



RAPPORT DE RECHERCHE – PROJET AGRIDINAMO

De « nouveaux » types d'actifs agricoles, pour quels projets entrepreneuriaux et quelles formes d'organisation productive ?

Projet porté par l'Institut National Polytechnique de Toulouse - AgroToulouse (INP-ENSAT)

Cécile GAZO¹
Pauline LECOLE²
Axel MAGNAN³
Geneviève NGUYEN¹
Olivier PAULY⁴
François PURSEIGLE¹

Juin 2025

Ce rapport a été réalisé dans le cadre de l'appel à projets de recherche "Les nouveaux actifs agricoles : portraits socio-démographiques, trajectoires, insertions" lancé en 2023 par le ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire (MASA) et financé dans le cadre du programme 215. Il a aussi bénéficié d'une collaboration avec la Mutualité Sociale Agricole du Languedoc pour l'accès aux données sur les installations, et d'un cofinancement de la chaire de recherche Germéa sur les mutations des entreprises agricoles. Le contenu de ce rapport n'exprime pas les positions officielles du MASA. Il n'exprime pas non plus celles de la MSA et des mécènes de Germéa. Il n'engage que ses auteurs.

¹ AgroToulouse (INP-ENSAT), UMR Agir

² Institut Agro Montpellier, UMR CEE-M

³ Institut de Recherches Economiques et Sociales

⁴ INRAE, UMR Agir

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
Résumé	4
Introduction	5
I. Contexte, problématique et question de recherche	7
I.1. Partir du constat d'une disjonction entre transmission et installation pour caractériser les « nouveaux » actifs	7
I.2. Aller au-delà des profils socio-économiques pour reconsidérer les « nouveaux » actifs au prisme du triptyque « profil socio-économique / projet entrepreneurial / organisation productive »	8
II. Méthodologie de recherche	11
II.1. VOLET 1 - Photographie statistique des installations selon le type d'entreprise agricole à l'échelle de la France (hors DOM)	11
II.1.1. Démarche globale du volet 1	11
II.1.2. Démarche d'étude statistique	11
II.2. VOLET 2 – Caractérisation des « nouveaux » actifs dans les départements du Gard, de l'Hérault et de la Lozère	14
II.2.2. Démarche globale du volet 2	14
II.2.2. Analyse longitudinale des données de la MSA	15
II.2.3. Analyse qualitative des données d'enquête de terrain	17
III. Résultats du volet 1 – Qui s'installe où et comment en France ? Typologie avec le RA 2020 des entreprises agricoles et des nouvellement installés depuis 2014	22
III.1. Description des 12 types d'entreprise agricole présents en France	22
III.2. Les nouvellement installés dans la typologie du RA 2020	33
III.2.1. Où sont-ils ? Sur quels types de structures se sont-ils installés ?	33
III.2.2. Que nous disent les statistiques du RA2020 sur les triptyques « profil / projet / structure » ?	33
IV. Résultats du volet 2 – Zoom sur trois départements du Languedoc contrastés en matière d'installation	39
IV.1. Que nous apprend l'analyse en panel des données MSA sur les nouvellement installés ?	39
IV.1.1. Le portrait global des nouvellement installés	39

IV.1.2. Le portrait de la cohorte des nouvellement installés en 2018	40
IV.1.3. Quelles évolutions entre leur installation en 2018 et aujourd'hui ? La cohorte 2018 en 2023 et la question des arrêts précoces	44
IV.1.4. Les autres cohortes et la question de l'effet « Covid »	47
IV.2. Caractérisation des triptyques par les enquêtes de terrain	50
IV.2.1. Quelles tendances départementales ?	50
IV.2.2. Au final, plutôt que dans un profil type, la nouveauté ne se cacherait-elle pas dans la grande diversité des triptyques d'installation ?	54
Conclusion	68
Annexes	73
Références bibliographiques	101

Résumé

D'ici 2030, près de 137 000 chefs d'exploitation⁵ seraient susceptibles de partir à la retraite sans avoir identifié de repreneur. La profession peine à trouver de nouveaux actifs et s'interroge sur le devenir des exploitations libérées. Ce projet de recherche vise à proposer une typologie des « nouveaux⁶ » chefs d'exploitation dans toute leur diversité, en s'intéressant non seulement au profil socio-démographique et les trajectoires professionnelles des installés récents, mais également aux projets entrepreneuriaux et aux organisations productives dont ils sont porteurs. Le projet cherche ainsi à mettre en évidence les possibles décalages et contradictions entre les ambitions entrepreneuriales de ceux qui entrent et les organisations productives de ceux qui sortent, ainsi que la manière dont des compromis sont trouvés, au travers d'agencements organisationnels inédits.

Pour cela, il associe les compétences de chercheurs (sociologues, économistes, statisticien, agronome) pour combiner analyses quantitatives des données du recensement agricole de 2020 et de la Mutualité sociale agricole du Languedoc, et analyses qualitatives de 66 enquêtes semi-directives réalisées auprès d'installés récents dans les départements de l'Hérault, du Gard et de la Lozère. Etablir des profils « types » du « nouveau » au regard de l'« ancien » candidat à l'installation, qu'il soit issu ou non du monde agricole, en reprise cadre-familial ou hors-cadre-familial, semble de plus en plus illusoire au fur et à mesure de leur extrême pluralité. En s'interrogeant sur les ressorts du non alignement entre exploitations libérées et projets portés par des « nouveaux » actifs, et en cernant les nouvelles formes d'organisation productive qui en découlent, ce projet ambitionne de participer à la réflexion en cours sur l'accompagnement du secteur dans ses réponses aux défis du renouvellement des actifs et de durabilité des exploitations.

⁵ Selon les statistiques de la CCMSA, Direction des statistiques, des études et des fonds, août 2022 ; et selon les enquêtes du Ministère de l'agriculture

⁶ Au sens de nouvellement installés quels que soient leur origine et leur projet.

Introduction

D'ici 2030, près de 137 000 chefs d'exploitation⁷ seraient susceptibles de partir à la retraite sans avoir identifié de repreneur. La profession peine à trouver de nouveaux actifs et s'interroge sur le devenir des entreprises agricoles⁸ libérées. Le projet de recherche AGRIDINAMO vise à offrir une nouvelle caractérisation et typologie des « nouveaux⁹ » chefs d'exploitation ou dirigeants d'entreprise agricole dans toute leur diversité, au-delà des catégories ayant déjà été étudiées et connues sous les noms de Hors Cadres Familiaux (HCF), Non Issus du Milieu Agricole (NIMA), ou encore de néo-ruraux (David, 2004 ; Lefebvre et Quelen, 2003 ; Martin-Meyer, 2019 ; Pibou, 2016 ; Rigollet-Davis et al., 2023 ; Simon, 2017).

Parce qu'aujourd'hui, les ambitions entrepreneuriales de ceux qui entrent, ne coïncident plus ou peu, avec les structures d'exploitation qui se libèrent (Cour des comptes, 2023 ; Purseigle et Hervieu, 2022), nous partons du postulat que les nouvelles installations impliquent des compromis tant au niveau des projets entrepreneuriaux de ceux qui arrivent, que des organisations productives cédées et reprises, ou créées. Durant le processus d'installation, qui s'étale généralement sur plusieurs années, des recompositions vont nécessairement s'opérer, en fonction des caractéristiques des individus, de leur trajectoire professionnelle et de leur environnement. Loin d'être linéaire, comme pouvaient l'être les reprises en l'état dans le cadre familial, les nouvelles installations seraient plus sinueuses et multifformes. Ainsi, nous faisons l'hypothèse qu'au sein de la grande diversité des formes d'installation, **la nouveauté résiderait moins dans le profil socio-démographique des nouveaux installés que dans certaines combinaisons atypiques, ou du moins peu étudiées, de ce que nous nommerons les triptyques « profil socio-démographiques / projet entrepreneurial / organisation productive »**. Identifier, caractériser et typer ces triptyques nous permet d'aller au-delà de la seule question de « qui entre, aujourd'hui, » et de répondre aussi à la question plus englobante de « qui s'installe où et comment ». En s'interrogeant sur les ressorts du non alignement entre entreprises libérées et projets portés par des « nouveaux » actifs, et en cernant les nouvelles formes d'organisation productive qui en découlent, ce projet ambitionne de participer à la réflexion en cours sur l'accompagnement du secteur dans ses réponses aux défis du renouvellement des actifs et de durabilité des exploitations, dans toute leur diversité.

Pour questionner cette hypothèse de travail, ce projet mobilise une équipe pluridisciplinaire, composée de trois économistes, deux sociologues et d'un statisticien. Ces chercheurs partagent un historique de recherche leur permettant de porter un regard renouvelé sur la relation dynamique entre, d'un côté, la diversité des formes d'organisation sociale et économique de la production, et de l'autre, le processus d'installation ou de création d'entreprise. La démarche méthodologique combine analyses quantitatives des données statistiques du recensement agricole 2020 et de la Mutualité sociale agricole, et analyse qualitative de données issues d'enquêtes auprès de 66 personnes

⁷ Selon les statistiques de la CCMSA, Direction des statistiques, des études et des fonds, août 2022 ; et selon les enquêtes du Ministère de l'agriculture

⁸ Dans ce rapport, nous utiliserons indifféremment les termes d'exploitation et d'entreprise agricole. Ce dernier est employé au sens économique d'une organisation productive définie par une architecture organisationnelle et une gouvernance. Il ne fait référence à aucun modèle d'entreprise en particulier ni à une taille économique donnée.

⁹ Au sens de nouvellement installés quels que soient leur origine et leur projet.

récemment installées, et de 34 entretiens avec des organisations professionnelles et associatives en charge du soutien à l'installation dans les départements de la Lozère, du Gard et de l'Hérault.

Ce rapport de recherche s'organise en quatre parties. La première revient sur la genèse du projet AGRIDINAMO, en rappelant brièvement le contexte agricole ainsi que la problématique. La deuxième partie présente la méthode mixte que nous avons adoptée. Celle-ci se décline en deux grands volets complémentaires, interrogeant le phénomène d'installation respectivement à l'échelle nationale et au niveau du territoire de la MSA du Languedoc, partenaire du projet. Les résultats de chacun des deux volets sont détaillés dans la troisième partie, tandis qu'une quatrième partie discute des retombées opérationnelles de l'étude, ainsi que des limites et des perspectives.

Enfin, il est important de signaler que ce rapport de recherche constitue un document qui n'est pas définitif. Sa diffusion correspond à la fin officielle du projet AGRIDINAMO financé dans le cadre de l'APR « Nouveaux actifs agricoles ». Mais l'équipe impliquée dans le projet continue ses recherches sur le sujet. L'approfondissement des analyses des données statistiques et des données issues des enquêtes de terrain va se poursuivre. L'ensemble des résultats, ceux figurant dans ce rapport mais aussi de nouveaux, seront accessibles dans les publications futures de l'équipe.

I. Contexte, problématique et question de recherche

I.1. Partir du constat d'une disjonction entre transmission et installation pour caractériser les « nouveaux » actifs

Entre les deux recensements agricoles de 2010 et 2020, la France a perdu 100 000 exploitations agricoles, soit 1/5 du total des exploitations de 2010. Même si le rythme de la baisse semble ralentir, la France devrait continuer de voir cette population des chefs d'exploitation diminuer, compte tenu du taux de remplacement de 83%¹⁰ en 2023 (MSA, 2024). D'ici 2030, près de 137 000 chefs d'exploitation seraient susceptibles de partir à la retraite sans avoir identifié de repreneur¹¹. Avec l'essoufflement des reprises familiales et malgré l'impulsion des transmissions hors cadre familial (Jeanneaux et al. 2023 ; Agreste, 2022), la profession agricole peine à trouver de nouveaux actifs et s'interroge sur le devenir des exploitations libérées. Parallèlement, le constat est fait d'un éclatement des modèles d'agriculture (Hervieu et Purseigle, 2013), mais aussi des formes d'entreprise agricole tant d'un point de vue de leur stratégie productive que de la manière dont celles-ci se déploient sur le plan organisationnel (architecture organisationnelle, structure juridique, gouvernance, organisation du travail...) (Legagneux et Salvagnac, 2017 ; Purseigle et al., 2017). Les exploitations n'ont jamais été aussi peu nombreuses, et dans le même temps, la diversité de modèles productifs reste importante (Forget et al., 2019 ; Purseigle et Hervieu, 2022). **Cette diversité des modèles s'observe-t-elle aussi au travers des profils des nouvellement installés et des exploitations reprises ou créées ? Si oui, comment peut-on l'interpréter ? Au sein de cette diversité, qu'est-ce qui fait nouveauté ?**

Depuis le milieu des années 2000, la transmission et l'installation font l'objet d'un intérêt certain de la communauté scientifique en sciences humaines et sociales (Dolci et Perrin, 2017 ; Dolci et al., 2019 ; Dolci, 2021 ; Gasselien et al., 2014 ; Gaté et Latruffe, 2016 ; Jeanneaux et al., 2023 ; Lerbourg, 2015 ; Pinton et al., 2023) et plusieurs thèses en cours ou récentes leur sont dédiées (Gazo, 2023a ; Laurant, 2022). Cet engouement récent renoue avec des travaux menés entre les années 1980 et le milieu des années 2000 (Barthez, 1999 ; Jacques- Jouvenot, 1997 ; Vieille Marchiset et Jacques- Jouvenot, 2012 ; Leblanc, 2011 ; Lefebvre et al., 2004 ; Léger, 1979 ; Maresca, 1986 ; Rémy, 1978, 1987, 1997). Qu'ils relèvent de l'économie, de la sociologie, de la géographie, ou encore des sciences politiques, ces travaux ont étudié les profils des cédants et installés, les trajectoires, les leviers et contraintes sociaux, économiques et politiques à la transmission/reprise.

Deux principales leçons peuvent être tirées de cette littérature récente. Premièrement, ces travaux donnent à voir les premiers signaux - dont il convient de préciser et de confirmer l'importance - d'une diversification des formes de transmission/installation-crédation d'entreprise. Cette diversité se traduit notamment par l'entrée, à côté de profils plus conventionnels, de nouveaux profils d'actifs (pluriactivité, mobilité professionnelle, « bifurqueurs ») (Forget et al., 2019 ; Gazo, 2023b ; Paranthoën, 2021 ; Purseigle et Gazo, 2023 ; Richard-Frève et al., 2023), sur des formes atypiques d'exploitation et de portage du foncier agricole caractérisées par leur éloignement du modèle « familial conjugal époux-épouse » longtemps au centre des politiques publiques agricoles. Qu'elles soient grandes ou petites (Jeanneaux et al., 2020 ; Lécole, 2022 ; Purseigle et al., 2019), ces nouvelles installations semblent

¹⁰ Soit 8 entrées pour 10 sorties.

¹¹ Selon les statistiques de la CCMSA, Direction des statistiques, des études et des fonds, août 2022 ; et selon les enquêtes du Ministère de l'agriculture.

privilégier des structures de type sociétaire, intégrées (Depeyrot et Perrot, 2020 ; Purseigle et Gazo, 2023 ; Purseigle et al., 2017), associatives (Nguyen et al., 2021) ou collectives (Laurant, 2022 ; Lécole, 2021 ; Morel, 2016 ; Saurez et al., 2022 ; Thomas, 2008).

Deuxièmement, des études ont montré qu'à côté de la valeur des exploitations et des difficultés d'accès aux terres, les décalages et contradictions entre projets des cédants et ceux des entrants, ainsi que l'inadéquation entre exploitations à céder et exploitations recherchées, constituent d'importants obstacles à l'installation (Cour des comptes, 2023 ; Jeanneaux et Latruffe, 2023 ; Chouteau et al., 2019). Par exemple, certains nouveaux installés, qu'ils soient issus ou non du milieu agricole (IMA/NIMA), ne veulent pas s'inscrire dans la continuité des cédants et cherchent à s'installer sur une exploitation à leur image, parfois éloignée de la réalité des exploitations à reprendre (Gazo, 2023). De même, tout en s'installant dans un cadre familial (CF), les nouveaux chefs d'exploitation peuvent restructurer profondément l'organisation productive existante. Tout comme un enfant d'agriculteurs peut s'installer à côté de l'entreprise familiale, en hors cadre familial (HCF), pour mettre en place son projet entrepreneurial. Le cédant peut de son côté, avoir la volonté d'influencer l'orientation de l'exploitation (Lataste et Chizelle, 2015) parfois héritée puis bâtie tout au long de la vie professionnelle (Cour des comptes, 2023), et être confronté à un repreneur dont le profil, le projet entrepreneurial et la forme d'organisation productive ne correspondent pas forcément à ce qu'il espérait (Barral et Pinaud, 2017).

Ainsi, lors du processus transmission/installation-création, des compromis doivent souvent être trouvés. Ce ne serait donc pas la diversité des profils socio-économiques, ni celle des structures d'exploitation qui seraient pertinentes à interroger de manière disjointe, mais leurs interactions et évolutions pendant ce laps de temps que dure l'installation ou la création d'entreprise. Lorsqu'il y a disjonction entre transmission et installation, comment le réalignement se met-il en place, pour les différents profils observés de nouvellement installés, entre le projet entrepreneurial et la structure censée les accueillir ?

1.2. Aller au-delà des profils socio-économiques pour reconsidérer les « nouveaux » actifs au prisme du triptyque « profil socio-économique / projet entrepreneurial / organisation productive »

Rares sont les études qui s'intéressent aux recompositions qui ont cours pendant l'installation. Jacques-Jouvenot (1997, 2014) a, par exemple, documenté le processus « d'adoption » des repreneurs hors cadre familial (HCF) par les cédants. Lécole (2021), Lécole et Thoyer (2022) montrent que la résistance de petites fermes peut correspondre à des stratégies d'entrée (voulues ou subies) pour des pluriactifs, d'origine agricole comme non agricole, qui vont ensuite avoir recours à du salariat ou la délégation des travaux pour conforter leur projet productif. Pour Manoli et al. (2014), le maintien d'exploitations en zones de montagne passera par des trajectoires inédites reposant sur des cessions progressives du capital et « d'adoption » de hors cadre familiaux (parents éloignés, stagiaires...). Bures et Chatellier (2021) ont mis en lumière, dans les exploitations d'élevage laitier, le processus long de montage sociétaire puis de cession de parts entre membres apparentés et/ou non apparentés, dans lequel les professionnels du droit jouent souvent un rôle central pour faciliter la sortie progressive des futurs retraités et l'entrée des « nouveaux » actifs-associés non familiaux, sans avoir recours au démantèlement de la structure productive. Ces décalages et leur réalignement tendraient à bousculer

les catégories établies de nouveaux actifs, en rendant possibles tous les combinatoires entre IMA/NIMA et CF/HCF. De ces décalages peuvent naître des agencements organisationnels inédits ou des formes d'hybridation entre « l'ancien » et « le nouveau » en matière de profil socio-économique, de projet entrepreneurial et d'organisation de la production agricole.

De plus, l'ensemble de ces évolutions invite à accorder une place particulière dans notre analyse, à la question de l'organisation du travail, et plus précisément à celle du recours à de la main d'œuvre subordonnée lors du processus de transmission/installation. La centralité du salariat dans la main d'œuvre agricole est une des recompositions majeures du secteur agricole français (Forget et al., 2019; Purseigle et Hervieu, 2022). Dans une configuration où le travail dans un nombre croissant d'entreprises agricoles repose en permanence sur la main-d'œuvre salariée, y compris davantage que sur la main-d'œuvre indépendante ou familiale subordonnée, la capacité à mobiliser de la main-d'œuvre salariée ou non lors de l'installation ne peut être qu'un élément déterminant du modèle agricole choisi. Les chefs d'exploitation nouvellement installés peuvent, eux-mêmes, avoir été salariés de la structure reprise. La contribution de la composante salariale à la diversité des types d'entreprise agricole est en plus complexifiée par, d'une part, la croissance rapide du recours à du salariat externalisé dans l'agriculture, qui représente en 2016, 19% des heures totales réalisées par des salariés agricoles (Magnan, 2022), et d'autre part, la multiplication des formes de délégation du travail, privées et coopératives (Magnan et al., 2025). De fait, le recours à de la sous-traitance est devenu un fait hégémonique dans le secteur agricole, qui concerne en 2020 plus de deux tiers des exploitations agricoles (Nguyen et al., 2022). Ce développement du recours au salariat, direct et externalisé, transforme donc le rapport au travail dans les structures d'exploitations, à transmettre comme nouvellement installées, et doit être une dimension centrale de la discussion autour d'une éventuelle diversification des formes d'installation et de profils de nouveaux actifs.

