhaitez vendre localement.

Donc le choix du foncier est aussi lié à vos choix de commercialisation.

Pour cette raison, la recherche du foncier est une part importante du projet, complexe, parfois longue.

Si vous êtes dans ce cas, nous vous invitons à vous appuyer sur les outils développer par **Terre de Liens** pour vous aider dans vos démarches :

<https://ressources.terredeliens.org/les-ressources/trouver-des-terres-pour-s-installer>

Pour vous installer, vous pouvez rechercher :

- du foncier à acheter ou louer,
- une ferme existante à acheter ou louer,
- chercher une place d'associé.e dans une ferme, en remplacement de quelqu'un.e ou pour développer la ferme.

Chacun de ces choix n'est pas anodin et doit être en phase avec vos « gros cailloux » (sécurité, vie privée/vie pro, autonomie,...), et a des conséquences sur les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir (financiers, relationnels,...)

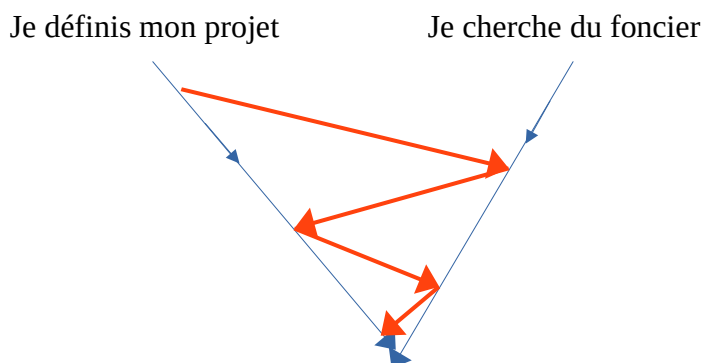
Par ailleurs quand vous avez déjà le foncier, la définition du projet, le choix de vos productions et de votre stratégie de commercialisation doit être cohérent avec le potentiel pédoclimatique de vos parcelles et la demande alimentaire du territoire.

J'ai mon foncier => je définis mon projet en fonction de son potentiel (notamment productif et commercial)

Je n'ai pas de foncier et j'en cherche => je définis bien mon projet et je cherche un foncier adapté

En sachant que chaque visite de terres ou fermes va questionner mon projet et me permettre de le faire évoluer tout en respectant mes « gros cailloux ».

Lien entre projet et recherche de foncier



Des journées d'accompagnement collectif sur le foncier vous sont proposées

Ce qu'il vous faut connaître

Les démarches pour la maîtrise du foncier :

- L'achat et le droit de préemption de la SAFER
- Les locations et les outils (prêt à usage ou commodat, le bail rural (bail à ferme, fermage), les baux longue durée (18-25 ans, de carrière),...
- L'autorisation d'exploiter obligatoire (qu'on a « de fait » ou qu'il faut de mander)

Les acteurs du Foncier

- La SAFER (ses différents rôles)
- La DDT (direction départementale des territoires (Etat))
- Les notaires
- Les agences immobilières
- Terre de Liens