Pour toutes ces raisons, nous proposons d'aborder la question de la définition des « nouveaux actifs » en considérant le triptyque « profil socio-démographique / projet entrepreneurial / organisation productive », plutôt que d'approcher chaque élément séparément. Par profil socio-économique, nous entendons les caractéristiques individuelles (genre, âge, formation, origine familiale, réseaux de sociabilité) et aussi la trajectoire professionnelle (continuité, bifurcation et reconversion interne et externe). Le projet entrepreneurial renvoie, quant à lui, aux objectifs que se fixe le chef d'exploitation ainsi qu'à la stratégie d'entreprise qu'il compte déployer. L'organisation productive traduit le déploiement de cette stratégie sur le plan organisationnel. Elle se traduit par la manière dont l'entreprise est structurée sur le plan économique, financière et juridique, ainsi que par la manière dont le travail est organisé. Notre entrée par le triptyque se décline autour de la question suivante :

Qu'est-ce qui fait « nouveauté » dans ces interactions entre « profil socio-démographique / projet entrepreneurial / organisation productive », par rapport à une reprise à l'identique dans un cadre familial, ou par rapport à des situations déjà documentées par la littérature ?

Pour adapter une méthodologie pour y répondre, cette question générale sera déclinée de la manière suivante : sur quels types d'entreprise agricole observe-t-on les installations récentes, avec quels profils d'installés et quels projets entrepreneuriaux ? Quels sont les triptyques observés ? Peut-

on observer des régularités et similitudes entre triptyques ? Ces triptyques se concentrent-ils au niveau de quelques modèles productifs, participant ainsi à réduire leur diversité ? Ou au contraire, participent-ils à conforter l'éclatement du modèle familial conventionnel en réarrangeant les entreprises libérées ou en créant de nouvelles, selon les profils et les projets ?

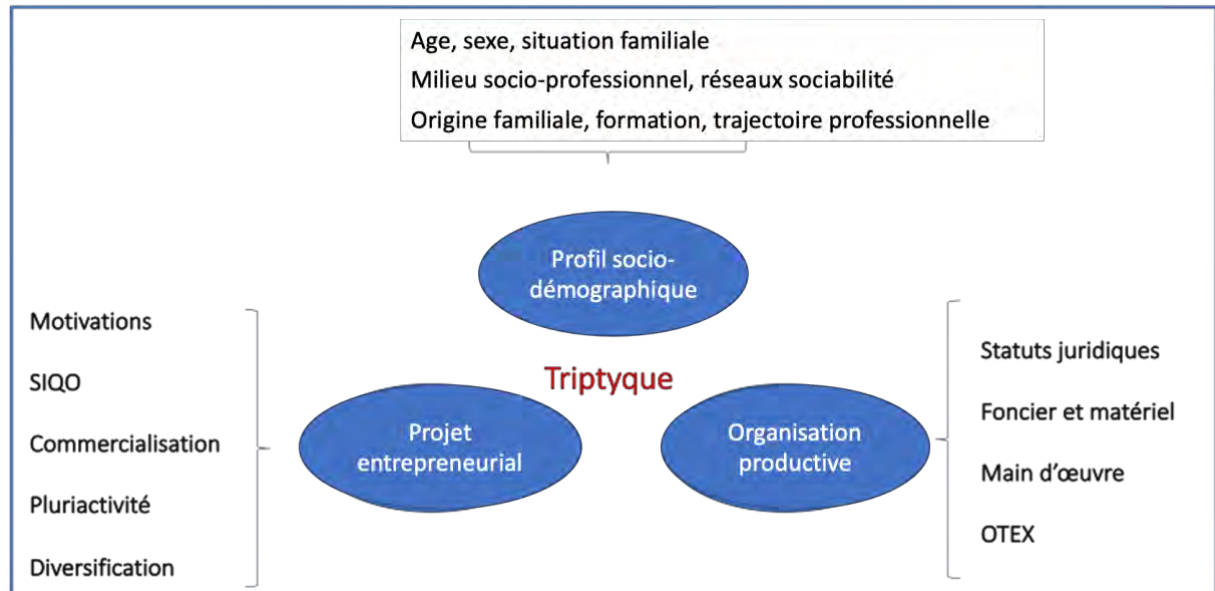


Figure 1. L'objet de recherche, le triptyque « profil / projet / organisation productive » (source : auteurs)

II. Méthodologie de recherche

Pour répondre aux questions ci-dessus et caractériser les « nouveaux » actifs dans toute leur diversité, et appréhender ce qui fait nouveauté, notre méthodologie s'organise autour de deux grands volets complémentaires. Les « nouveaux » actifs seront définis comme des personnes au sens de nouvellement installés, depuis respectivement 2014 et 2018 pour les données du RA2020 et MSA Languedoc, en considérant, en suivant l'approche de la MSA, que la durée de consolidation d'un projet d'installation s'étale sur environ 6 ans.

Le premier volet consiste à dresser, à partir des données du recensement agricole de 2020, une photographie de qui s'installe depuis 2014, avec quel projet entrepreneurial et sur quel type d'organisation productif et en France. Cette vision d'ensemble nous permet, dans une première approche, de repérer des situations inédites d'installation. Afin de caractériser plus finement ces situations, et en particulier, les triptyques et les trajectoires d'installation qui y sont associés, le deuxième volet croise une analyse statistique des données par panel, entre 2018 et 2023, de la MSA du Languedoc, partenaire du projet, avec une analyse qualitative de données issues d'enquêtes de terrain auprès d'un échantillon raisonné de « nouvellement » installés. Les chapitres ci-dessous détaillent l'approche méthodologique pour chacun des deux volets.

II.1. VOLET 1 - Photographie statistique des installations selon le type d'entreprise agricole à l'échelle de la France métropole

II.1.1. Démarche globale du volet 1

Ce volet 1 consiste à mobiliser les données du recensement agricole 2020 pour :

- (a) Typifier les entreprises agricoles selon des variables décrivant au mieux la structure, le projet entrepreneurial et l'organisation de la production ;
- (b) Repérer dans quels types les nouveaux actifs se trouvent ;
- (c) Caractériser ces nouveaux actifs selon des variables socio-démographiques et le type d'entreprise agricole.

II.1.2. Démarche d'étude statistique

Construction de la typologie des entreprises agricoles

La construction de la typologie des entreprises agricoles s'est inspirée de celles réalisées par Legagneux et Olivier-Salvagnac (2017) et Lécole (2017) avec les données du RA 2010. **Les variables utilisées pour construire ces typologies ont été sélectionnées pour traduire des dimensions qui ont été identifiées, dans le cadre du projet ANR Agrifirme et de la thèse de Pauline Lécole, comme pertinentes pour mettre en lumière la diversité des formes d'exploitation différentes du modèle familial conjugal traditionnel** (Nguyen et Purseigle, 2012 ; Olivier-Salvagnac et Legagneux, 2012 ; Pauline Lécole, 2017). Ces dimensions concernent notamment l'architecture organisationnelle et juridique, la taille économique, la structure capitalistique et la gouvernance (nombre d'associés et leur parenté), l'organisation du travail et les sources de main-d'œuvre (y compris la main-d'œuvre reposant

sur l'externalisation des tâches à des entreprises de travaux agricoles), et l'organisation des activités productives (variables nommées AFCM dans les tableaux en annexes 1 et 2).

Pour la mise à jour de cette typologie avec les données du RA 2020, dans un but comparatif, nous avons essayé de garder autant que possible les variables utilisées en 2010. Cependant, en raison de l'évolution des questionnaires et de la méthodologie du RA, nous avons dû nous adapter aux changements concernant sept variables entre 2010 et 2020 (enlevées ou modifiées en 2020). Les adaptations réalisées ont été discutées avec des informaticiens du Service de la statistique et de la prospective basés à Toulouse. Notons que sur sept variables, deux n'ont pas pu être remplacées. Elles concernent la part du temps de travail allouée à une entreprise de travaux agricole, ainsi que la présence et l'activité du conjoint. Nous avons ainsi perdu en précision pour certaines dimensions relative à la composition de la main-d'œuvre et sur le caractère conjugal de l'entreprise.

Concernant l'échantillon étudié, pour des raisons méthodologiques, Legagneux et Olivier-Salvagnac (2017) ont construit la typologie sur une population des entreprises agricoles françaises (hors DOM, exploitations vacantes et pâtures collectives) limitée à celles dont la production brute standard (PBS) est supérieure strictement à 6000€ et dont les équivalents temps plein (ETP) sur l'entreprise sont strictement supérieurs à 0,4. Les entreprises ayant une forme juridique particulière (exploitations dépendant d'établissements publics, d'hôpitaux ou encore d'associations) ont été aussi écartées de l'échantillon. Dans ce travail avec le RA 2020, nous souhaitons couvrir l'ensemble des entreprises, y compris les plus petites initialement écartées par Legagneux et Olivier-Salvagnac (2017), qui constituent une part non-négligeable du nombre d'indépendants et de structures agricoles, et qui peuvent s'avérer être une étape dans le projet installation/transmission de certains porteurs de projet (Lécole, 2021). Pour cela, nous avons dû ajuster les variables et modalités pour les plus petites exploitations (ajustements détaillés en annexe 2). De plus, pour certaines variables essentielles qui ne figurent plus dans le RA 2020, nous avons procédé en croisant plusieurs variables du RA 2020. C'est par exemple le cas de la variable RA 2010 « pluriactivité », pour laquelle nous avons construit pour 2020, un proxy en croisant l'âge des exploitants ([25 ; 62 ans]) et le temps partiel agricole ([0 ; 0,75[), sinon nous indiquons « à temps partiel ».

Nous proposons au final **deux typologies dont la démarche méthodologique est identique** : **(1) la première concerne les exploitations dont la production brute standard est supérieure strictement à 6000€ et dont les équivalents temps plein sur l'exploitation sont strictement supérieurs à 0,4 (N=355 275) ; (2) la seconde concerne les exploitations situées sous ces seuils et que nous qualifierons de micro-exploitations (N=33 439)**. Bien que ce choix induise une séparation ex-ante entre les types d'exploitations selon la taille économique, il permet de produire une typologie en cohérence avec les travaux de Legagneux et Olivier-Salvagnac (2017) et rend donc possible une mise en discussion de l'évolution des structures agricoles entre 2010 et 2020, aspect important pour notre étude.

La procédure de construction et d'analyse des typologies a été identique pour les deux typologies.

- (1) Construction d'axes factoriels à partir des modalités des variables choisies (AFCM).
- (2) Classification par K-means (méthode non hiérarchique) des individus compte tenu des axes factoriels construits. Plusieurs milliers d'itérations ont été faits avec des points de départ

aléatoires. Nous conservons les barycentres des ensembles d'exploitations classés par les K-means les plus performants.

- (3) Classification ascendante hiérarchique (CAH) des barycentres obtenus. Pour la typologie des entreprises avec un PBS > 6000€ et un ETP > 0,4, la CAH a été réalisée à partir des 9 premiers axes de l'AFCM, soit 45% de l'inertie ; et pour celle concernant les micro-exploitations, la CAH a été réalisée avec les 2 premiers axes, conservant 61% de l'inertie. La lecture du dendrogramme permet de choisir le nombre optimal de types à réaliser. A l'issue de cette CAH, nous avons retenu une classification en 9 classes en se basant sur les distances euclidiennes intra et inter-classes, la méthode de Ward et l'interprétabilité des classes. La CAH pour les micro-exploitations a conduit, quant à elle, à retenir 3 classes.
- (4) Classement K-means final de renforcement à partir des résultats de la CAH, en utilisant le nombre optimal de types et les barycentres des types comme points de départ non aléatoires. Ce sont les résultats de ces K-means qui sont interprétés pour caractériser les types.

Caractérisation des types d'entreprise et des nouveaux actifs par type

A côté des variables utilisées pour l'AFCM, des variables supplémentaires ont été calculées pour affiner la caractérisation des types d'entreprise, ainsi que la population des nouveaux installés, leurs profils socio-démographiques (variables nommées supplémentaires dans les tableaux en annexes 1 et 2).

Les différents types ont été caractérisés sur la base des modalités qui les distinguent significativement. Pour cela, trois critères ont été retenus : une p-value significative et un v-test positif ; l'importance du pourcentage d'individus avec la modalité étudiée dans la classe ; l'importance de la proportion d'individus de la classe avec la modalité dans la population (idée de sur-représentation de la modalité dans le groupe en question). Nous avons également tenu compte des dendrogrammes qui donnent une indication de la proximité des types. Pour aider à interpréter les résultats de la typologie, nous nous sommes appuyés également sur **un grand nombre de monographies d'entreprises agricoles issues des enquêtes réalisées par l'équipe depuis 2012 à aujourd'hui dans le cadre de divers projets de recherche** (ANR Agrifirme, thèse de Pauline Lécole, travaux de la chaire de recherche GERMEA) (Purseigle et al. (2012) ; Purseigle et al. (2017) ; Purseigle et Nguyen (2022) ; Lécole (2017) ; Lécole (2021) ; Lécole et al. (2022)). Il est important de rappeler que, au regard des critères de classification, chaque type décrit rassemble des individus qui se ressemblent (variabilité intra-classe minimisée) mais ils ne sont pas identiques. De la même manière, bien que la distance entre types soit maximisée, il est possible d'observer à la marge de chacun, des entreprises agricoles difficiles à typer. Nous reviendrons en conclusion sur les limites de notre méthodologie sur les difficultés à classer toutes les entreprises agricoles et à interpréter de manière précise certains types au regard des enquêtes qualitatives réalisées.

Outre la construction de cette typologie d'entreprises, nous avons calculé diverses statistiques descriptives et tests pour caractériser la répartition des nouveaux actifs dans les différents types d'entreprise agricole et leurs profils, dont :

- La probabilité pour que les nouveaux actifs s'installent dans un type d'entreprise donné.

- Le degré de signification et le sens de la différence entre la population totale et la sous-population des nouveaux installés pour certaines variables clefs décrivant les types (SAU, recours à main-d'œuvre familiale, recours à main-d'œuvre non familiale, diversification des activités...)

Nous avons également tenté un appariement entre les deux bases de données, 2010 et 2020, partir des numéros SIRET des entreprises, pour approcher les évolutions au niveau des structures et identifier le passage d'un type à l'autre en 10 ans, et éclairer les différences dans la distribution des types entre les deux typologies. Cependant, en raison des difficultés liées aux changements de SIRET (sorties et restructurations de structures, créations de nouvelles), cet exercice ne donne à voir que quelques grandes tendances. Celles-ci sont confortées par les enquêtes de terrain et la bibliographie sur l'évolution du paysage agricole française, mais les chiffres concernant ces tendances ne sont qu'indicatifs et doivent être considérés avec précaution.

Une fois les entreprises agricoles typées ainsi que les nouvellement installés correspondant, notre démarche a été de mettre en perspective nos résultats statistiques avec les études empiriques existantes sur les installations, afin d'identifier les triptyques « profil / projet / organisation productive » possiblement nouveaux, ou du moins qui soulèvent questions.

II.2. VOLET 2 – Analyser plus finement la relation entre le processus de transmission/installation et la diversité des triptyques sur un territoire délimité

II.2.1. Démarche globale du volet 2

Ce volet met la focale sur un territoire de la MSA du Languedoc, à savoir les départements du Gard, de l'Hérault et de la Lozère. Il n'a pas pour objectif d'illustrer les résultats du volet 1, mais de mettre en lumière des faits qu'une fouille de statistiques au niveau national ne permet pas de voir. Il s'agit en particulier de singularités au niveau des triptyques et de leurs trajectoires d'évolution au cours de l'installation. Pour cela, ce volet combine une approche mixte mêlant une analyse longitudinale de données de la MSA et des enquêtes auprès d'un échantillon de nouveaux installés. Le partenariat avec la MSA a permis d'avoir accès aux bases de données de l'institution sur les trois départements concernés (Gard, Hérault, Lozère). Ce territoire d'étude a été également privilégié pour l'enquête qualitative afin de pouvoir disposer d'une référence connue et situer ainsi les installés récents dans la dynamique locale. Le volet qualitatif s'est déroulé entre mars 2024 et janvier 2025. L'objectif premier de l'enquête qualitative est de caractériser les triptyques et comprendre les processus d'installation en jeu grâce à des entretiens semi-directifs d'installés récents. Même si ce territoire n'est pas représentatif des exploitations agricoles à l'échelle nationale (type de production, formes organisationnelles, mode de détention du foncier), il présente toutefois une diversité de cas intéressante. La Lozère est un territoire d'élevage extensif en zone de montagne tandis que l'Hérault et le Gard sont deux départements à dominance viticole dans lesquels on retrouve cependant une grande diversité de productions (maraîchage, élevage, arboriculture, oliviers). Ces trois départements ont un territoire contrasté qui peut être schématiquement découpé en trois zones : (1) les zones de plateaux et de montagne (Aubrac-Margeride-Larzac-Causses-Cévennes), (2) les zones de garrigues et (3) les zones de plaines (Costières, Gard Rhodanien, Camargue). Comme nous le détaillons dans la

partie Résultats, ces trois zones ont des dynamiques relatives à l'installation-transmission différentes. On retrouve, de plus, des situations très contrastées entre les différentes zones de montagne du fait des structures d'exploitations à reprendre et des profils des personnes qui souhaitent s'installer.

II.2.2. Analyse longitudinale des données de la MSA

Description des données de la MSA

Les données fournies par la MSA du Languedoc consistent en 3 ensembles de données concernant les exploitations agricoles ayant été en activité sur au moins une partie de la période entre le premier janvier 2018 et le 31 décembre 2023, dans les départements de la Lozère, du Gard et de l'Hérault :

- Le premier volet de ces données porte sur les affiliés non-salariés à la MSA, et décrivent leur statut social (exploitant, aide familial, cotisant solidaire,...) ainsi que leur participation au capital d'une ou plusieurs entreprises agricoles, au titre de laquelle ils sont affiliés à la MSA. Ces données permettent donc de caractériser le profil sociologique des exploitants (âge, genre, situation maritale) tout en le reliant aux exploitations agricoles auxquelles ils appartiennent. Les dates d'entrée et de sortie, ainsi que de modifications, de leur contribution au capital des exploitations du périmètre de la MSA sont également fournies par les données de la MSA.
- Le second volet de ces données porte sur les caractéristiques des entreprises agricoles affiliées à la MSA, que cela soit en termes de résultats économiques, de surface foncière ou d'orientation productive. Ces données permettent donc de caractériser le profil des exploitations agricoles en général, pourvu que celles-ci soient séparées des autres entreprises affiliées. Du fait des spécificités de certains régimes agricoles, les données fiscales fournies n'indiquent le résultat économique de certaines entreprises que si celui-ci est positif, limitant les analyses possibles sur ce volet.
- Enfin le dernier volet des données porte sur les salariés des entreprises agricoles. Ces derniers sont reliés à l'entreprise qui les emploie, et chaque contrat qu'ils réalisent est dissocié. Les dates de contrats, les heures de travail réalisées et les salaires perçus sont indiqués. Du fait de modalités déclaratives complexes des contrats salariés à la MSA, les données fournies quant aux salaires et aux heures de travail des contrats salariés en question sont incomplètes ou imprécises sur certains contrats, poussant à la vigilance lorsque ces données sont mobilisées.

La séparation de ces trois volets permet d'identifier des entreprises agricoles avec des salariés mais qui ne sont pas associées directement à un non-salarié agricole. C'est notamment le cas d'entreprises de sous-traitance agricoles fortement porteuses d'emploi comme les CUMA et les Groupements d'Employeurs (GE). Reliés entre eux, ces sous-ensembles permettent de relier le profil de l'exploitant à la structure sur laquelle il s'installe, et permet de discuter l'insertion du collectif salarial dans les exploitations agricoles nouvellement installées.

Description des traitements

L'enjeu du traitement des données était de trouver une méthode qui permette de discuter du profil des nouveaux installés, notamment au regard du reste de la population agricole. L'objectif était donc double : identifier un périmètre pour isoler les exploitations agricoles du reste des entreprises

affiliées à la MSA, puis un autre pour isoler les nouveaux installés en leur sein. La démarche suit les principes décrits ci-après :

- Le repérage des exploitations agricoles a été réalisé principalement via deux variables : le code de risque majoritaire accident du travail « ATEXA » de la MSA, qui témoigne de l'activité principale dans laquelle sont engagés les travailleurs d'une entreprise ; et le code NAF, qui détermine l'orientation économique principale de l'entreprise. La figure X détaille le traitement précis effectué pour retenir les exploitations agricoles.
- La logique du périmètre choisi est la suivante : privilégier un biais d'exclusion que d'inclusion, c'est-à-dire préférer exclure une exploitation agricole mal renseignée dans la base que d'inclure une entreprise non agricole qui fausserait l'échantillon. Les exploitations agricoles ont été donc délimitées comme étant les entreprises ayant à la fois un code ATEXA agricole pour leur chef d'exploitation, et une NAF agricole (à l'exclusion des élevages de chats et chiens) ; ou une NAF de transformation ou de services agricoles, si leur statut juridique indique qu'ils sont des exploitations agricoles, ou des GE ou CUMA.
- Cet échantillon inclut donc les exploitations agricoles et les prestataires directement impliqués dans la production : ETA, GE et CUMA. Les indépendants considérés dans ce périmètre sont les chefs de ces entreprises, au vu des critères de sélections donc soit des exploitants agricoles soit des entrepreneurs de travaux agricoles.
- La question du périmètre des nouveaux installés au sein de cette nouvelle catégorie a été défini par la suite de manière simple : il s'agit des indépendants, absent des bases MSA non-salariés au début de la période considérée, ici avant le 1 janvier 2018, et cotisant à la MSA comme chef d'une entreprise retenue comme une exploitation agricole (ou une ETA) à partir d'une date postérieure au 1 janvier 2018.
- L'approche retenue ici, afin de pouvoir discuter avec précision de ces installés tout en restant sur des groupes faisant sens et suffisamment importants pour rester au-dessus du seuil du secret statistique, a été de travailler sur des cohortes annuelles d'installés agricoles. Ainsi, toute personne entrant dans la base MSA comme nouveau cotisant non-salarié agricole dans une exploitation entre le premier janvier et le 31 décembre d'une année donnée est considéré comme appartenant à cette cohorte annuelle.
- Cela implique que pour une cohorte donnée, les premières données fournies sur les entreprises correspondent à l'année suivante : du fait de la constitution progressive de la cohorte 2018, les premières données fournies à leur sujet concernent des informations à la date du premier janvier 2019. Ce choix méthodologique permet aussi d'associer plus aisément aux exploitants certains sous-ensemble de données qui sont directement annualisés dans la base (surfaces, données fiscales).
- Tous les tableaux et graphiques de données présentées ici suivent donc une logique similaire : utilisant les identifiants des nouveaux installés de chaque cohorte et des entreprises sur lesquelles ils se sont installés, les données nécessaires pour caractériser les exploitations agricoles des installés ou les installés eux-mêmes sont appelées depuis les différents volets de la base en sélectionnant uniquement celles concernant les actifs et entreprises choisies.

La cohérence des choix méthodologiques et d'interprétations faits ont été validés par des échanges avec la MSA du Languedoc et les membres de l'équipe de recherche ayant travaillé sur les données du RA et sur le volet qualitatif de l'étude.

II.2.3. Analyse qualitative des données d'enquête de terrain

Objectif et démarche générale

Le volet qualitatif du projet de recherche vise à documenter les triptyques et à les typer, afin de saisir les ressorts de leur diversité et dynamique d'évolution au cours de l'installation, ainsi que ce qui fait nouveauté. Les agencements véhiculés par les nouveaux actifs sont, en effet, particulièrement difficiles à cerner par une approche quantitative, alors qu'ils sont essentiels à repérer pour mieux comprendre ce qui rend possible l'entrée en agriculture, même dans des situations de non alignement entre entrants et sortants. Ce volet qualitatif est censé répondre aux questions suivantes :

- (1) Quels projets entrepreneuriaux les nouveaux actifs portent-ils ? Quelles organisations productives visent-ils ?
- (2) Est-ce qu'ils embrassent ou non les types d'organisation en place ? Si non, comment s'opèrent les arrangements ?

Les rapports sociaux au sein de nouvelles formes d'organisation du travail, les agencements sociétaires tout comme le recours au salariat agricole ou à la délégation de travaux, les conditions de vie, sont supposés être des éléments constitutifs de l'ambition des « nouveaux » actifs.

Une première phase exploratoire de cadrage territorial

Afin de mieux connaître notre territoire d'étude et les dynamiques d'installation-transmission qui le caractérisent, nous avons commencé par mener une enquête exploratoire auprès des organisations professionnelles et associatives qui accompagnent et soutiennent l'installation en agriculture. **Nous avons ainsi rencontré 42 personnes lors de 34 entretiens afin d'appréhender, selon leur point de vue, l'évolution des structures d'exploitations et leur perception des changements associés aux installations de nouveaux actifs non-salariés.** Lors de ces entretiens semi-directifs avec les organisations du soutien et de l'accompagnement à l'installation, un guide d'entretien a été utilisé (tableau 1 en annexe 4). L'objectif était d'obtenir des informations sur la socio-histoire du département et de mieux appréhender les dynamiques locales, de chercher à comprendre la perception qu'ils avaient des nouveaux entrants dans le métier de chef d'exploitation, de mesurer les potentiels décalages perçus entre les exploitations à céder et les projets des candidats, de mieux connaître le positionnement des organisations enquêtées dans les dynamiques locales de soutien à l'installation, et enfin de demander leur avis sur le rôle des politiques publiques dans l'accompagnement et le soutien à l'installation.

Démarche d'échantillonnage des nouveaux actifs, d'enquête et de traitement des données

Les entretiens semi-directifs ont été menés auprès de 66 personnes nouvellement installées entre 2018 à 2023, pour être cohérent avec l'analyse quantitative des données MSA. Il était prévu initialement de démarrer ce volet 2 après le volet 1, et de construire de manière raisonnée, un échantillon d'enquête qui soit représentatif de la diversité des types identifiés dans le volet 1. Mais, compte-tenu de la durée du projet et aussi des difficultés pressenties pour établir la liste des personnes à enquêter, il a été décidé de construire, à l'aide des organismes d'accompagnement de l'installation dans les départements, un échantillon d'enquête selon les critères suivants :

- Quatre critères prioritaires : type d'entreprise (taille, statut juridique), caractère complexe ou classique de l'entreprise (figure 2), âge (plus ou moins de 40 ans), sexe, et département
- Plusieurs critères secondaires : formation agricole (initiale, continue, non), origine du milieu agricole (IMA, NIMA), circuit de commercialisation (long, court, mixte), signes de qualité.
- Critères considérés lorsque cela est possible : année d'installation (2018 à 2023), type d'installation (reprise, création ou association, CF ou HCF), SAU, main-d'œuvre (nombre d'UTA, présence main-d'œuvre salarié, externalisation), pluriactivité, orientation technico-économique, diversification des activités, pluriactivité.

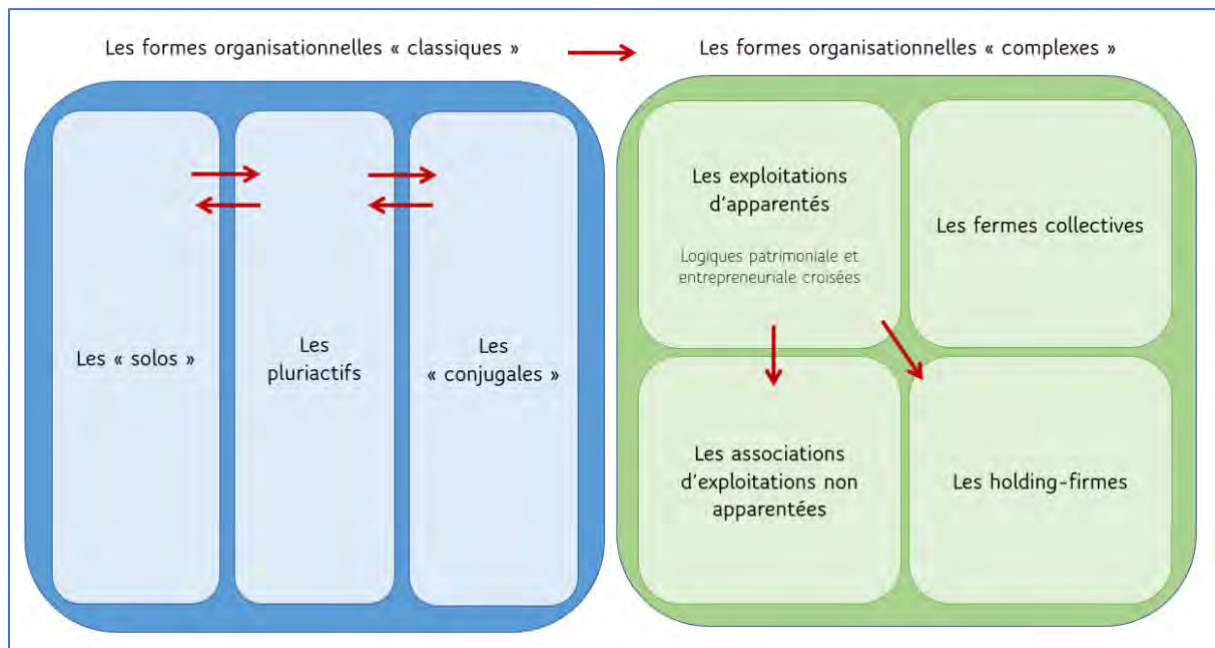


Figure 2. Typologie des formes organisationnelles actuelles pour construire l'échantillon d'enquête du volet 2 (source : auteurs)

Les entretiens exploratoires nous ont permis d'obtenir les noms et coordonnées d'installés récents permettant de diversifier les sources et de limiter les biais d'échantillonnage étant donné que toutes les organisations n'accompagnent pas les mêmes types de candidats et n'ont pas les mêmes représentations de la « bonne installation ». Les organisations nous ayant communiqué les coordonnées de personnes à contacter sont mentionnées en gras avec le symbole « * » (tableau en annexe 3). Bien que nous ayons bénéficié du partenariat avec la MSA sur la partie quantitative de l'étude, nous n'avons pas pu construire l'échantillon des personnes récemment installées enquêtées à partir de contacts fournis par la MSA en raison des règles relatives à la RGPD. Il aurait seulement, par leur biais, été possible de diffuser un questionnaire mais pas d'obtenir directement les coordonnées des adhérents. Comme nous le verrons, cela aura une incidence sur la construction de l'échantillon puisque, malgré le nombre élevé d'entretiens réalisés avec des nouveaux installés, nous avons été tributaire des représentations associées à ce qu'est une « installation ». Par ailleurs, le crédit agricole nous a permis de pouvoir enquêter des personnes s'étant installées sur des exploitations complexes générant beaucoup de chiffre d'affaires (grands comptes) tandis que les associations paysannes et les CFPPA nous ont plutôt orienté vers des personnes en reconversion professionnelle qui se sont installées sur de petites exploitations. Les Chambres, les PAI et les SAFER, quant à eux, nous ont fourni les contacts de personnes ayant suivi des parcours d'accompagnement « classiques » mais présentant

toutefois une certaine diversité (taille de l'exploitation, expériences antérieures des personnes, type de production).

Outre les contacts fournis par les organisations rencontrées lors de l'enquête exploratoire, des moments consacrés à l'observation participante nous ont également permis de rencontrer des personnes installées récemment. Ces moments d'observations participantes sont au nombre de 8. Nous avons pu participer à l'Assemblée générale des Jeunes agriculteurs de Lozère, à un comité technique SAFER 48 ainsi qu'à une commission locale préalable réunissant des représentants SAFER locaux chargés de donner leurs avis sur les dossiers de candidature (celle de Saint-Chély), à une réunion d'information organisée par la communauté de communes du pays Viganais visant à sensibiliser les habitants sur l'usage du foncier (Gard), à l'accueil collectif de l'ADEARG (Gard), à l'accueil collectif du PAI 30, à une session Chambre d'agriculture organisée dans la Cave de Tavel (Gard) et à la fête de l'agriculture paysanne du Gard (Confédération paysanne). Plusieurs personnes ont également été identifiées pour l'enquête grâce aux articles du « Midi Libre ». Pour les trouver nous avons procédé à une recherche par département avec les mots clefs « installation » et « agriculture ». Enfin, la consultation de sites internet d'organisations accompagnant l'installation nous a également permis d'en identifier d'autres dans le souci de diversifier les sources, notamment lorsque ces organisations ne pouvaient pas nous fournir de contacts (manque de réactivité, contraintes RGPD).

Le matériau empirique analysé de manière thématique comprend **66 entretiens semi-directifs avec des personnes installées depuis moins de 6 ans (23 en Lozère, 22 dans l'Hérault, 21 dans le Gard)**. Les entretiens ont une durée moyenne de 2 heures. Nous avons veillé à ce que ces entretiens soient répartis de manière homogène sur l'ensemble du territoire d'enquête (Figure 3). Cependant il y a quelques petites régions agricoles dans lesquelles nous n'avons eu aucun contact comme celle autour de Langogne (Lozère), d'Uzès (Gard), de Béziers (Hérault) et du Parc naturel du Haut Languedoc (Hérault).

Lorsque nous avons construit l'échantillon, nous avions la volonté initiale d'interroger 50% de femmes et 50% d'installés de plus de 40ans. La réalité du terrain et la contrainte de temps ne nous ont pas permis d'atteindre ce ratio. En effet, nous n'avons eu les coordonnées que de très peu d'installés après 40 ans. Nous avons donc dans notre échantillon une surreprésentation des installations masculine de moins de 40 ans. Près de 90% avaient moins de 40 ans au moment de leur installation quand les chiffres MSA nationaux de 2019 en dénombrent 73%. Au niveau des trois départements de l'étude cette proportion est cependant beaucoup plus faible pour les installés de moins de 40 ans puisqu'ils étaient 58% en 2023. Ce chiffre interroge tout autant sur les représentations collectives des organisations professionnelles associées à l'installation au-delà de 40 ans que sur la nature même de ces installations tardives (transfert de l'exploitation à un membre de la famille, installation de retraités sur des microstructures, etc.). L'interrogation demeure puisque nous manquons de données qualitatives sur ces installations.

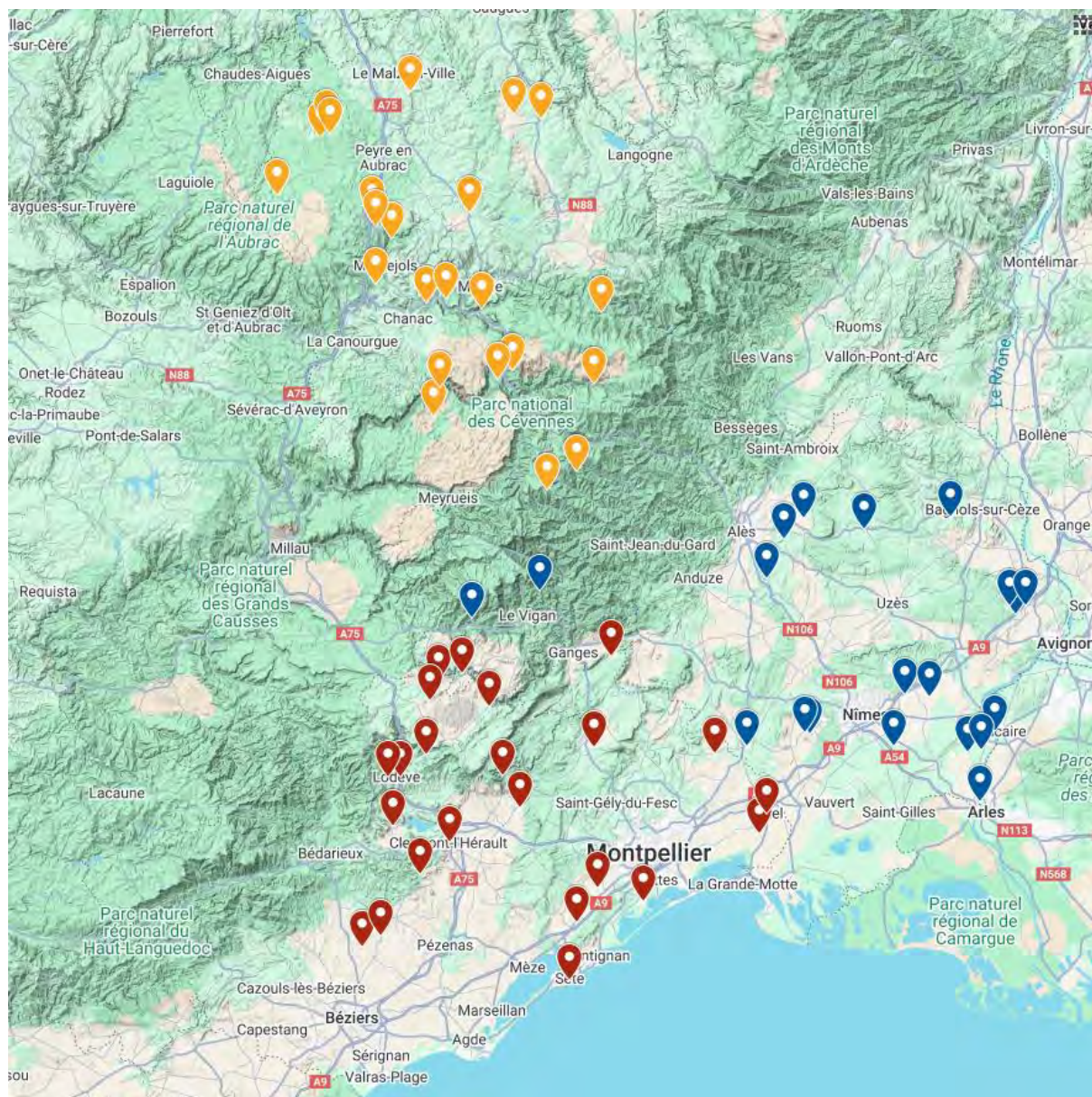


Figure 3. Localisation des entretiens réalisés. (Source : auteurs)

Concernant le genre, cela se rapproche d'un échantillon représentatif sur le plan des statistiques de l'installation puisqu'il comprend 2/3 d'hommes et un 1/3 de femmes. Sur le plan de la structure juridique des exploitations nous dénombrons 58% d'entreprises individuelles (formes simples), 27% de formes sociétaires simples et 15% de formes sociétaires complexes (multiples sociétés). Sur le plan des installations CF/HCF, la tendance est assez surprenante puisque nous dénombrons 36% d'installations dans le cadre familial et 64% d'installations hors cadre, le ratio national étant l'inverse. Concernant l'origine sociale, à savoir si les personnes récemment installées ont des parents agriculteurs ou non, on dénombre dans l'échantillon 44% d'issus du monde agricole par au moins un parent et 56% de NIMA. L'âge moyen d'installation est de 29 ans pour la Lozère (médiane à 26), 29 ans pour le Gard (médiane à 28) et 33 ans pour l'Hérault (médiane à 33). Nous notons également une

attractivité forte pour des profils de personnes en reconversion professionnelle dans ces deux derniers départements.

Le guide d'entretien (tableau 2 en annexe 4) comporte un grand thème sur le profil et le parcours avant l'installation de l'enquêté (trajectoire, origine sociale, formation, motivation), un grand thème sur le processus d'installation (freins, accompagnement, mobilisation des ressources, compromis) et un dernier grand thème sur la structure actuelle de l'exploitation et les changements amenés lors de l'installation (organisation du travail, ateliers, capitaux, main d'œuvre, gouvernance, débouchés, ancrage territorial, vision de l'avenir). L'objectif était de caractériser les triptyques et comprendre les processus en jeu grâce à des enquêtes de terrain auprès des nouveaux installés. Enfin deux questions ont été posées de manière systématique à tous les enquêtés. La première avait trait à leur perception de la crise dans le monde agricole. (Selon vous le monde agricole traverse-t-il une crise ?), la deuxième était relative à leur perception du métier (Qu'est-ce qu'être agriculteur pour vous ?).