L'urbanisme

Les bâtiments professionnels

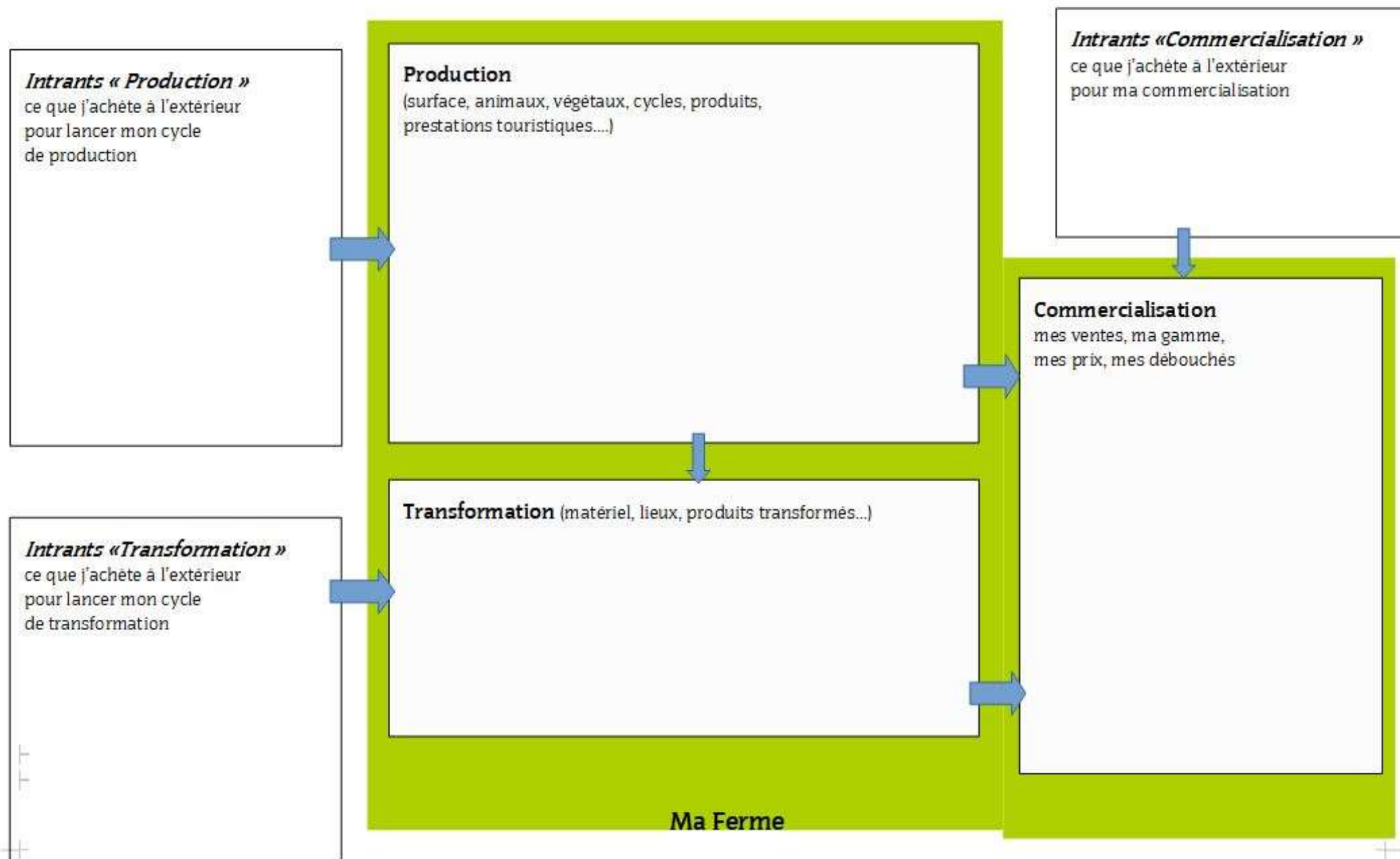
Dans tous les cas, si vous avez besoin de construire des bâtiments professionnels, d'aménager votre foncier, afin de pouvoir produire, abriter, stocker, transformer, vendre... il vous faut vérifier les règlements d'urbanisme concernant votre foncier, ce qui vous sera autorisé, et dans le cas contraire, les outils possibles pour faire évoluer ces règles et les institutions avec qui dialoguer.

Pour cela rapprochez vous de la mairie ou de la communauté de communes, souvent en charge de ces règlements, pour connaître les contraintes, faire connaître votre projet et anticiper vos besoins.

L'habitat

Votre choix d'habitat, sur la ferme, ou pas, peut conditionner votre recherche de foncier et donc votre projet. Aujourd'hui l'habitat des agriculteurs n'est plus considéré différemment, même s'il existe des exceptions et des dérogations possibles. Mais que ce soit lors d'une reprise de ferme ou sur un terrain nu, il n'est pas toujours facile d'avoir la maison sur place. Renseignez-vous bien sur cet aspect.

4/ MON SYSTEME D'EXPLOITATION



5/ MA COMMERCIALISATION

Qui sont mes client.es ? c'est à dire les consommatrices et consommateurs finaux de mes produits, pas les intermédiaires. Nombre d'habitants dans le bassin de consommation, habitudes de consommation et d'achat, estimation +/- du pouvoir d'achat

Quels sont mes produits ? Ma gamme ? Qu'est ce que je propose à la vente ? Quelles est ma particularité, ma spécificité ?

Qui sont mes « concurrent.es » ? c'est à dire les personnes qui proposent les mêmes produits, la même gamme, sur le même territoire (lieux, débouchés) que moi ?

Quel est mon prix de vente ? Et quel est mon prix de revient ?
=> se référer à la partie prévisionnel économique

	Mon entreprise	Mes concurrents	Mes Clients
Mon entreprise	Quelles sont mes forces et faiblesses ? Analyser les ressources techniques, financières, humaines...	Quelles sont mes forces et faiblesses par rapport à mes concurrents.es ? Ex faiblesse : mes concurrent.es font plus de variétés différentes	Quelles sont mes forces et faiblesses par rapport à mes client.es ? Ex force : je suis proche géographiquement de mes client.es
Mes concurrent.es	Force et faiblesses de mes concurrent.es par rapport à moi	Force et faiblesses des des concurrent.es entre eux	Force et faiblesses des des concurrent.es par rapport aux client.es
Mes Client.es	Quelles sont mes forces et mes faiblesses du point de vue de mes client.es ?	Comment les client.es perçoivent-ils mes concurrent.es ?	Comment la clientèle va-t-elle évoluer dans 3 ans ? Quels sont les besoins insatisfaits du marché ?

7/ MON PREVISIONNEL ECONOMIQUE

Afin d'évaluer la viabilité de votre projet sur le plan économique et la possibilité de financer la création de votre outil de travail, il convient d'élaborer un prévisionnel économique.

Il va vous permettre de vous projeter sur 4 ans et de lister et chiffrer :

- les **charges de production** de chacune de vos activités,
- les **recettes** de chacune de vos activités,
- vos **charges fixes** (dites de structure),
- les **investissements**, matériels et travaux, indispensables pour lancer votre activité,
- Et de définir le **mode de financement** de ces investissements (fonds propres, subventions, emprunts bancaires, emprunts privés (famille, ...), financement participatif, autofinancement
- Et de vérifier vos besoins en **trésorerie** les 1ères années pour pouvoir vous lancer

Pour faire ce travail vous serez accompagné.e lors d'une prochaine session d'**accompagnement collectif Chiffrer Son Projet** que nous organisons 3 fois par an.

Vous vous appuyerez sur le travail que vous aurez fait dans les pages précédentes et suivantes concernant :

- La définition de votre schéma d'exploitation,
- La définition de votre stratégie commerciale,
- L'identification et le chiffrage de vos besoins privés, ainsi que de vos autres revenus ou ressources régulières afin de définir le revenu que vous devez dégager de votre travail à la ferme

Inscrivez-vous
aux sessions d'accompagnement
Collectif « Chiffrer son Projet » !

Quel revenu j'attends de ma ferme ?

Votre ferme, votre entreprise, ce n'est pas vous !
 En réalisant vos activités dans votre ferme, vous allez permettre à
 votre entreprise de dégager un bénéfice.
 Grâce à celui-ci, vous allez pouvoir vous attribuer une rémunération .
 Afin de savoir ce dont vous avez besoin comme rémunération issue
 du travail sur votre ferme, les tableaux ci-dessous vont vous permettre
 de connaître vos besoins privés et les autres sources de revenus privés
 que vous avez, vous ou vous et votre famille, par ailleurs.