Tous les entretiens ont été retranscrits et **66 monographies de nouvellement installés** ont été réalisées. La démarche d'analyse a ensuite consisté à :

- Identifier les triptyques « profil / projet entrepreneurial / organisation productive » afin de les situer par rapport à la typologie du RA 2020 du volet 1. Comme l'analyse quantitative des données de la MSA, cette analyse qualitative à l'échelle d'un territoire limité est importante pour éclairer les questions soulevées par le volet 1, et mettre en lumière les « invisibilités ».
- Mener une analyse comparative des monographies et à tenter de typer les triptyques afin de cerner les régularités et les différences.
- Mener une analyse transversale des monographies autour de thématiques centrales pour comprendre les ressorts de la diversité des triptyques et ce qui fait nouveauté.

III. RÉSULTATS DU VOLET 1 – Qui s’installe où et comment en France ? Typologie RA 2020 des entreprises agricoles et des nouvellement installés depuis 2014

III.1. Description des 12 types d’entreprise agricole présents en France

Les deux typologies RA2020 ont ainsi permis d'identifier :

- 3 types d'entreprise agricole parmi les micro-exploitations ($N^1 = 33\,439$). Ils sont nommés T0a, T0b et T0c, selon les principales caractéristiques qui les distinguent.
- 9 types d'entreprise agricole parmi celles dont le PBS est strictement supérieur à 6000€ et dont le nombre d’ETP sur l’entreprise est strictement supérieur à 0,4 ($N^2 = 355\,275$). Ils sont nommés T1a, T1b, T2, T3, T4, T5, T6, T7 et T8.

La figure 4 présente brièvement chacun des types, selon les variables qui les distinguent statistiquement (résultat de la Classification ascendante hiérarchique, cf. chapitre II.1.2), et donne leur répartition dans la population totale pour les différents échantillons étudiés. Les caractéristiques moyennes de chacun des types sont par ailleurs rassemblées dans l’annexe 5.

Caractéristiques du profil des entreprises « sur-représentées » dans le type	% pop tot 2020*	% pop lim 2020**	Types dans typologie 2010 (Legagneux et Olivier-Salvagnac, 2017)	% pop lim 2010***
T0a – La micro-exploitation capitalistiquement familiale vieillissante, spécialisée avec une activité maintenue a minima • Caractéristiques structurelles : statut individuel, SAU moyenne de 3 ha et PBS moyen/médian de 1,6 k€ • Structure capitalistique : capital familial • Organisation du travail : exploitant très âgé installé depuis plus de 30 ans en CF, présent à 100% de son temps sur l’exploitation mais travaillant très peu et généralement seul (ETP moyen de 0,1), recours limité à l’externalisation • Orientation productive : plutôt spécialisée grandes cultures	2% de $N^{1+2,2020}$	32% de $N^{1,2020}$	Non étudié	-
T0b – La micro-exploitation capitalistiquement familiale, vieillissante, spécialisée, avec une activité restreinte déléguée • Caractéristiques structurelles : statut individuel, PBS moyen et médian respectivement de 2 k€ et 1,4 k€ • Structure capitalistique : capital familial • Organisation du travail : exploitant plutôt âgé, présent à 98% de son temps sur l’exploitation mais travaillant très peu (ETP moyen de 0,1) et ayant recours notablement à la délégation des travaux • Orientation productive : plutôt spécialisée en grandes cultures	4% de $N^{1+2,2020}$	49% de $N^{1,2020}$	Non étudié	-

T0c – La micro-exploitation capitalistiquement familiale, vieillissante mais maintenant une activité diversifiée grâce à une main-d'œuvre mixte - Caractéristiques structurelles : statut individuel, PBS moyen/médian de 2,5 k€ - Structure capitaliste : capital familial - Organisation du travail : exploitant plutôt âgé, travaillant peu mais bénéficiant d'une main-d'œuvre familiale ponctuelle (ETP moyen famille de 0,3) et ayant recours notablement à la délégation des travaux - Orientation productive : diversifiée en grandes cultures, vignes et divers élevages, avec de la vente en circuits courts et des activités de diversification	1% de N ^{1+2,2020}	19% de N ^{1,2020}	Non étudié	-
T1a – La petite exploitation capitalistiquement familiale, spécialisée à activité restreinte, dirigée par un chef quasi-absent, avec l'appui limité d'une main-d'œuvre mixte - Caractéristiques structurelles : statut individuel, PBS moyen de 42 k€ et médian de 19 k€ - Structure capitaliste : capital familial - Organisation du travail : exploitant âgé (grande majorité a +70 ans) quasi-absent (80% présents moins de 25% sur l'exploitation), pluriactif, bénéficiant de l'appui ponctuel du conjoint (ETP moyen famille de 0,2), externalisation ponctuelle - Orientation productive : plutôt spécialisée en grandes cultures ou en viticulture	11% de N ^{1+2,2020}	12% de N ^{2,2020}	« Micro-exploitation de production et de travail proche du modèle familial »	10% de N ^{2,2010}
T1b – La petite exploitation capitalistiquement familiale, spécialisée, dirigée par un chef à temps partiel avec une main-d'œuvre mixte - Caractéristiques structurelles : statut individuel, PBS moyen de 57 k€ et médian de 28 k€ - Structure capitaliste : capital familial - Organisation du travail : exploitant travaillant à temps partiel (80% travaillant moitié temps sur l'exploitation), pluriactif, bénéficiant de l'appui de la famille, et plus ponctuellement de salariés saisonniers (ETP moyen de 0,6) et d'une externalisation - Orientation productive : plutôt spécialisée en grandes cultures	8% de N ^{1+2,2020}	9% de N ^{2,2020}	Micro-exploitation de production proche du modèle familial »	11,5% de N ^{2,2010}
T2 – L'exploitation capitalistiquement familiale, diversifiée, dirigée par un chef à temps plein, avec parfois un appui ponctuel du conjoint et un recours limité à de l'externalisation - Caractéristiques structurelles : statut individuel et EARL, PBS moyen de 145 k€ et médian de 106 k€ - Structure capitaliste : capital familial - Organisation du travail : exploitant travaillant à temps quasi plein généralement seul (74% des exploitations, temps de travail cumulé de 85%) avec l'appui ponctuel d'un membre de la famille (pour 16% des exploitations et 10% du temps de travail et un ETP moyen hors délégation de 1,4), recours à l'externalisation (pour +50% des exploitations) - Orientation productive : bovin-viande, bovin-lait, polyculture-élevage	41% de N ^{1+2,2020}	44% de N ^{2,2020}	2 types : « les exploitations réduites à 1 ETP proche du modèle familial, et les exploitations du modèle familial »	31% de N ^{2,2010} + 21% de N ^{2,2010}

T3 – L’entreprise capitalistiquement familiale, de taille moyenne à grande, diversifiée et engagée dans la transition, dirigée par un chef à temps partiel avec une main-d’œuvre mixte • Caractéristiques structurelles : statut EARL, PBS moyen de 150 k€ et médian de 107 k€, mais dépassant 200 k€ pour 21% des entreprises du groupe et pouvant atteindre 400 k€ • Structure capitalistique : capital familial • Organisation du travail : exploitant à temps partiel (temps de travail cumulé de 75%) avec l’appui d’une main-d’œuvre mixte familiale et salariée (ETP moyen hors délégation de 1,6, ETP pouvant atteindre 4), recours limité à l’externalisation • Orientation productive : diversification en nom propre en polyculture-polyélevage avec des productions certifiées sur le plan environnemental, activités de transformation et vente directe	14% de N ^{1+2,2020}	16% de N ^{2,2020}	2 types : « les exploitations familiales avec diversification, et les firmes familiales développant des ateliers de production à caractère patrimonial »	8,5% de N ^{2,2010} + 2% de N ^{2,2010}
T4 – La grande entreprise capitalistiquement familiale, spécialisée, dirigée par un chef avec un salarié (les « grandes céréaliers unipersonnelles ») • Caractéristiques structurelles : structures sociétaires (EARL, SCEA), PBS moyen de 180 k€ et médian de 127 k, dépassant les 200 k€ et 400 k€ pour respectivement pour 24% et 6% d’entre elles (croissance d’entreprise par concentration foncière) • Structure capitalistique : capital très majoritairement familial, présence de capitaux externes chez une petite minorité • Organisation du travail : chef d’exploitation à temps quasi plein (temps travail cumulé de 75%) avec un salarié permanent et éventuellement l’appui ponctuel d’un conjoint (ETP moyen hors délégation de 1,5), recours à la délégation pour une majorité • Orientation productive : grandes cultures en agriculture biologique pour environ 20% des entreprises, vente directe et activité de commercialisation dans une société dédiée	5% de N ^{1+2,2020}	5% de N ^{2,2020}	« Les domaines agricoles familiaux »	4% de N ^{2,2010}
T5 – La très grande entreprise spécialisée sous forme associative, mobilisant une main-d’œuvre mixte (les « grands GAEC d’élevage ») • Caractéristiques structurelles : grosse structure sociétaire (GAEC, SCL, SEP...) avec au moins 3 associés, PBS moyen/médian supérieur à 340 k€ • Structure capitalistique : plusieurs associés apparentés et non apparentés • Organisation du travail : main-d’œuvre mixte composée des associés et de salariés, avec l’appui plus limité de la famille (pour seulement 30%) (ETP moyen hors délégation supérieur à 3 pouvant dépasser 7), recours à la délégation des travaux pour une majorité • Orientation productive : élevage (bovin-viande, bovin-lait)	7% de N ^{1+2,2020}	7% de N ^{2,2020}	« Exploitation proche du modèle familial reposant sur une agriculture de groupe »	8% de N ^{2,2010}

T6 – La très grande entreprise capitalistiquement mixte, multi-spécialisée et mobilisant une main-d'œuvre majoritairement salariée • Caractéristiques structurelles : statut sociétaire (SCEA, SARL) avec un empilement de sociétés dédiées à chacune des activités, PBS moyen/médian > 410 k€ • Structure capitaliste : mixte familiale et capitaux externes, 4 associés et plus avec présence d'associés non exploitants (personnalités morales) • Organisation du travail : main-d'œuvre majoritairement salariée (temps de travail cumulé de 62% pour un ETP moyen > 4) • Orientation productive : multi-spécialisation dans des productions agricoles (viticulture, fruits et légumes, hors-sol) et énergétiques, activités de transformations et de vente en circuit court, ainsi que de négoce	4% de N ^{1+2,2020}	5% de N ^{2,2020}	« <i>Firme non familiale reposant sur une combinaison d'unités productives non familiales</i> »	2% de N ^{2,2010}
T7 – La très grande entreprise capitalistiquement mixte, spécialisée dans des productions à forte valeur ajoutée et mobilisant une main-d'œuvre majoritairement salariée (« le grand domaine viticole ») • Caractéristiques structurelles : statut sociétaire (SCEA, SARL), PBS moyen et médian respectivement de 611 k€ et 439 k€ • Structure capitaliste : mixte (capital familial et capitaux externes) • Organisation du travail : chef d'exploitation à temps partiel ayant recours notablement à de la main-d'œuvre salariée permanente et saisonnière (temps de travail cumulé par MO salariée de 65% pour un ETP > 7) • Orientation productive : surtout viticulture, de manière plus limitée horticulture, fruits et légumes, élevage porcin	1% de N ^{1+2,2020}	2% de N ^{2,2020}	« <i>Les grands domaines non familiaux</i> »	1% de N ^{2,2010}
T8 – La très grande entreprise non familiale par la détention du capital et l'exercice du métier, intégrée à des filières industrielles • Caractéristiques structurelles : statut sociétaire (SCEA, SARL), PBS moyen parmi les plus élevés supérieur à 1000 k€ et médian de 726 k€ • Structure capitaliste : majoritairement des capitaux externes • Organisation du travail : dirigeant salarié, quasi-exclusivement main-d'œuvre salariée permanente et saisonnière (temps de travail cumulé de 92% pour un ETP moyen de 23) • Orientation productive : spécialisation dans fruits et légumes, hors-sol (porc, volaille) ; activité de négoce	1% de N ^{1+2,2020}	1% de N ^{2,2020}	« <i>La firme non familiale</i> »	1% de N ^{2,2010}

Figure 4. Description synthétique des 12 types d'entreprise agricole (source : auteurs)

% pop tot * = pourcentage du type dans l'échantillon total étudié N¹ + N², soit 388 714 individus

% pop lim 2020 ** = pourcentage du type dans l'échantillon soit de N¹ en 2020 pour les micro-exploitations (N¹ = 33 439), soit de N² en 2020 pour les autres (N² = 355 275)

% pop lim 2010 *** = pourcentage du type dans l'échantillon N² en 2010, soit 418 033. N.B. La population N¹ des micro-exploitations non étudiées en 2010 comptait 68 455 individus.

Cette typologie donne à voir la diversité des formes d'organisation de la production agricole. A ce stade, il est difficile de conclure sur un accroissement ou non de cette diversité entre 2010 et 2020. Par contre, ce qui ressort nettement est l'effacement marqué de la forme conjugale classique de l'exercice du métier, quel que soit le type de structures d'exploitation identifié. Les exploitations dont le travail repose pour une partie sur le couple ou sur un membre de la famille autre que le conjoint, ne représentent plus que, respectivement, environ 9% et 12% de l'échantillon total (N = 388 714). Ces exploitations se concentrent principalement dans le type T5 des « formes d'association en élevage », et dans une moindre mesure dans le T6 des « très grandes entreprises multi-spécialisées », le T4 des « très grandes céréalières » et T7 des « très grandes entreprises spécialisées dans des productions à haute valeur ajoutée ». A l'exception des T5 et T6 qui regroupent des formes sociétaires avec plusieurs associés exploitants, dans la plupart des autres types, le chef d'exploitation, qu'il soit à temps plein ou temps partiel, travaille seul sur l'exploitation en faisant appel à une main-d'œuvre non familiale salariée et en sous-traitant des travaux à un tiers.

Ce constat nous conduit à dépasser l'analyse qui consiste à s'interroger sur le degré d'éloignement des formes identifiées par rapport au modèle familial conjugal traditionnel, pour nous intéresser davantage à qualifier la diversité observée. Pour ce faire, nous proposons de faire des regroupements de types, en partant des dendogrammes (schémas de partition) qui renseignent sur les proximités entre types et en mobilisant deux ensembles de critères qualitatifs issus de nos travaux antérieurs (Lécole, 2017 ; Purseigle et al., 2017 ; Forget et al., 2019 ; Magnan, 2022 ; Purseigle et Hervieu, 2022). Un premier ensemble de critères qualitatifs vise à mettre en lumière le phénomène de dissociation entre la propriété et la gestion des facteurs de production (capital d'exploitation, capital foncier et main-d'œuvre), et permettent de mieux appréhender le contour des entreprises « complexes » ainsi que les déterminants de cette complexité (Allen et Lueck, 2004 ; Cochet, 2008 ; Baudry et Dubrion, 2009 ; Ménard, 2012). Ces critères nous renseignent en particulier sur la place exacte de la famille (structure juridique, présence d'associés non apparentés et de capitaux externes, part d'ETP provenant de la famille, recours à une main-d'œuvre salariée, externalisation des travaux) : est-elle seulement propriétaire du capital d'exploitation et du foncier, ou est-elle aussi présente à la gouvernance de l'entreprise et dans l'exercice du métier ? L'autre ensemble de critères qualitatifs nous éclaire sur la logique entrepreneuriale à laquelle les organisations productives sont adossées (taille économique, orientation technico-économique, spécialisation ou diversification des activités en nom propre ou multi-spécialisation au travers de sociétés dédiées, engagement dans des démarches de certification, combinaison de différentes sources de main-d'œuvre). Ce dernier ensemble est notamment révélateur de logiques de concentration et de rationalisation productive (Lamanthe, 2001 ; Purseigle et Mazenc, 2021 ; Purseigle et Nguyen, 2022). Appliqué à une entreprise agricole qui tendrait à devenir une entreprise comme une autre, le croisement de ces critères nous semble particulièrement éclairants pour qualifier la diversité des formes d'organisation de la production contemporaines.

Ainsi, nous pouvons ainsi distinguer quatre grands groupes de formes d'organisation de la production agricole sur la base (i) de la disjonction entre la détention des capitaux et l'exercice du métier, (ii) du projet productif et (iii) de la logique entrepreneuriale sous-jacente :

- Le premier groupe des T0a, T0b, T0c, T1a, T1b et T2 des « **formes d'organisation capitalistiquement familiales et de travail à prédominance familiale, mais reposant sur la**

figure d'un chef d'exploitation travaillant souvent seul et à temps partiel avec l'appui ponctuel d'une main-d'œuvre mixte » (67% de l'échantillon total de 2020). Il est possible d'y distinguer quatre sous-groupes selon l'intensité de travail, son organisation et le projet productif.

- Le sous-groupe T0a et T0b des « **formes vieillissantes spécialisées en grandes cultures, relevant d'une agriculture de loisir ou patrimoniale** » (6% de l'échantillon total de 2020, non étudié en 2010). Pour les exploitations de ce sous-groupe, l'intensité de travail est très faible (ETP moyen hors prestation de 0,1). Un appui très ponctuel de la main-d'œuvre familiale existe encore en T0b, mais pas en T0a où l'exploitant est plutôt seul. Les micro-exploitations de T0a et T0b sont largement spécialisées en grandes cultures et ce sont les exploitations dont les structures sont parmi les plus petites (3ha en moyenne), avec une surreprésentation du système d'imposition au micro bénéficiaires agricoles. On note également pour les deux types, une surreprésentation des exploitants âgés, dont des plus de 70 ans dans le type T0a notamment. Ces exploitations, dépourvues de recours au salariat direct (T0a) ou avec du salariat pour à peine quelques jours par an (T0b), se caractérisent cependant par un taux de recours significatif à la sous-traitance (24% et 57% respectivement pour les T0a et T0b), qui semble être nécessaire pour maintenir un niveau d'activité à minima. Au regard de leurs caractéristiques, les T0a et T0b se ressemblent fortement et pourraient s'apparenter à une « agriculture de loisir ».
- Le sous-groupe T0c des « **formes avec maintien d'une petite activité diversifiée grâce à une main-d'œuvre de salariés saisonniers et l'externalisation des travaux** » (1% de l'échantillon total de 2020, non étudié en 2010) se différencie des deux autres par une intensité de travail plus importante, même si elle ne représente que 0.3 ETP, et une main-d'œuvre familiale ponctuelle. Cela peut s'expliquer par la présence d'activités de diversification et de transformations, certainement liées aux activités d'élevage davantage présentes dans ce groupe. Leur logique de fonctionnement en termes de travail se distinguerait des types T1a et T1b, du fait d'une activité d'apparence plus limitée (sachant le critère PBS peut sous-estimer des revenus tirés de la transformation et vente directe), et de leur dépendance plus importante à une main-d'œuvre extérieure pour fonctionner. Au global, elles portent 0,5% du volume de travail total des exploitations.
- Deux sous-groupes proches, d'un côté, les T1a et T1b, et de l'autre, les T2 constitués pour les premières de « **formes avec un projet productif plutôt spécialisé en grandes cultures ou viticulture compatible avec le statut pluriactif de l'exploitant** » (21% de l'échantillon total étudié hors micro-exploitations en 2020 et 21,5% en 2010), et pour les secondes de « **formes avec un projet plutôt diversifié de polyculture-élevage porté par un exploitant à temps plein avec un recours limité à une main-d'œuvre familiale et à la délégation des travaux** » (44% de l'échantillon total étudié hors micro-exploitations en 2020 et 52% en 2010). Une comparaison avec la typologie de Legagneux et Olivier-Salvagnac (2017) montre que la part de ce groupe au sein de la population totale a globalement diminué entre 2020 et 2010, de manière significative. Cette diminution résulte surtout de celle des T2, forme la plus proche du modèle conjugal traditionnel. Les T1a et T1b semblent, quant à elles, plus ou moins se

maintenir. Un appariement sur la base des SIRET¹² entre 2010 et 2020, montre que les exploitations de ce dernier sous-groupe avaient effectivement des caractéristiques proches de l'exploitation familiale traditionnel à 2 UTH en 2010, mais en 10 ans, elles ont fortement évolué.