Mes besoins privés

D E P E N S E S	Loyer charges comprises	
	Fioul	
	EDF GDF	
	Eau	
	Téléphone fixe et mobile	
	Assurances (auto, maison, scolaire, ...)	
	Garde enfant	
	Habillement	
	Carburant	
	Entretien réparation véhicule	
	Loisirs (voyages)	
	Alimentation, entretien maison...	
	Pension alimentaire	
	Actes médicaux	
	Mensualités crédit immobilier	
Mensualités crédit à la consommation		
Dettes autres		
TOTAL DEPENSES		

Mes sources de revenu

R E C E T T E S	Activité indépendante autre	
	Activité salariale	
	Indemnités de chômage	
	RSA	
	Prestations familiales	
	Aide au logement	
	Activité du conjoint	
TOTAL RECETTES		

=> Le **revenu attendu de ma ferme** doit être au minimum égal à :

Mes dépenses privés – mes autres revenus connus =.....

Plusieurs journées d'accompagnement collectif sur les Statuts vous sont proposées au cours de l'année
Inscrivez-vous !

Même s'il est nécessaire d'avoir un minimum d'informations relatives aux statuts lorsque l'on porte un projet agricole, le choix de vos statuts doit se faire par rapport à un projet suffisamment abouti.

Pour cette raison nous vous invitons dans un premier temps à bien définir votre projet, sur les différents aspects listés dans les pages précédentes, avant de penser à vos statuts.

Il existe toujours des statuts adaptés à votre projet !

Les statuts concernent :

- l'existence et la forme de l'entreprise (**juridique**) : le n° SIRET, la création au CFE avec le Cerfa P0 en individuel ou le Cerfa M0 en société agricole (GAEC, EARL, SCEA) ou sous d'autres forme collective,
- les choix **fiscaux** que vous faites vis à vis des impôts sur le revenu (Réal simplifié agricole, Micro-BA, ...) et par rapport à la TVA (Assujetti redevable ou remboursement forfaitaire)
- la reconnaissance et la prise en charge **sociale** de votre activité par la MSA, abordant la question des droits sociaux et cotisations sociales : AMA (SMA et temps de travail), Chef d'exploitation, Cotisant de solidarité,...

Pour plus d'information sur les Statuts, des journées d'accompagnement collectif vous sont proposées tout au long de l'année.

Mes atouts	Mes points à améliorer

10/ PLANNING DE MISE EN OEUVRE

Positionner les étapes permettant de démarrer à la date voulue. Ce peut être les formations, stages, rencontres et/ou les démarches administratives (autorisation d'exploiter, CFE, MSA, demande de subvention...).



Date d'installation =
démarrage des dépenses
et/ou des ventes

En annexe, vous trouverez des outils
pour formaliser ce planning

Annexes :

Des outils pour définir et préciser la description de son projet

- **Le tableau des activités sur 4 ans**
Ou
- **L'escalier**
Ou
- **La frise temporelle**