Dans ces deux sous-groupes, une grande partie du volume de travail est prise en charge par la famille et le capital est familial. Cependant, dans une majorité de cas, la main-d'œuvre familiale est limitée au seul chef d'exploitation travaillant soit à temps plein (93% des T2 ont un chef présent à 100% de son temps sur l'exploitation), soit à temps partiel sur l'exploitation (90% des T1b ont un chef présent moins de 50% du temps), voire très peu (76% des T1a ont un chef présent moins de 25% du temps). A peine 8% des chefs des T2 peuvent encore compter sur un conjoint ou un membre de la famille. Les exploitations T1a et T1b ont vu, entre 2010 et 2020, leur surface diminuer et l'intensité du travail se réduire. On y observe une spécialisation des productions, avec notamment un abandon de l'élevage pour les grandes cultures. Les T1a et T1b représentent au global environ un tiers du volume de travail agricole total. Ils se ressemblent par leurs profils de mobilisation de la main-d'œuvre : même si le chef d'exploitation est peu présent, l'appui du conjoint n'est que très ponctuel et le recours au salariat direct ou au travers de l'externalisation des travaux reste limité. Ce choix est sans doute corrélé aux finalités et choix productifs (production viticole et grandes cultures en conventionnel ; aucune exploitation engagée dans une certification ; pas d'activités de transformation, ni de vente directe), ainsi qu'au niveau d'activité observé qui est en moyenne bien plus faible que celui des T2 (PBS moyens de 42 k€, 57k€ et 145 k€ pour respectivement les T1a, T1b et T2). On peut supposer que les exploitants des T1a et T1b sont pluriactifs (T1a et T1b avec un ETP inférieur à 1 et un temps de travail du chef inférieur à 50%) et que l'agriculture n'est qu'une des sources de revenu du ménage. A la différence, les T2 ont davantage recours au salariat direct, et surtout à l'externalisation qui y est plus fréquent. Il est possible que le modèle productif ciblé par ces exploitations T2 soit moins directement dépendant de l'activité exclusive du chef d'exploitation, et inclus le recours à du travail extérieur, dans une logique productive a priori différente des types T1a et T1b. Chez les T2, on observe, en effet, des orientations technico-économiques plutôt en bovin viande, bovin lait ou volaille, ainsi que des productions sous label (mais pas de certification environnementale).

- Le second groupe T4 des « **grandes céréalières capitalistiquement familiales, dirigées par un chef seul avec du salariat, et se rapprochant de la très grande entreprise non familiale** » (5% en 2020 et 4% en 2010). Même si la partition par la méthode de Ward conduit à les regrouper avec les T1a, T1b et T2 au regard de la mobilisation d'une main-d'œuvre principalement familiale (l'exploitant à temps plein ou temps partiel, avec l'appui ponctuel du conjoint et plus souvent d'un salarié permanent, ponctuellement le recours à la sous-traitance), les T4 se distinguent significativement des 3 autres par sa taille économique (PBS moyen de 180 k€). Leur dynamique d'évolution s'est appuyée sur une concentration foncière, qui se traduit par une spécialisation quasi-exclusivement en grandes cultures, le développement d'une activité

¹² Sur 71 222 exploitations classées en T1a et T1b, 23 229 n'existaient pas en 2010. L'appariement est réalisé sur les 47 993 restantes et il est réussi sur 37 629 exploitations (78% de réussite).

de commercialisation hébergée dans une entité juridique dans le prolongement de l'entreprise et l'entrée de capitaux externes chez certaines. Ce sont ces deux dernières caractéristiques particulières qui tendent à les rapprocher des très grandes entreprises capitalistes non familiales (T7 et T8) décrites par Purseigle et al. (2017).

- Le troisième groupe T3, T5 et T6 des « **formes complexes capitalistiquement familiales mais avec une organisation du travail reposant sur une main-d'œuvre tendant à devenir majoritairement non familiale, au service d'une concentration et rationalisation productive** » (28% de l'échantillon total étudié hors micro-exploitations en 2020 et 20% en 2010). Ce groupe se différencie des deux précédents principalement par une main-d'œuvre mixte en moyenne plus importante (associés apparentés et non apparentés, salariat direct prédominant chez un nombre significatif d'entreprises). Au sein de ce groupe, il est possible de distinguer deux sous-groupes :
 - Le sous-groupe T3 des « **entreprises capitalistiquement familiales, de taille moyenne à grande, avec du salariat tendant à devenir prépondérant, diversifiées et significativement engagées dans des démarches de certification environnementale** » (16% en 2020 et 10,5% en 2010). Ce groupe qui s'est a priori agrandi entre 2010 et 2020 peut être considéré encore comme familial dans la mesure où la famille (chef et un membre de la famille) est encore présente sur l'exploitation et au capital. Cependant, il est important de noter que pour deux tiers des T3, la main-d'œuvre familiale ne représente en moyenne plus qu'un tiers du volume de travail, le reste étant le fait d'un salariat direct. En comparaison avec les exploitations du T2 - type considéré comme proche du modèle familial traditionnel mais où le chef travaille seul -, chez une grande majorité de celles du T3, cet appel à une main-d'œuvre externe permettrait un volume de travail relativement plus important (en moyenne de 1,6 ETP mais dépassant 2 pour un tiers des exploitations), en cohérence avec une stratégie de diversification des ateliers (polyculture-polyélevage, transformation), le développement de productions sous certification environnementale et de vente directe. Il est à noter que ce sous-groupe concentre à lui seul plus de la moitié des exploitations de l'échantillon total étudié, ayant une activité diversification en nom propre et ayant une activité de transformation. Toujours en comparaison avec les exploitations du T2, ce modèle productif expliquerait une taille économique en moyenne supérieure à celles du T2, sachant qu'il est fort probable que la taille économique des T3, fortement engagées dans des productions certifiées, la transformation et la vente directe, soit sous-estimée par l'indicateur PBS. Ces caractéristiques nous conduisent à formuler l'hypothèse d'un basculement, au niveau de ce type T3, vers une logique entrepreneuriale adossée à formes d'organisation plus complexes.
 - Le sous-groupe T5 et T6 des « **formes « complexes » avec une gouvernance multisociétaire poursuivant une stratégie de spécialisation ou de multi-spécialisation et une logique de rationalisation du travail et de la production** » (12% en 2020 et 10% en 2010) rassemblent des formes d'organisation sociales et économiques de la production agricole qui s'éloignent significativement du modèle familial traditionnel. Les T5 et T6 se caractérisent par un volume de travail très élevé

(nombre d'ETP moyen de, respectivement, 3 et 4 (hors prestation de services), dépassant 5 pour une majorité des T6) réalisée pour une part significativement importante par une main-d'œuvre non familiale (la part des ETP apportée par la famille n'est qu'environ d'un tiers pour une majorité de T6 et de moitié pour une majorité de T5). Cette main-d'œuvre externe est composée de manière prépondérante par des salariés permanents et d'entreprises de service pour les T5, et de manière prépondérante par des salariés permanents et saisonniers pour les T6 qui les emploient en moyenne 42 jours par an. Cette différence dans la combinaison de différents types de main-d'œuvre, familiale et non familiale, est cohérente avec les orientations technico-économiques poursuivies. Les T5 correspondent à des associations de producteurs plutôt spécialisées dans une production de type bovin-viande ou bovin-lait (gros GAEC et sociétés civiles laitières avec au moins 3 associés pas nécessairement apparentés). Les T6 peuvent être gouvernées par une seule personne ou plusieurs associés, comme par exemple dans le cas de sociétés de participation rassemblant éleveurs et céréaliers partageant un assolement en commun et du matériel. Ce qui distingue la T6 de la T5 réside essentiellement dans le projet productif, qui repose sur ce que nous qualifierons de « multi-spécialisation ». Celui-ci combine différentes productions agricoles (bovin viande et lait, élevage porcin / viticulture, fruits et légumes), et non agricoles (production d'énergie, négoce), hébergées dans des sociétés dédiées. L'objectif ici serait de rationaliser l'organisation du travail et du capital d'exploitation, en faisant de ces entités juridiques des unités de profit. Cela peut être aussi le cas de la T5, mais de manière plus limitée lorsqu'il y a création d'un atelier de méthanisation par exemple. La complexité des structures d'exploitation de sous-groupe apparaît également au travers de leur statut juridique (exclusivement des formes sociétaires) et de leur gouvernance (nombre d'associés supérieur à 3 pour une majorité des T5, présence d'associés non exploitants pour les T6). Chez 12% des T6, on observe, en plus des autres caractéristiques, la présence de capitaux externes qui préfigure une rupture avec le modèle familial traditionnel. Dans ce sous-groupe, l'agencement des différentes sources de main-d'œuvre, le montage sociétaire, ainsi que la structure capitaliste et de gouvernance participent à une organisation d'entreprise au service d'une stratégie de concentration et de rationalisation productive.

- Le quatrième groupe T7 et T8 des « **firmes spécialisées de production, capitalistiquement non familiales et reposant sur quasi-exclusivement du salariat** » (3% en 2020 et 2% en 2010) regroupe, de manière relativement homogène, des entreprises agricoles qui relèvent, selon nous, de formes abouties de la « firme » de production, telle qu'elle a décrite par Nguyen et Purseigle (2012) et Purseigle et al. (2017). En effet, ce groupe se distingue par ses caractéristiques, de manière sans équivoque, des autres entreprises de la population totale. Quelle que soit la partition choisie (différents nombres de classes), ce groupe ressort avec le même nombre et la même composition d'individus, ce qui montre une stabilité de ce groupe par rapport aux autres, qui eux, peuvent évoluer à marge selon la partition. Ce groupe, dont le nombre a légèrement augmenté entre 2010 et 2020, comprend des grands domaines viticoles (T7) et des firmes intégrées dans des filières industrielles (porc, volaille, fruits et légumes) (T8), dont les tailles économiques sont parmi les plus élevées, en moyenne de 611

k€ et de 1137 k€ pour respectivement les T7 et T8. Les caractéristiques distinctives des entreprises de ce groupe sont les suivantes :

- Une main-d'œuvre très importante d'au moins 7 ETP chez 80% des entreprises, composée très majoritairement d'une main-d'œuvre non familiale. La famille n'apporte que moins de 35% pour 90% des T7 et moins de 15% aux ETP pour 100% des T8, le reste des ETP provenant principalement de salariés permanents et de saisonniers. Le nombre moyen de salariés saisonniers et le nombre moyens de jours employés sont respectivement de 15 salariés et 64 jours pour la T8, et 38 salariés de 156 jours pour les T8. Nous avons effectivement dans ce groupe des entreprises développant des productions à forte intensité en main-d'œuvre. Le recours à de la prestation de services est plus limité que pour d'autres types (T0a, T0b, T0c, T2, T3 et T5). Il est également important de noter que c'est surtout dans ce groupe que nous trouvons des dirigeants salariés.
- Une structure de gouvernance composée de plusieurs associés, dont certains sont des associés non familiaux et non exploitants (pour environ 20% des entreprises), ainsi qu'une structure capitalistique avec des capitaux externes (pour un tiers des entreprises du groupe).
- Une structure juridique de type sociétaire de type SCEA, SARL et plus, pour une grande majorité des entreprises du groupe.
- L'engagement d'environ 20% des entreprises dans des productions certifiées AOC, HVE, IGP et aussi AB sur l'intégralité des productions.

Ce regroupement des types est résumé dans la figure 5 ci-dessous.

La typologie et l'exercice de regroupement des types confirment le **double constat connu d'une érosion continue de la main-d'œuvre familiale avec une augmentation relative des exploitations gérées par des chefs seuls, et d'une poursuite du phénomène de concentration productive des exploitations entre 2010 et 2020, avec une augmentation relative de la part des exploitations de grande à très grande taille**. Au-delà de ces tendances lourdes, nous avons pu affiner l'analyse de l'évolution des structures d'exploitation et pointer trois autres phénomènes. Le premier est celui de la **diversification des structures d'exploitation** qui était mis en évidence déjà en 2010 par Legagneux et Olivier-Salvagnac (2017). Pour un nombre accru d'entreprises agricoles, le deuxième phénomène mis en évidence est celui de la **montée en complexité qui accompagne des formes de concentration productive (par spécialisation ou par multi-spécialisation), de restructuration de la gouvernance (par entrée de nouveaux associés exploitants et d'associés non exploitants, apparentés ou non ; par association d'exploitations) et de rationalisation de l'organisation de la production (organisation des activités dans des sociétés dédiées, organisation du travail en combinant différentes sources de main-d'œuvre - familiale, salariée permanente et saisonnière, et externalisation)**. Dans les types abritant les entreprises les plus grandes, ce phénomène est visibilisé par, d'une part, le recours internalisé à des volumes de travail salariés plus importants (permanent, saisonnier et externalisé) et de capital (familial et externe). A l'inverse, le fonctionnement des exploitations les plus petites avec des exploitants pluriactifs ou peu présents, dans ce paysage productif plus intensif et concentré, apparaît reposer de plus en plus sur la contribution de l'externalisation, avec comme objectifs, soit le maintien d'une activité agricole suffisante pour tirer un revenu complémentaire pour le ménage, soit la gestion d'un patrimoine familial.

Dans ce mouvement d'éloignement d'un exercice familial du métier, le troisième phénomène intéressant à noter, à côté de la montée en complexité, réside dans la **diversité des trajectoires et des logiques productives poursuivies**. Si pendant longtemps, la concentration foncière et la spécialisation des exploitations en grandes cultures étaient mises en avant comme les deux dimensions majeures d'évolution des structures, notre analyse suggère que d'autres trajectoires ont été choisies, reposant davantage sur une concentration productive par « multi-spécialisation » dans des productions labellisées à haute valeur ajoutée, avec transformation et maîtrise de la commercialisation (négoce, vente directe), et ce à une échelle plus ou moins importante selon la disponibilité en main-d'œuvre et en capital.

Population étudiée en 2020 (355 275 exploitations avec un PBS > 6000€ et un ETP > 0,4 plus 33 439 micro-exploitations)							
L'entreprise capitalistiquement familiale, • dont le travail est encore à prédominante familiale, mais reposant sur la figure centrale du chef généralement pluriactif ou à temps partiel, travaillant seul ou avec une main-d'œuvre mixte limitée (ETP moyen de 0,1 à 1,4), • et organisée selon une logique plutôt patrimoniale pour les plus petites, et productive dans le prolongement d'une vocation agricole initiale pour les plus grandes				L'entreprise capitalistiquement plutôt familiale, avec parfois des capitaux externes mais encore gouvernée par la famille, • dont le travail tend vers une prédominante salariale (ETP moyen de 1,5 à 4,4), • et organisée selon une logique entrepreneuriale de concentration et de rationalisation productive		La « firme » non familiale, gouvernée par des investisseurs, • reposant sur du travail non familial (ETP > 8), • et organisée selon une logique plutôt financière	
La micro-exploitation de loisir ou patrimoniale spécialisée en grandes cultures	L'exploitation de taille petite à moyenne, plus ou moins spécialisée (grandes cultures / viticulture / élevage bovin)			La grande exploitation céréalière	L'entreprise de taille moyenne à grande, diversifiée à multi-spécialisée dans des productions sous certification (bovin-viande, bovin-lait, porc, fruits et légumes)		La très grande entreprise non familiale spécialisée (viticulture, fruits et légumes, porc)
6%	61%			5%	25%		2%
T0a, T0b 6%	T0c 1%	T1a, T1b 19%	T2 41%	T4 5%	T3 14%	T5, T6 11%	T7, T8 2%
PBS moyen de 1,6 k€ à 2 k€	PBS moyen de 2,6 k€	PBS moyen de 42 k€ à 57 k€	PBS moyen de 145 k€	PBS moyen de 181 k€	PBS moyen de 150 k€	PBS moyen de 384 à 493 k€	PBS moyen de 611 à 1137 k€
ETP moy de 0,1 + sous-traitance	ETP moy de 0,3 (MO mixte) + sous-traitance	ETP moy de 0,2 à 0,6 (MO mixte)	ETP moy de 1,4 + sous-traitance	ETP moy de 1,5 (MO mixte) + sous-traitance	ETP moy de 1,6 (MO mixte) + sous-traitance	ETP moy de 3,2 à 4,4 (MO mixte à salariée dominante) + sous-traitance	ETP moy de 7,6 à 23,2 (MO salariée quasi-exclusive) + sous-traitance

Figure 5. Regroupement des types selon le degré de dissociation entre la propriété du capital et l'exercice du métier, le projet productif et la logique entrepreneuriale (source : auteurs)

Enfin, il nous semble important de souligner **l'invisibilité de certains autres phénomènes** que nous avons observés lors des enquêtes de terrain, mais que nous n'avons pas été en capacité de mettre en évidence statistiquement. C'est notamment le cas d'exploitations qui sont d'apparence familiale par la détention du capital et l'exercice du métier, mais qui sont dans la réalité des montages sociétaires complexes invisibilisant un phénomène de concentration productive (exemple du conjoint ou d'un membre de la famille qui s'installe à côté mais qui n'exerce pas).

III.2. Les nouvellement installés dans la typologie du RA2020

III.2.1. Où sont-ils ? Sur quels types de structure se sont-ils installés ?

Selon des calculs très globaux faits à partir des données du recensement, plus de 70 000 exploitations agricoles sont dirigées en 2020 par un exploitant installé depuis 2014, cela représente plus de 18% des exploitations agricoles françaises. A l'échelle nationale, les nouveaux installés ont tendance à diriger des exploitations de plus petites tailles que celles dirigées par des chefs installés avant 2014 (56 ha contre 72 ha en moyenne). Comme ces derniers, les projets productifs des nouveaux installés sont largement orientés vers l'élevage, les grandes cultures ou encore la viticulture. On note, cependant, qu'en comparaison avec la population de ceux qui se sont installés avant 2014, la probabilité est plus grande pour qu'un nouvel installé développe un projet productif autour du maraîchage, de la production en Agriculture Biologique ou encore de la vente en circuits-courts¹³.

La figure 6 montre la répartition des types d'exploitation (T) ainsi que la répartition des nouveaux installés dans les types obtenus (T*). Si on regarde uniquement cette dernière répartition, on peut faire le constat que plus de la moitié des installations depuis 2014 ont lieu dans les types d'exploitation (T1a, T1b, T2). Cependant la comparaison avec la répartition des types d'exploitation dans la population totale conduit à nuancer quelque peu ce premier constat. Il apparaît, ainsi, sur la base du calcul de la probabilité d'observer une installation récente dans un type donné (Figure 7), que Les chances d'appartenir à T2 pour un nouvel installé sont plus faibles (OR=0,68 et p-value<0,001) et plus élevées pour appartenir à T1a (OR=1,51 et p-value<0,001), T1b (1,60 et p-value<0,001) et T3 (1,28 et p-value<0,001). Autrement dit, le type T2 de « l'exploitation familiale conventionnelle plutôt diversifiée et majoritairement gérée par des chefs seuls », attire proportionnellement moins les nouveaux installés que d'autres types moins représentés dans la population totale, comme les T1a et T1b, ou encore le T3. Ce résultat est cohérent avec la baisse significative des T2 entre 2010 et 2020, en comparaison avec les T1a et T1b qui se sont maintenus, et les T3 qui ont vu leur nombre augmenter. Par ailleurs, il est surprenant de noter une probabilité élevée de nouveaux installés dans des structures de type T0b « La micro-exploitation spécialisée, avec une activité restreinte déléguée », T1a « La petite exploitation familiale spécialisée gérée par un chef quasi-absent » et T1b « – La petite exploitation familiale spécialisée gérée par un chef à temps partiel », où l'activité agricole est relativement réduite. Pareillement, les probabilités d'observer une installation récente sur des formes d'organisation relativement complexes et de taille économique relativement grande à très grande (T3, T4, T7, T8), sont parmi les plus élevées. Ceci questionne l'idée que le coût d'installation sur ce type de structure

¹³ Production en maraîchage : près de 7% des nouveaux installés contre 3% pour les autres (OR=2, p-value<0,001) ; Produire en AB : près de 20% des nouveaux installés contre 10,5% pour les autres (OR=2,1, p-value<0,001) ; Ventes en circuits-courts : 32% des nouveaux installés contre 21% pour les autres (OR=1,7, p-value<0,001).

constitue un frein majeur à l'entrée de nouveaux associés. Ce premier résultat semble aller dans le sens d'une polarisation des schémas d'installation : le nouvel actif choisirait de s'installer plutôt soit sur la petite exploitation plutôt spécialisée, seul et à temps partiel, soit sur la très grande diversifiée ou spécialisée, en tant qu'exploitant travaillant seul ou en tant qu'associé à temps plein ou partiel. Au regard de ces schémas d'installation, le recours à une main-d'œuvre non familiale (salariée ou externalisée) apparaît comme un élément critique dans le dimensionnement et le déploiement des projets productifs, certains projets nécessitant un volume de travail plus importants que d'autres.

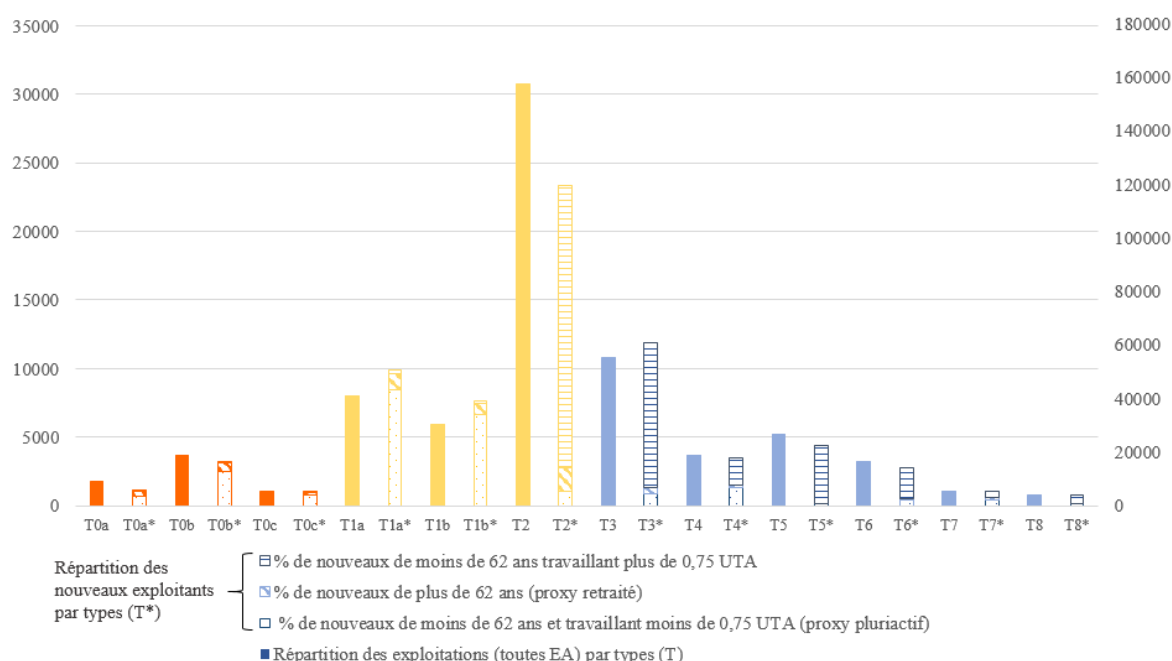


Figure 6 : Répartition des nouveaux installés en France par types (source : calcul auteurs à partir des données RA2020)¹⁴. Lecture : l'axe de gauche permet de lire le nombre d'exploitations dirigées par un nouvel installé et celui de droite, le nombre d'exploitations total.

Types d'entreprise agricole RA 2020	Odds ratio (OR)	P-value
T0a (la micro céréalière vieillissante de loisir)	0,56	P<0,001
T0b (la micro céréalière déléguée)	0,90	P<0,001
T0c (la micro familiale diversifiée à activité réduite)	0,94	P<0,10
T1a (la petite céréalière ou viticole à activité limitée avec salariat)	1,51	P<0,001
T1b (la petite céréalière familiale à activité limitée)	1,60	P<0,001
T2 (la moyenne diversifiée, unipersonnelle avec délégation)	0,68	P<0,001
T3 (la moyenne à grande, diversifiée et multi-certifiée, avec salariat)	1,28	P<0,001
T4 (la grande céréalière unipersonnelle avec salariat)	1,02	Non significatif
T5 (la très grande multi-sociétaire d'élevage)	0,90	P<0,001
T6 (la très grande multi-spécialisée à dominante salariale)	0,89	P<0,001
T7 (la très grande fruitière/légumière, porcine ou viticole, au capital mixte et à dominante salariale)	1,11	P<0,05
T8 (la firme fruitière/légumière, porcine ou viticole, non familiale)	1,16	P<0,001

Figure 7 : Probabilités de trouver un nouvel installé selon le type d'entreprise (source : auteurs)

Lecture : $OR < 1$ ($OR > 1$) : les chances de trouver un nouvel installé depuis 2014 dans un type X sont plus faibles (élevées)

¹⁴ Pour plus de lisibilité, nous différencions deux axes, l'un pour les nouveaux exploitants à gauche et l'un pour l'ensemble des exploitations à droite. Les proportions observées sont conservées dans cette représentation.

III.2.2. Que nous disent les statistiques du RA2020 sur les triptyques « profil / projet / structure » ?

A partir de la typologie présentée en III.1 et du calcul de la répartition des nouvellement installés par type, la dernière étape de notre démarche quantitative RA2020 pour répondre à notre questionnement de recherche, consiste à qualifier les triptyques profil/projet/organisation productive. Bien qu'il existe relativement peu de variables dans le recensement pour caractériser avec précision les profils socio-démographiques disponibles, ceux-ci peuvent être étudiés à partir de quelques variables clefs, comme l'âge moyen au moment de l'installation, l'installation dans le cadre familial, le niveau et le type de formation. La figure 8 donne un aperçu des profils de nouveaux installés par type d'entreprise.

De cette caractérisation des profils, nous pouvons tirer plusieurs enseignements saillants concernant les triptyques « profil / projet entrepreneurial / organisation productive » :

- Nous revenons d'abord sur les triptyques concernant des formes d'entreprise où la probabilité d'observer une nouvelle installation est relativement plus faible. C'est en particulier le cas des installations classiques dans le type T2 de l'exploitation familiale, diversifiée de taille moyenne, unipersonnelle avec recours à l'externalisation de travaux, où le profil des nouveaux actifs est plutôt celui d'une personne qui s'est installée dans le prolongement des parents, à temps plein et avec une formation agricole CAPA ou plus. C'est également le cas des triptyques adossés aux très grandes entreprises de forme associative (T5), qui sont pour la plupart en élevage bovin lait, secteur qui connaît un problème d'attractivité du métier. Ces nouveaux actifs se sont installés, pour une grande majorité, dans un cadre familial, avec une formation agricole. Ce sont en moyenne les plus jeunes nouveaux installés que l'on retrouve dans ce groupe, où le projet d'installation semble avoir été un projet choisi assez tôt dans leur carrière. Ils se sont installés soit à la suite de la retraite de leur parent déjà associé dans la structure, ou sont entrés dans une structure existante au côté de leur parent mais comme nouvel associé suite à l'agrandissement de la structure (agrandissement d'un atelier existant ou ajout d'un nouvel atelier). Ce résultat concernant les installations en élevage résultat est cohérent avec ceux de diverses études menées sur les exploitations laitières (Depeyrot et Perrot, 2020 ; Depeyrot et al., 2023 ; Innoval – Observatoire de l'élevage, 2024). Il y est notamment montré que les formes d'organisation du travail reposant sur des sociétés issues d'un regroupement d'exploitations (avec des associés apparentés ou non) sont celles qui attirent le plus les candidats à l'installation, parce qu'elles permettent à fois d'améliorer les conditions de travail, d'alléger le coût d'entrée dans l'activité agricole en termes de capital, et d'adjoindre de nouveaux ateliers (transformation, production d'énergie).

	Age moyen au moment de l'installation (HCF) - % « retraités » (HCF)	% d'installations dans le cadre familial	% d'installations en tant que « pluriactif » (HCF)	% de nouveaux actifs sans formation agri (HCF)	Niveaux de formation correspondant aux plus grands % d'individus – % niveau supérieur agricole ou non (HCF)
T0a (la micro céréalière vieillissante de loisir)	48 (42) 28% (14%)	63%	72% (84%)	72% (56%)	Sans formation agricole, CAP ou plus 19% (21%)
T0b (la micro céréalière déléguée)	45 (43) 21% (13%)	64%	79% (85%)	69% (56%)	Sans formation agricole, CAP ou plus 22% (24%)
T0c (la micro familiale diversifiée à activité réduite)	45 (41) 20% (12%)	57%	79% (85%)	64% (48%)	Sans formation agricole, CAP ou plus 22% (26%)
T1a* (la petite céréalière ou viticole à activité limitée avec salariat)	41 (39) 12% (7%)	63%	85% (89%)	57% (45%)	Sans formation agricole, CAP ou plus 24% (25%)
T1b* (la petite céréalière familiale à activité limitée)	40 (37) 10% (4%)	60%	87% (91%)	53% (42%)	Sans formation agricole, CAP ou plus 19% (22%)
T2 (la moyenne diversifiée unipersonnelle avec délégation)	37 (34) 7% (2%)	61%	5% (2%)	35% (28%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 13% (17%)
T3* (la moyenne à grande, diversifiée avec salariat)	35 (35) 3% (1%)	48%	8% (1%)	27% (23%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 25% (29%)
T4* (la grande céréalière unipersonnelle avec salariat)	34 (34) 3% (2%)	59%	40% (2%)	30% (28%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 20% (22%)
T5 (la très grande multisociétaire d'élevage)	29 (31) 1% (0,6%)	73%	3% (4%)	11% (11%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 12% (15%)
T6 (la très grande multi-spécialisée à dominante salariale)	36 (38) 4% (3%)	64%	16% (17%)	28% (25%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 36% (41%)
T7* (la très grande fruitière/légumière, porcine ou viticole, au capital mixte et à dominante salariale)	40 (43) 10% (11%)	54%	41% (47%)	43% (40%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 45% (47%)
T8* (la firme fruitière/légumière, porcine ou viticole, non familiale)	39 (39) 5% (3%)	32%	17% (16%)	30% (26%)	Formation agricole de niveau CAPA ou plus 52% (55%)

Figure 8 : Statistiques descriptives des nouveaux installés (dont HCF) par type d'exploitation (source : calcul auteurs à partir des données RA 2020)

Lecture : * indique les types où les chances de trouver un nouvel installé sont plus élevées ($OR > 1$) ; les chiffres indiqués entre parenthèses concernent la sous-population des HCF nouvellement installés ; des proxys sont utilisés pour le calcul des % de retraités et des pluriactifs.

- Le second enseignement concerne plutôt des schémas d'installation qui ont lieu aux extrêmes du spectre des entreprises, qui correspondent pour certains aux cas où la probabilité d'observer de nouvellement installés est élevée :
 - Ainsi, les données du RA montrent que **les nouveaux installés qui se sont installés le plus tardivement en moyenne, se trouvent principalement dans les microexploitations (T0a,**

T0b, T0c), mais aussi dans les petites exploitations (T1a, T1b), caractérisées par une intensité de travail et de production relativement limitée et une orientation technico-économique tournée vers les grandes cultures ou la viticulture. Ce sont d'ailleurs chez ces deux derniers types que les probabilités d'observer une nouvelle installation sont les plus élevées (Figure 7). Il s'agit dans la majorité de cas d'installations qui, bien qu'elles soient faites dans un cadre familial, concerne des exploitants qui n'ont généralement pas de formation agricole. Comme le temps de travail du chef d'exploitation est plutôt faible à très faible dans ces exploitations, on peut penser qu'une partie sont en situation de retraite¹⁵ pour les plus âgés ou de pluriactivité¹⁶. Ces installations semblent s'inscrire dans le cadre d'un transfert entre époux, ou encore d'un héritage pour des individus qui n'avaient pas initialement vocation à s'installer en agriculture et qui, pour certains, n'auront pas un projet productif. Il peut ainsi s'agir d'installations à vocation patrimoniale (T0a, T1a), ou à vocation de hobby ou de maintien d'une activité agricole relativement limitée (T1b), voire très limitée (T0b, T0c). Les enquêtes de terrain réalisées dans nos travaux antérieurs laissent d'ailleurs à penser que derrière ces petites structures se cachent divers profils de pluriactifs, entre ceux qui cotisent à la MSA pour avoir le statut d'agriculteur mais qui sont rarement présents sur l'exploitation, et ceux qui travaillent sur l'exploitation et ont un autre métier dans le secteur agricole ou en dehors. De la même manière, selon nos observations sur le terrain, il est également possible que ces installations sur des micro-exploitations et très petites exploitations répondent à des stratégies de concentration productive invisibles dans le recensement. Différents membres d'une même famille peuvent s'installer sur différentes structures contigües ou en réseau, mais une seule personne serait véritablement active. Ces installations peuvent aussi correspondre à de réelles situations contraintes d'installation sur de faibles surfaces faute de ressources financières disponibles. Il est, en l'état, difficile, voire impossible, d'évaluer la part relative de ces différents schémas d'installation.

- On observe ensuite, **à l'opposé, une proportion relativement élevée d'exploitants parmi les nouveaux actifs s'installant sur des structures « complexes » de taille moyenne à grande (T3) et très grandes (T4, T7, T8).** A l'exception du cas des installations sur la très grande entreprise spécialisée à capital mixte et à dominante salariale (T7), celles sur les structures de type T3, T4 et T8 ont lieu, pour au moins 50%, dans un cadre familial. Entre 30% et 40% sont sans formation agricole, et chez les T3, T7 et T8, jusqu'à un tiers dispose d'un diplôme général Bac+5. Ces installations qui concernent des structures avec un niveau de capital très élevé souvent détenu par la famille, seraient le fait d'enfants d'agriculteurs qui ne se prédestinaient pas à reprendre le domaine familial et qui le font mais en occupant uniquement la fonction de dirigeant et en gardant leur autre métier. Le coût l'installation lorsqu'elle se fait dans un cadre familial semble ne pas être un frein pour ces nouveaux actifs qui ont pu bénéficier dès le départ d'un capital familial (matériel et immatériel) leur facilitant l'entrée et la reprise de l'entreprise familiale. Dans le cas des T4, T7 et T8, où l'on observe la présence plus ou moins importante de capitaux externes

¹⁵ La variable de retraite n'est pas présente dans le RA2020, nous construisons un proxy à partir de l'âge de l'exploitant (>62 ans).

¹⁶ La variable de pluriactivité n'est plus présente dans le RA2020, nous construisons un proxy en croisant l'âge des exploitants ([25 ; 62 ans]) et le temps partiel agricole ([0 ; 0,75]).

(30% de ces entreprises ont des associés non exploitants et des capitaux externes), les installations peuvent aussi correspondre à l'entrée d'associés non exploitants, apparentés ou non, dans le capital de l'entreprise. A ce titre, dans le cas des T7 et T8, l'acquisition de terres viticoles constitue à la fois un projet entrepreneurial ou un investissement à long terme. Par ailleurs, notons également le cas particulier des installations sur la « firme » intégrée à des filières industrielles (T8) qui se distingue par la part importante des hors-cadre familiaux (68% des installations dans ce type). Ceux-ci sont plutôt pluriactifs, sans formation agricole et de formation générale Bac+5. Nous retrouvons ici la figure de l'investisseur non exploitant décrite précédemment ou encore celle du cadre salarié employé à des postes de direction décrit les travaux de thèse de Mazenc (2020) portant sur les nouveaux métiers dans les très grandes exploitations en fruits et légumes.

- De manière générale, **dans les structures capitalistiquement familiales de taille moyenne à très grandes, portée par une logique entrepreneuriale (T3, T4, T5, T6, T7), les nouveaux installés sont en moyenne plus jeunes, avec un niveau de formation relativement élevé, notamment pour ceux entrants dans les plus grandes exploitations (T6 à T8).** Ainsi, l'analyse des triptyques suggère que ceux-ci ont un accès facilité aux ressources nécessaires pour l'entrée dans l'activité agricole sur ce type de structure. Ce constat est corroboré par des schémas d'installation sur des exploitations de taille petite à très petite avec une activité productive (T0c, T1a, T1b), qui bien qu'ils soient dans un cadre familial, sont en moyenne plus tardifs. Paradoxalement, les installations sur ces types de structure peu capitalistiques semblent plus contraintes.
- Enfin, **le recours au salariat (permanent et saisonnier) et à la délégation des travaux apparaissent comme central dans la plupart des triptyques, où de nombreux nouvellement installés le sont à temps partiel et travaillent seuls sur l'exploitation. Ceci est particulièrement vrai pour les installations HCF, dont la part des pluriactifs est relativement importante chez les nouvellement installés dans les petites structures.** Rappelons que, selon les données du RA2020, les chefs qui travaillent à plus de 90% de leur temps sur l'exploitation le font à hauteur de 0,3 ETP maximum (T01, T02, T0c et T1b). Par ailleurs, l'appui du conjoint et des membres autres de la famille n'est une réalité que pour 21% des exploitations et la part du temps cumulé de travail fournie par la famille (hors chef d'exploitation) n'est au maximum que de 14% (pour la T3). Cette part est inférieure à 10% pour une majorité de types, voire inexistante pour les T01, T02 et T8. De plus, la présence d'un recours à l'externalisation des travaux chez un nombre notable de d'exploitations de taille très petite à moyenne (T0b, T0c, T1b, T2) avec une activité significative permet de recontextualiser aussi les installations avec une organisation productive pouvant éventuellement se passer de salariés, parce que de fait portés par un travail externalisé. Dans les conditions technico-économiques actuelles, l'essor de l'offre de sous-traitance rend effectivement possible une production agricole sans quantité importante de capital détenu en propre. Ainsi, la recomposition des schémas d'installation autour de « nouveaux modèles entrepreneuriaux ou complexes » sur-représentés parmi les nouveaux installés (T3 en particulier, mais aussi T4 et T7) passe donc aussi par l'omniprésence du salariat, avec diverses combinaisons entre le salariat direct et le salariat externalisé. Selon le projet productif à soutenir (plus ou moins spécialisé ou diversifié, nature des orientations technico-économiques) et le niveau de concentration et de rationalisation productive visée, les nouveaux installés ne peuvent clairement plus assurer le travail seuls.

IV. RÉSULTATS DU VOLET 2 - Zoom sur trois départements du Languedoc contrastés en matière d'installation

Ce chapitre met la focale sur les triptyques d'installation dans trois départements au Sud-Est de la France, le Gard, l'Hérault et la Lozère. L'objectif est ici de compléter l'analyse statistique mobilisant les données du RA2020 par deux études complémentaires, davantage dynamiques et approfondies, l'une quantitative mobilisant les données de la MSA du Languedoc (IV.1) et l'autre qualitative s'appuyant sur des données originales d'enquête de terrain (IV.2).

IV.1. Que nous apprend l'analyse en panel des données MSA sur les nouvellement installés ?

Les données de la MSA du Languedoc permettent de repérer les profils d'exploitants installés dans les départements du Gard, de l'Hérault et de la Lozère. Comme indiqué auparavant, cette étude mobilise une double approche, l'une consistant à reconstituer annuellement les profils des nouveaux installés ainsi que les entreprises dans lesquelles on les trouve, et l'autre analysant des cohortes d'exploitants installés une année donnée pour discuter du profil de ces installés et des changements qui peuvent s'opérer durant la période d'installation. Pour la présentation ici des résultats, nous avons privilégié, pour la première approche, le portrait pour l'année 2024 des profils des nouveaux installés et des entreprises concernées. En articulation avec ce portrait, la cohorte des installés en 2018 sera discutée, du fait du recul temporel disponible pour étudier les premières années après installation jusqu'en 2023 incluse.

IV.1.1. Le portrait global des nouveaux installés

Au total, entre 2018 et 2023, on comptabilise moins de 3800 nouveaux installés dans les données de la MSA de 2024 sur les départements de l'Hérault, du Gard et de la Lozère. Si l'on sort de la description des cohortes pour replacer les exploitations et exploitants de ce groupe, dans leur situation en 2024, au sein de la typologie RA nationale, plusieurs éléments saillants ressortent.