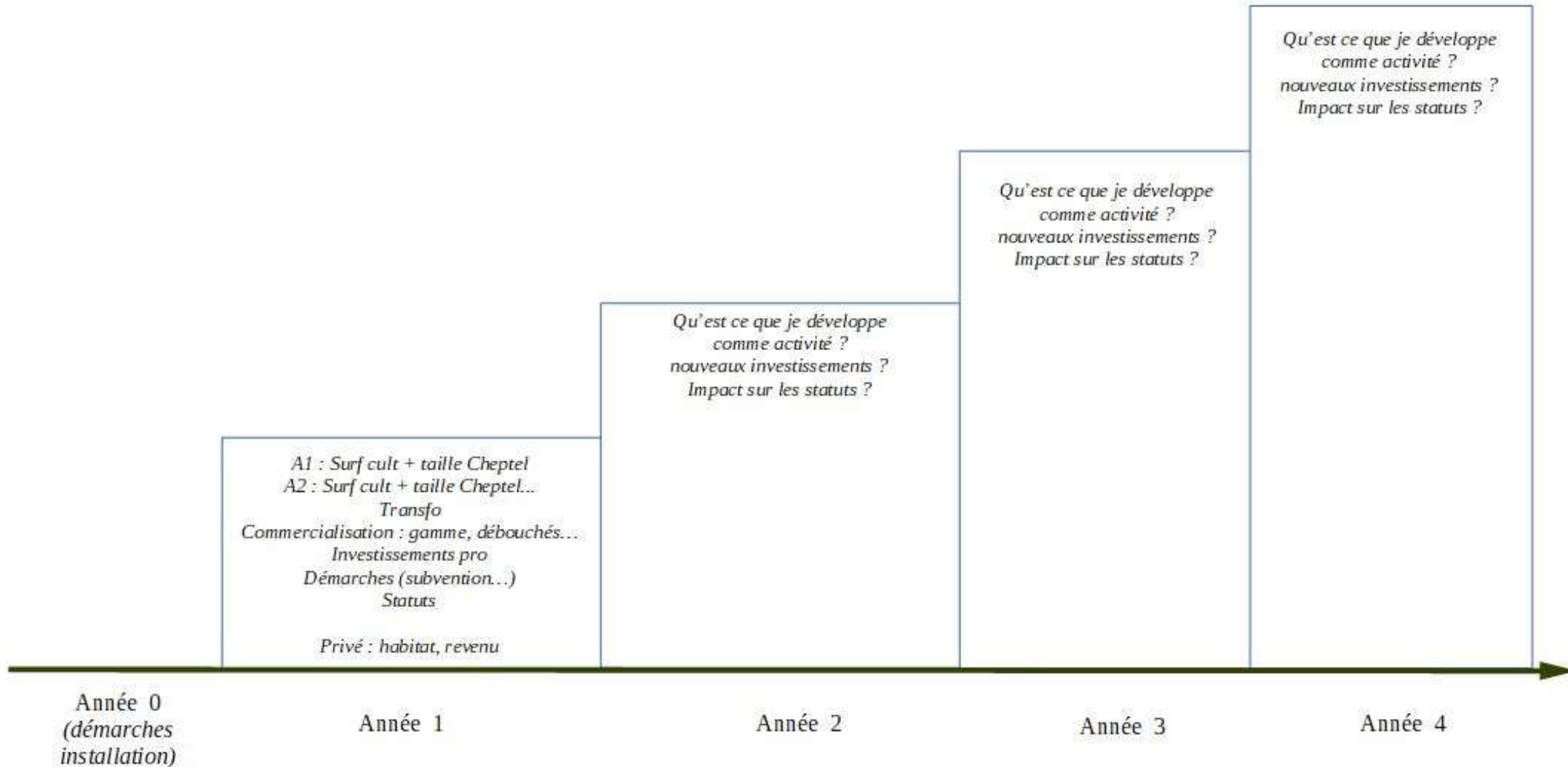
Des outils pour suivre la mise en œuvre de votre projet :

- **Le Kanban**

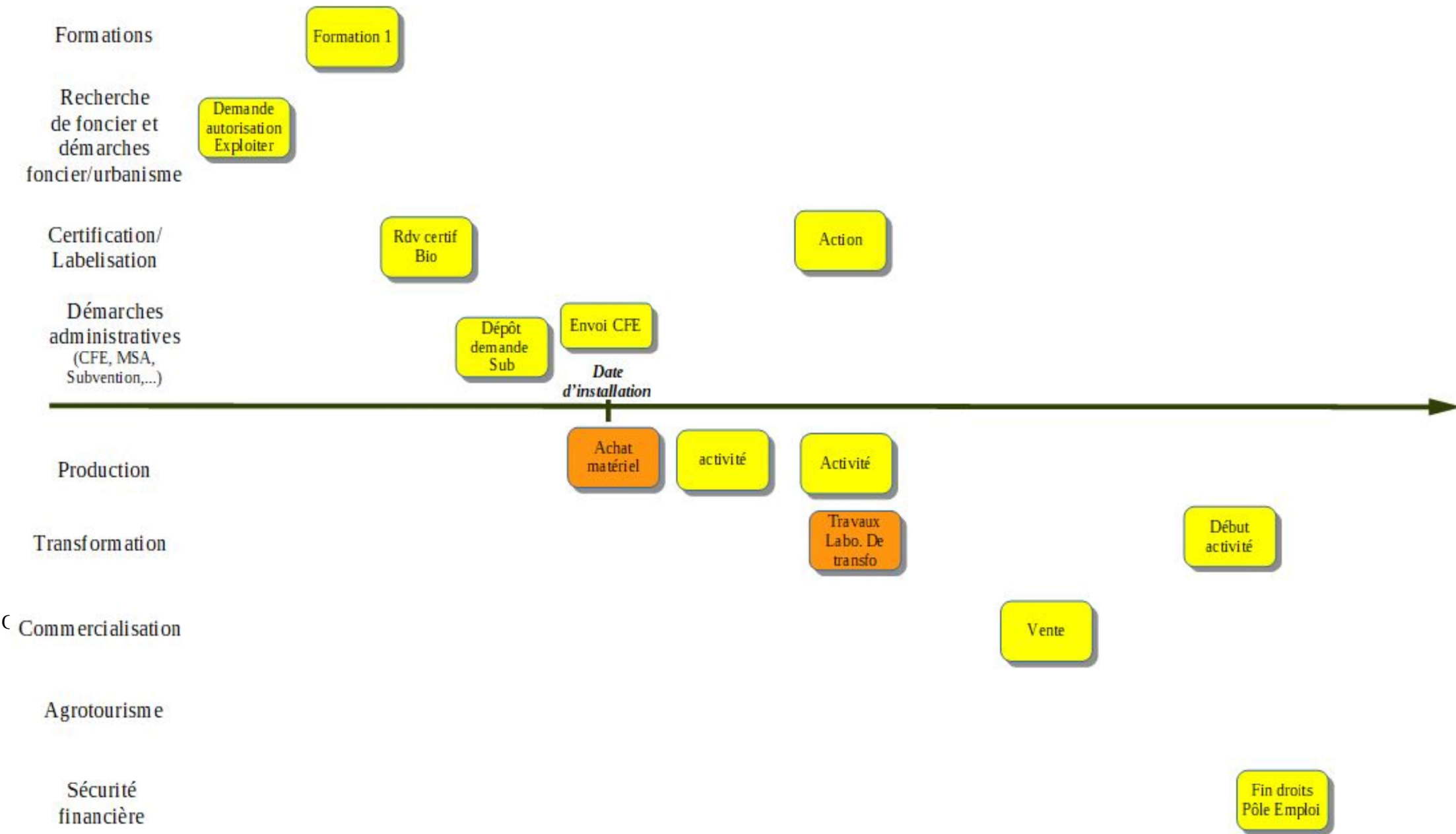
Le tableau des activités et de la mise en œuvre progressive du projet sur 4 ans

		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
Atelier de production 1	<i>Surface cultivée Taille de cheptel</i>				
Atelier de production 2	<i>Surface cultivée Taille de cheptel</i>				
Atelier de production 3	<i>Surface cultivée Taille de cheptel</i>				
Transformation	<i>Gammes de produits envisagés</i>				
Commercialisation	<i>Gamme, débouchés (lieux), prix et CA envisagé</i>				
Réalisation de travaux ou d'achat (investissements) professionnels	<i>construction/aménagement de bâtiments achat de matériels</i>				
Évolution de statut (social ou juridique)	<i>Statut social Forme juridique de l'entreprise, salarial,...</i>				
Démarches administratives	<i>Demande subvention (PASS, DJA, ...), création de société</i>				
Habitat et travaux privés	<i>Lieu d'habitat, travaux envisagés, évolution familiale</i>				
Sécurité financière privée revenu-ressources	<i>revenu</i>				

*Vous pouvez le visualiser comme ça, c'est peut-être plus parlant
« L'escalier de mon PROJET »*



Construire sa frise de mise en œuvre du projet sur les premières années avec des post-it



Le KanBan: pour suivre la mise en œuvre de son projet sans oublier ce qu'on a réalisé !!