Comme remarqués au sein des cohortes, **ces nouveaux installés sont en grande partie installés sur des exploitations que l'on peut rapprocher des types T1a la petite exploitation familiale spécialisée gérée par un chef quasi-absent, T1b la petite exploitation familiale spécialisée gérée par un chef à temps partiel, T2 l'exploitation familiale conventionnelle diversifiée et souvent gérée par des chefs seuls et T3, l'entreprise familiale de taille moyenne à grande avec du salariat plutôt prépondérant, diversifiée et engagée dans la transition.** On retrouve en effet parmi elles, deux situations très répandues. La première concerne 37% des nouveaux installés de ces départements. Il s'agit d'exploitants qui ont entre 40 et 52 ans, qui sont pluriactifs ou retraités. Les femmes sont sur-représentées parmi ces exploitations qui s'inscrivent très largement dans la création et non dans la reprise d'une exploitation existante. Le statut de cotisants de solidarité est largement représenté parmi ces exploitants qui travaillent sur une exploitation individuelle de petite taille (5ha environ, plutôt en maraîchage). La détention du capital est familiale. La seconde situation, elle aussi très représentée (34% des nouveaux installés), concerne des exploitants majoritairement de moins de 40 ans avec un statut de chef d'exploitation auprès de la MSA. Ils travaillent sur une exploitation de 32ha en moyenne, le plus souvent en viticulture. L'exploitation a un statut individuel, création et reprise

sont présentes au sein de ces exploitations et même si les transferts entre époux représentent une faible proportion des exploitations, ils sont sur-représentés ici. La détention du capital y est familiale.

Deux autres situations sont également présentes. L'une pourrait s'inscrire dans les types plus complexes identifiés dans le RA comme la très grande entreprise capitaliste familiale spécialisée (T4) voire la très grande entreprise capitaliste non familiale spécialisée dans des productions à très forte valeur ajoutée (T7) (20% des nouveaux installés). Il s'agit principalement de reprise sous formes sociétaires avec 2 personnes ou plus sur l'exploitation, exploitations sociétaires dont l'originalité du profil par rapport aux autres installés est aussi visible au sein des cohortes. L'exploitation est plutôt en viticulture sur de grandes surfaces (70ha en moyenne). Les chefs d'exploitations ont majoritairement plus de 52 ans. La logique patrimoniale apparaît comme une des explications à leur installation, car ils s'installent sur une exploitation existante et c'est parmi ces exploitants qu'il y a la plus forte proportion qui ne participent pas à l'activité agricole et qui n'ont pas d'affiliation agricole. Ils possèdent d'ailleurs moins de la moitié du capital de l'exploitation en moyenne. L'autre situation observée est plus difficile à classer au sein des types du RA2020, elle concerne des nouveaux installés entre 40 et 52 ans, plutôt des hommes et plutôt à la tête d'entreprises de travaux agricoles (9% des nouveaux installés), dont le dynamisme à parmi les cohortes d'installés a été précédemment souligné.

IV.1.2. Le portrait de la cohorte des nouvellement installés en 2018

En 2018, il y a 587 personnes qui se sont installées dans les trois départements, étudiés comme exploitants (362 personnes) ou comme cotisants solidaires (225 personnes). 158 (27%) se sont installés sur des exploitations déjà préexistantes au sein des bases MSA. Ces installations se sont faites sur 631 entreprises enregistrées à la MSA, 535 (91%) personnes étant installées dans une seule entreprise, 47 dans deux entreprises à la fois (principalement dans la viticulture), et 5 dans 3 entreprises agricoles simultanément. Symétriquement, 616 (98%) entreprises agricoles ont été le siège de l'installation d'un actif agricole, et 15 de deux installés la même année. Parmi les nouveaux actifs, 456 sont détenteurs d'au moins une des exploitations sur lesquels ils s'installent à hauteur de 100% du capital social, et 112 s'installent sur des exploitations sociétaires. Entre les trois départements, 294 se sont installés dans l'Hérault, 237 dans le Gard, 92 en Lozère. 6 ont leur entreprise enregistrée comme ayant un siège social implanté dans d'autres départements, et 44 de plus installés dans les 3 départements de la caisse sont identifiés par la MSA comme étant domiciliés dans d'autres départements, la majorité limitrophes.

Le profil des installés traduit une grande diversité. 219 (37%) des installés sont des femmes, et celles-ci sont surreprésentées parmi les exploitants agricoles au sens de la MSA (40%). La répartition par catégories d'âge des exploitants et cotisants solidaires est caractérisée par une forte hétérogénéité (Figure 8). 55% des membres de la cohorte ont moins de 40 ans en 2019, une proportion proche de celles chez les cotisants solidaires et les exploitants agricoles. La différenciation des profils selon l'âge est toutefois marquée par le genre : respectivement 43% et 50% des exploitantes agricoles et des cotisantes solidaires de la cohorte s'installent à moins de 40 ans, mais il s'agit de 64% et 54% des chefs d'exploitation et cotisants solidaires. Au global, 63% des exploitants d'installant sur des entreprises sociétaires s'installent avant 40 ans.

D'un point de vue du foncier agricole, les installés de 2018 sont au 1^{er} janvier 2019 avec une SAU moyenne de 30 hectares, et une médiane de 11 hectares, tirée par la viticulture. A propos des

productions représentées (Figure 9), la viticulture constitue d'ailleurs le groupe le plus important de loin en termes de nombre de personnes, notamment pour les exploitants agricoles dont ils représentent 47% des installés (contre 34% chez les cotisants solidaires), alors que l'élevage dans son ensemble ne représente que 30% des installations des exploitants (25% chez les cotisants solidaires). A noter que parmi la totalité des installés, 4% s'installent avec une activité principale d'entrepreneur de travaux agricoles.

Type de production agricole	Age moyen des installés en 2019	Nombre de Chefs d'exploitation	Nombre de Cotisants solidaires
Cultures céréalières et industrielles	44	8	6
Arboriculture fruitière	40	12	19
Maraichage, floriculture, pépinières	38	26	39
Viticulture	41	165	79
Autres cultures spécialisées	45	18	27
Élevage bovins - lait	35	8	0
Élevage bovins - viande et bovins-mixte	32	30	3
Élevage de chevaux	39	10	3
Élevage de volailles, de lapins, et autres petits animaux	40	15	36
Élevage ovins, caprins, porcins	33	39	12
Polyculture-élevage, autres gros animaux	36	4	4
Entreprises de travaux agricoles	39	18	6

Figure 9 : Nombre d'installés par statut et types de production dans la cohorte 2018 (Source : calcul auteurs à partir des données MSA Languedoc)

Certaines productions sont majoritairement le siège d'installation de cotisants solidaires : arboriculture, maraichage, et autres cultures spécialisées hors viticulture, ainsi que les élevages de volailles, lapins et autres petits animaux. A l'exception du maraichage, ces productions se caractérisent par un âge moyen d'installation relativement élevé. Les productions végétales sont significativement associées à des installations plus tardives : 41 ans en moyenne, tirées notamment par les grandes cultures et les autres cultures spécialisées, et seul le maraichage a un âge moyen d'installation inférieur à 40 ans. A l'inverse, l'élevage, à l'exception des volailles, lapins et autres petits animaux, est associé à des âges d'installation plus précoces, de 36 ans en moyenne. Une division genrée est aussi clairement visible parmi les installations : 52% des nouveaux installés en élevage sont des femmes, mais 100% des installés comme entrepreneurs de travaux agricoles sont des hommes.

Au regard des caractéristiques économiques, les nouveaux installés se distinguent par une hétérogénéité en termes de surface et de résultats économiques. 78% des installés de la cohorte déclarent des résultats agricoles positifs en 2019, résultats positifs de 25 000 euros en moyenne. 19% des installés déclarent des bénéfices professionnels agricoles supérieurs à 40 000 euros. Cette dichotomie est partiellement liée au statut des exploitants : 80% des exploitants agricoles déclarent des résultats positifs, mais seulement 73% des cotisants solidaires. L'écart est d'autant plus marqué en termes de montants : le montant des bénéfices agricoles positifs des cotisants solidaires est de 9

500 euros en moyenne, mais de 33 800 euros en moyenne pour les installés exploitants. Pour les exploitations sociétaires, 82% des entreprises déclarent des résultats positifs, de 37 000 euros en moyenne.

L'hétérogénéité des installés est aussi visible sur les surfaces : la SAU moyenne de 35 hectares parmi la cohorte masque une moyenne de 54 hectares chez les exploitants agricoles et de 7 hectares chez les cotisants solidaires. Les ETA sont la production ayant les SAU les plus petites (0,2 ha de moyenne), devant les élevages porcins, de lapins, volailles et de petits animaux, ayant des surfaces moyennes de moins de 10ha, alors que les élevages bovins, la poly-culture-élevage et les grandes cultures sont les productions sur lesquelles les installations se font avec les surfaces les plus grandes. Les exploitations sociétaires ont des surfaces moyennes de 89ha.

Enfin, le recours à l'emploi salarié de ces exploitants est aussi hétérogène. Hors salariés recrutés via la procédure TESA, non présent dans les bases et représentant sans doute la majorité des salariés saisonniers, 43 entreprises agricoles, dont 24 sociétés, emploient des CDI (20 personnes) ou des CDD (60 personnes) durant l'année 2019. La moitié ont été employées par des sociétés, trois personnes ont été employées par des cotisants solidaires, 45% des contrats signés (hors TESA) en 2019 l'ont été avec des exploitations viticoles, seuls 14% dans les filières d'élevages, et 8% avec des ETA.

Cette dispersion des situations d'exploitations illustre localement la situation des nouveaux installés en écho aux types de la typologie. Les installés les plus jeunes sont surreprésentés parmi les exploitations sociétaires, et sont installés sur des exploitations plus grandes avec une plus forte proportion de résultats positifs, rappelant les profils des types T3 à T8. On observe un grand nombre d'installations sous statut de cotisants solidaires, avec des résultats économiques et des surfaces limitées, sans recours au salariat direct non-saisonnier, illustrant les types 0 de la typologie nationale. Ces exploitations sont focalisées sur des secteurs spécifiques : élevage de petits animaux, maraichage, cultures permanentes, où les itinéraires techniques peuvent être conduits avec des investissements en capital ou en foncier limités par des personnes seules. Les exploitations agricoles non-sociétaires, prises entre les sociétés et les cotisants solidaires, représentent pour finir une population d'importance numérique comparable aux cotisants solidaires eux-mêmes.

Un éclairage complémentaire à la typologie nationale est aussi réalisé via les données sur les ETA. Celles-ci sont le siège d'un relatif dynamisme de l'installation : les entrepreneurs d'ETA représentaient 1% des exploitants agricoles en 2016 (Magnan, 2022), mais ils représentent ici 4% des installés et 8% de l'emploi salarié non-saisonnier. Cette présence dynamique sur le territoire peut être reliée à la croissance du recours à la prestation dans le secteur agricole observée au niveau national.

Si ces données qui relient le profil de l'exploitant et l'entreprise ne nous disent rien ou peu sur le projet productif derrière, elles témoignent malgré tout de la diversité des situations en jeu sous la catégorie de « nouveaux installés ». Il reste cependant à élucider le devenir de la cohorte 2018, et son caractère spécifique.

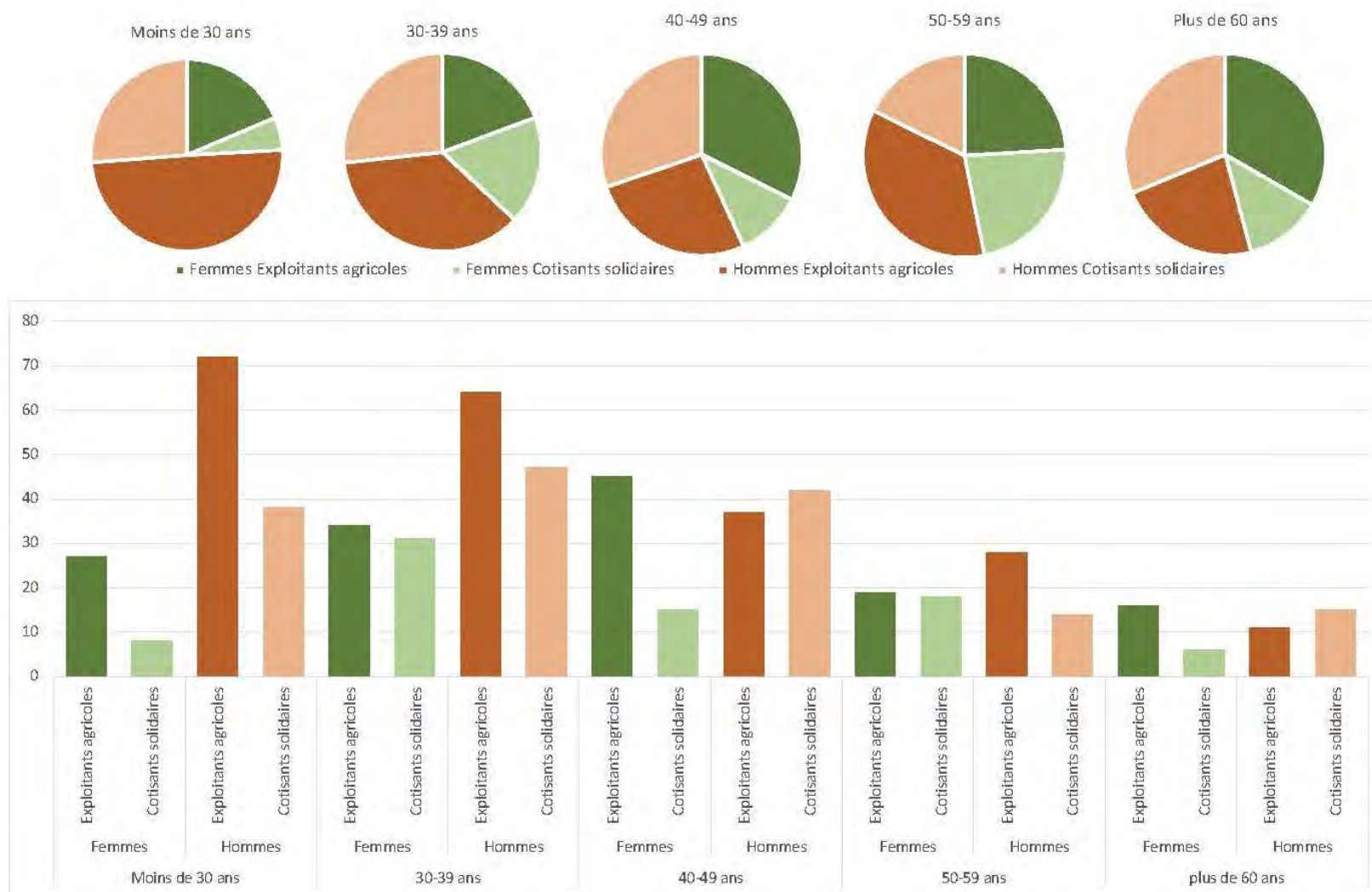


Figure 10 : Nombre d'installés par âge, selon le statut et le genre dans la cohorte 2018 (Source : calculs auteurs à partir des données MSA Languedoc)

IV.1.3. Quelles évolutions entre leur installation en 2018 et aujourd'hui ? La cohorte 2018 en 2023 et la question des arrêts précoces

La caractérisation des « nouveaux actifs » serait, selon nous, imparfaite si elle ne se fait qu'à un moment précis. En effet, des changements peuvent s'opérer entre t, date « officielle » d'installation et t+5 ans, au moment où l'installation est considérée comme « stabilisée », ou au contraire, s'est traduite par un arrêt précoce. L'analyse en cohorte est particulièrement intéressante pour approcher ces changements.

Ainsi, la cohorte 2018 comporte seulement 432 installés encore actifs en 2023. Ces installés ont des exploitations ayant grandi entre 2019 et 2023 et leurs résultats économiques sont meilleurs : 86% de résultats économiques positifs, de 38 000 euros en moyenne. Ces évolutions se traduisent par des changements de situation dans le fonctionnement des exploitations. Leur taille moyenne est désormais de 40 ha, et 45% d'entre elles ont changé de taille entre 2019 et 2023 : pour deux tiers il s'agit d'un agrandissement, pour un tiers d'une réduction de la SAU déclarée. De plus, 158 (27%) ont changé de statut social ou de participation au capital, dont 26 (4,5%) plusieurs fois.

En face, les 26% des exploitations de la cohorte ayant connu un arrêt précoce avant 2024 se distinguent par un profil différent. Toutes les productions ne sont pas touchées identiquement (Figure 11), et ce sont les productions avec les tailles moyenne les plus faibles qui sont le plus touchées par les arrêts. Ainsi, les grandes cultures sont-elles moins touchées par les arrêts précoces, et parmi les élevages, les élevages bovins sont également les moins touchés. Sur les 155 arrêts, seuls 18 sont des installés sur des sociétés.

	Installés en 2018	Taux d'arrêts avant 2024
Cultures céréalières et industrielles	14	14%
Arboriculture fruitière	31	29%
Maraichage, floriculture, pépinières	65	29%
Viticulture	244	24%
Autres cultures spécialisées	45	33%
Élevage bovins - lait	8	0%
Élevage bovins - viande et bovins-mixte	33	15%
Élevage de chevaux	13	23%
Élevage de volailles, lapins, et autres petits animaux	51	33%
Élevage ovins, caprins, porcins	51	25%
Polyculture-élevage, autres gros animaux	8	25%
Entreprises de travaux agricoles	24	46%
Total	587	26%

Figure 11 : Nombre d'arrêts précoces dans la cohorte 2018 par production (source : calcul auteurs à partir des données de la MSA du Languedoc)

La figure 12 donne, quant-à-elle, la répartition des arrêts précoces selon le statut (exploitant agricole ou cotisant solidaire) et le genre. Si au global ces arrêts précoces semblent peu éloignés des caractéristiques de la cohorte 2018 initiale, avec un taux de représentation des femmes et des cotisants solidaires parmi les arrêts précoces respectivement de 40 et 41%, il convient de noter que les jeunes y sont surreprésentés : 50% des arrêts sont le fait de moins de 40 ans. Un regard plus en détail sur ces arrêts précoces permet de noter qu'ils sont en réalité très fortement différenciés selon les statuts, l'âge et le genre (Figure 12). 72% des arrêts précoces chez les moins de 40 ans concernent des cotisants solidaires, alors qu'il ne s'agit que de 49% des arrêts précoces des plus de 40 ans, et cela est encore plus marqué chez les femmes : les cotisantes solidaires représentent 80% des arrêts précoces chez les moins de 40 ans, et 36% chez les plus de 40 ans. Les jeunes cotisants solidaires et les exploitants plus âgés constituent donc les deux profils les plus susceptibles de connaître un arrêt précoce.

Les exploitations ayant connues un arrêt précoce sont aussi marquées, dès 2019, l'année après l'installation, par des résultats économiques moins bons : positifs à seulement 71% et d'en moyenne 18 000 euros le cas échéant. Ce sont aussi des exploitations plus petites (18ha en moyenne), comme déjà abordé précédemment lorsque la présence plus importante des filières associées à des surfaces plus petites a été soulignée. Ce sont aussi des structures moins porteuses d'emploi salarié hors TESA, ayant employé seulement 13 personnes, dont 3 CDI, soit seulement 16% de l'emploi salarié hors TESA.

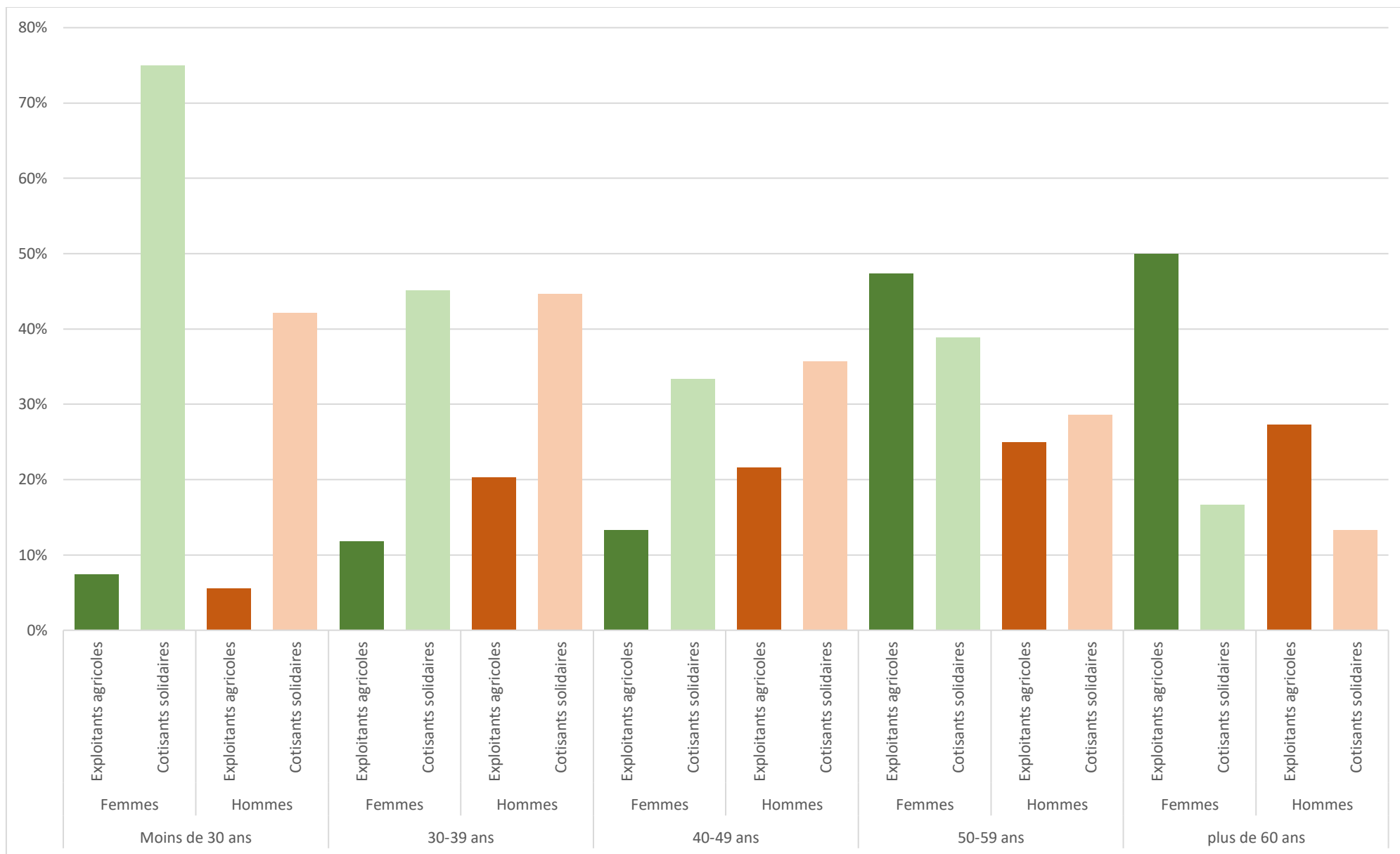


Figure 12 : Taux de départs précoces par âge, selon le statut et le genre dans la cohorte 2018 (Source : calculs auteurs à partir des données MSA Languedoc)

IV.1.4. Les autres cohortes et la question de l'effet « COVID »

L'analyse de la cohorte 2018 a été privilégiée du fait du recul qu'elle permet d'avoir sur les premières années d'installation. Néanmoins, via les données MSA à disposition, les cohortes 2019, 2020, 2021, 2022 et 2023 sont également accessibles.

La période est marquée par une légère accélération de l'installation, le nombre d'installés haussant de 3% pour les chefs d'exploitation et restant stable pour les cotisants solidaires (Figure 13). Ce ralentissement est toutefois fortement différencié : le nombre d'installations augmente de 20% entre 2018 et 2021, avec une année 2020 un peu moins dynamique, mais chute de 15% entre 2021 et 2023, et de plus de 27 % chez les cotisants solidaires, alors que celui des exploitants ne se contracte que de 7%.

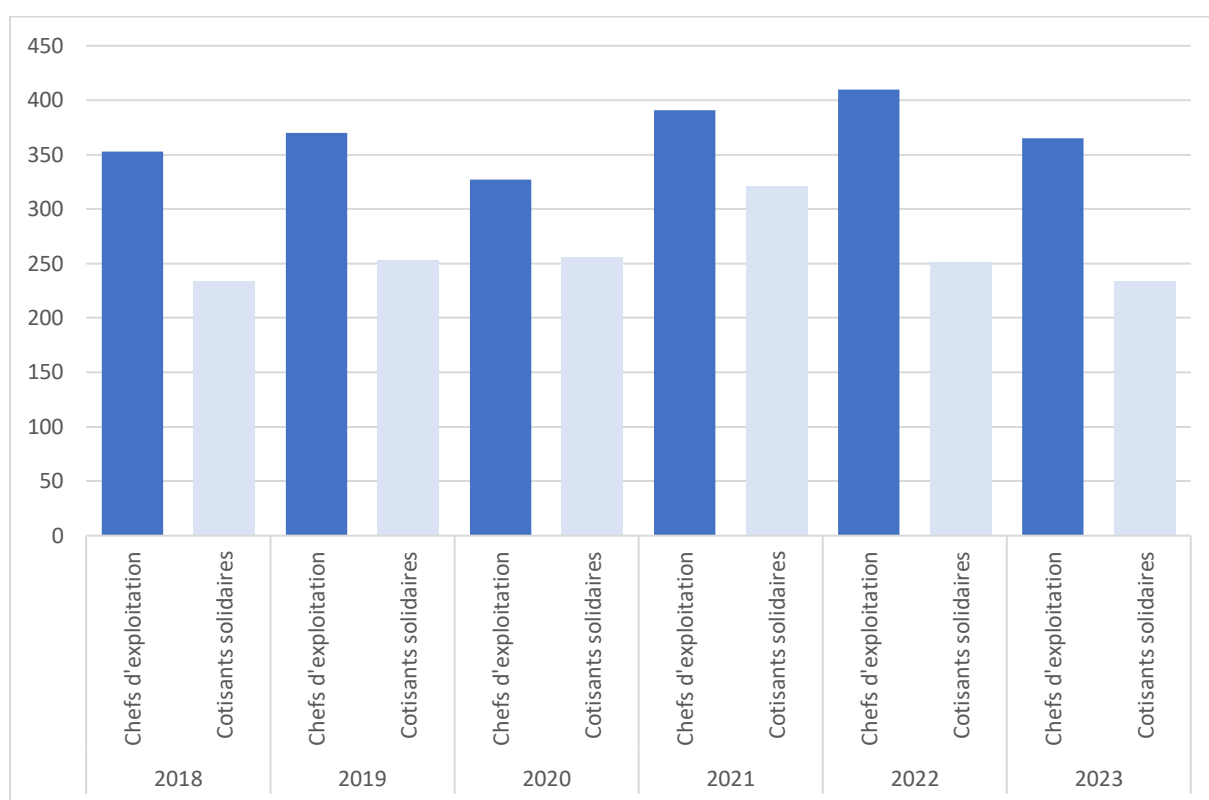


Figure 13 : Nombre total d'installés dans chaque cohorte selon le statut (Source : calcul auteurs à partir des données de la MSA du Languedoc)

La différenciation existe aussi entre filières (Figure 14). Dans les filières végétales, les installations en maraichage et en arboriculture augmentent, mais réduisent en grandes cultures et autres cultures permanentes, et celles en viticulture elles chutent de près d'un tiers sur la période. Dans les productions animales, les installations se maintiennent dans toutes les filières, et l'élevage de chevaux se distingue par une dynamique marquée. Enfin les installations comme ETA ont augmenté de 50% sur la période, semblant indiquer une relative attractivité de ces activités de prestations de service. Les installés ont peu évolué en termes de profil de genre et d'âge : 58% ont moins de 40 ans dans la cohorte 2023. Pour la cohorte 2022, où les données comptables et foncières sont les dernières disponibles, si les résultats économiques globaux varient peu (78% de résultats positifs, de 28 000 euros en moyenne), la taille moyenne des exploitations a réduit : 27ha, dont 45 pour les chefs d'exploitations

et 4 pour les cotisants solidaires, mais les 74 personnes installées sous statut sociétaire l'ont-elles fait sur des surfaces de 110ha en moyenne. Ces installations sociétaires sont donc moins nombreuses mais plus importantes en taille qu'en 2018, ce qui pourrait traduire une dynamique propre de ces structures. Sur le volet de l'emploi salarié hors TESA, l'emploi global chute légèrement (70 contrats référencés en 2022), mais la part des CDI y augmente dans l'année suivant l'installation comparé à la cohorte 2018. Ainsi, 42% des contrats hors TESA enregistrés sont des CDI. La chute du volume de CDD repérée peut correspondre à un déport vers le recours à l'emploi salarié direct via des contrats saisonniers, ou vers un recours accru à la sous-traitance.

Ces données interrogent l'effet « COVID » potentiellement associé à la chute du nombre d'installés en 2020, suivi d'un fort dynamisme en 2021. Ces évolutions des installations pendant le COVID peut traduire la longueur des procédures d'installations, potentiellement engagées ou planifiées avant ou pendant la pandémie. Ainsi, il est possible que les variations inter-annuelles entre 2019 et 2022 soient liées à un déport sur 2021 d'installations prévues pour 2020. Il s'agit de plus de métiers peu affectés dans leur fonctionnement quotidien pendant la pandémie, et ces résultats apparaissent arguer donc d'une prédominance de projets d'installations professionnelles préparés sur le long-terme, ou correspondant à des opportunités d'installations peu affectées par la crise en tant que telle.

L'année 2021 apparaît cependant être un tournant avant le ralentissement, différenciés entre filières, des installations après une croissance depuis 2018. Faute de recul sur les années précédentes, il est difficile de savoir cette croissance traduit une dynamique plus longue qui se serait constitué au cours des années 2010, ou si localement, la période 2018-2021 reste une situation relativement exceptionnelle. Un second effet « post-COVID » pourrait alors être argué comme existant à partir de 2021 : la spirale inflationniste et la hausse des taux d'intérêts à partir de 2022 pourraient notamment avoir eu des impacts sur les possibilités d'installation, et décourager des projets de futurs installés. L'absence d'évolution dans le profil d'âge et de genre moyen des installés tend à corroborer cette idée d'une érosion des installations comme due à de facteurs davantage liés aux structures et aux projets.

Ce retournement récent d'une conjoncture auparavant favorable interroge toutefois sur la multiplicité des déterminants en jeu. Ces considérations, qui dans le triptyque « profil / projet / structure » concernent aussi la composante « projet », difficile à discuter via les données MSA, devront être réexaminée au regard des résultats sur les projets d'installation abordés dans le travail d'analyse qualitative à partir d'enquêtes de terrain présenté à la partie suivante, IV.2.

	2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	Chefs d'exploitation	Cotisants solidaires	Chefs d'exploitation	Cotisants solidaires	Chefs d'exploitation	Cotisants solidaires	Chefs d'exploitation	Cotisants solidaires	Chefs d'exploitation	Cotisants solidaires	Chefs d'exploitation	Cotisants solidaires
Cultures céréalières et industrielles	8	6	9	12	9	9	9	11	16	4	7	5
Arboriculture fruitière	12	19	15	24	5	27	28	32	20	27	24	19
Maraichage, floriculture, pépinières	26	39	19	40	38	43	38	52	46	53	45	41
Viticulture	165	79	168	79	125	80	130	93	139	61	106	63
Autres cultures spécialisées	18	27	4	25	12	23	5	32	11	29	15	21
Élevage bovins - lait	8	0	5	0	8	0	7	0	8	0	8	0
Élevage bovins - viande et bovins-mixte	30	3	30	4	32	4	39	3	38	4	41	3
Élevage de chevaux	10	3	17	8	13	13	31	17	17	11	26	10
Élevage de volailles, de lapins, et autres petits animaux	15	36	20	34	17	36	28	49	35	40	15	45
Élevage ovins, caprins, porcins	39	12	50	11	37	7	43	15	38	9	51	7
Polyculture-élevage, autres gros animaux	4	4	5	6	6	3	15	4	5	0	4	5
Entreprises de travaux agricoles	18	6	28	10	25	11	18	13	37	13	23	15
Total	353	234	370	253	327	256	391	321	410	251	365	234
	587		623		583		712		661		599	

Figure 14. Nombre d'installés par statut et types de production dans les cohortes 2018 à 2023 (Source : calculs auteurs à partir des données MSA du Languedoc)

IV.2. La caractérisation des triptyques par les enquêtes de terrain

Notre enquête qualitative de terrain permet de mieux appréhender les dynamiques locales et les trajectoires individuelles. Elle vise à compléter les analyses précédentes.

IV.2.1. Quelles tendances départementales ?

L'enquête exploratoire au service de la compréhension des dynamiques territoriales

L'enquête exploratoire nous permet de mieux saisir le contexte agricole et les dynamiques associées à l'installation-transmission dans les trois départements du Languedoc : le Gard, l'Hérault et la Lozère (Figure 15). Les tendances esquissées ci-dessous, pour chacun des départements, sont issues d'une analyse de discours sur la perception qu'ont les enquêtés des organisations professionnelles et associatives sur les spécificités de leur département en matière de transmission et d'installation. Lorsque cela est possible, les éléments de discours sont croisés avec des données quantitatives collectées auprès des divers organismes enquêtés.

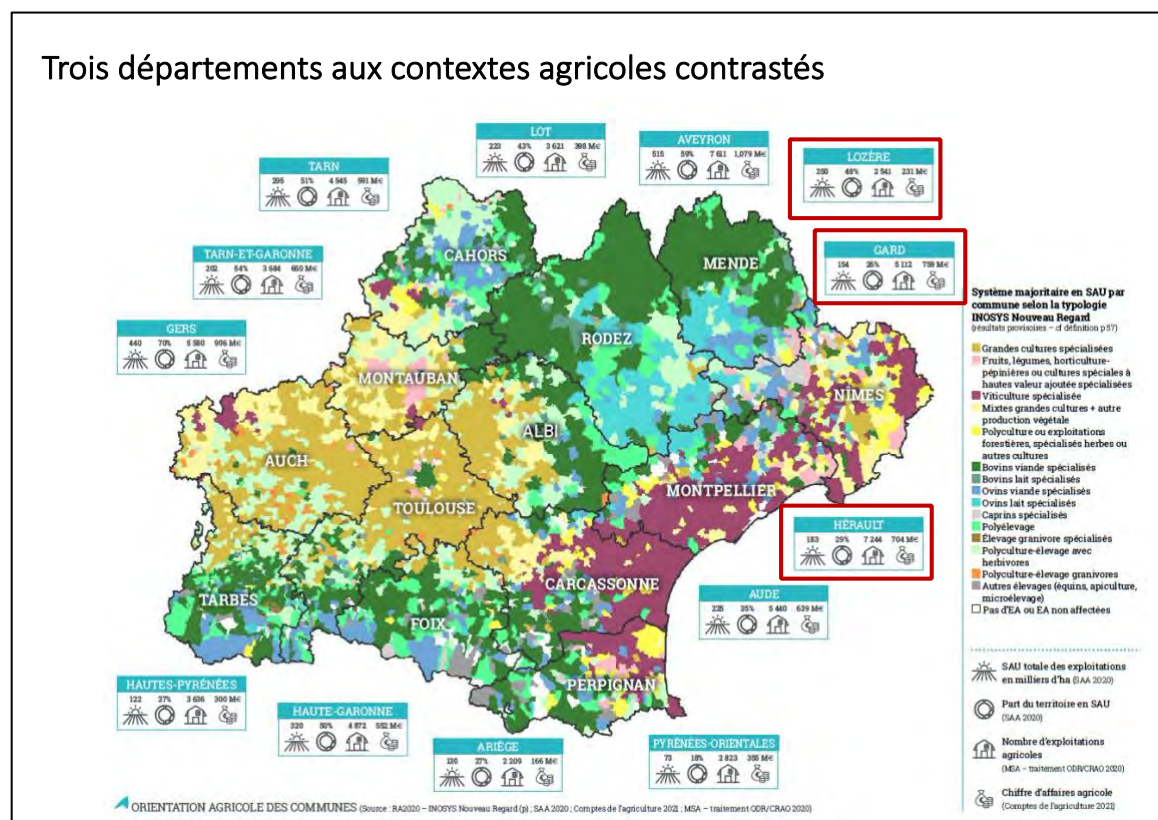


Figure 15. Localisation et orientation agricole des 3 départements étudiés en Occitanie (Source : MSA, traitement ODR/CRAO à partir des données du RA2020)

➤ Cas du Gard

On retrouve dans le département quatre grands ensembles territoriaux aux dynamiques agricoles contrastées : Cévennes-Causse / Garrigues / Vallée du Rhône / Costière-Camargue. Tout le Gard est

concerné par des enjeux forts autour de l'accès à l'eau. La pression foncière est particulièrement importante en Costière du fait notamment du développement des melonniers. Au contraire, il existe des risques d'enfrichement ailleurs et notamment dans les Garrigues.

En matière d'installation, dans le discours des personnes interrogées, les profils en reconversion seraient particulièrement nombreux. La majorité des installations aidées se font en viticulture (environ 70% des installations aidées). Dans un contexte viticole présenté comme en crise depuis quelques années, il est dès lors légitime de questionner l'avenir de ces installations, d'autant plus qu'il existe un risque d'effondrement du prix du foncier lorsque les viticulteurs en âge de partir à la retraite ne trouvent pas de repreneurs (cas observé pour l'appellation Tavel). Au-delà de ces caractéristiques générales, le département présente, selon son découpage territorial, des dynamiques d'installation très différentes, notamment entre la zone de montagne des Cévennes, plus favorable à l'installation de profils diversifiés et non issus du milieu agricole, et la plaine viticole où l'on retrouve davantage d'installations en viticulture.

➤ Cas de l'Hérault

Concernant l'Hérault, nous pouvons distinguer trois grands ensembles aux dynamiques agricoles contrastées : la Plaine viticole / Minervois-Soubergues-Garrigues / Causses et plateaux du Sommail et de l'Espinouze. La viticulture occupe 70% des exploitations héraultaises. L'arboriculture, qui y est fortement développée, concerne essentiellement les pommes, la plantation des cerisiers jugés trop risqués étant en déclin.

En matière d'installation, le contexte héraultais présente des similitudes avec le contexte gardois. De manière générale, la majorité des installations aidées se font en viticulture. Néanmoins, quatre types de profils de nouveaux installés sont mentionnés par les enquêtés, porteurs de projets différents : (1) les personnes en insertion, cherchant à créer leur emploi ; (2) les personnes en reconversion professionnelle ; (3) Les jeunes issus du milieu agricole, s'installant dans un cadre familial et (4) Les personnes non issues du milieu agricole, en recherche d'un projet de vie. Le profil (3) tendrait davantage à reprendre l'exploitation viticole familiale, avec vente en cave coopérative sur des surfaces comprises entre 15 et 20 hectares. Il existe, pour ces profils, une réticence à étendre ces exploitations au-delà de 20 hectares, afin de maintenir une gestion individuelle. On observe, en parallèle, une tendance à l'achat de domaines viticoles par des investisseurs extérieurs (promoteurs immobiliers, chefs d'entreprise). A côté, le nombre d'installations sur de très petites exploitations est important, avec une main-d'œuvre souvent familiale et des investissements relativement limités. Il est noté que le maraîchage et la vente directe en circuits courts y sont privilégiés. Une tendance à la diversification des activités, notamment vers l'agrotourisme et la production d'énergie (agrivoltaïsme), est également observée. Ces projets permettent effectivement de sécuriser les revenus face aux aléas climatiques et de marché. Ces installations sur des petites structures diversifiées à caractère familial seraient plutôt le fait de profils de personnes en reconversion professionnelles (2) et/ou en insertion professionnelle (1). La Chambre d'agriculture de l'Hérault a d'ailleurs conçu un accompagnement dédié aux personnes en insertion professionnelle. La pression foncière est très importante notamment sur le littoral et le double phénomène de cabanisation et de spéculation foncière contribue à rendre le foncier encore plus difficile d'accès. De plus, il semblerait que le nombre d'installations progressives y soit plus important, comparativement aux autres départements. Ces installations progressives, voire très

progressives, rendent particulièrement difficile la datation du point de départ du processus d'installation. L'avenir semble donc aller vers une coexistence de plusieurs modèles agricoles.

Il est important de noter que, à la différence de la Lozère, les enquêtés mettent en avant, dans l'Hérault, un ralentissement des installations et des investissements depuis début 2023. Ceci confirme l'analyse statistique des données de la MSA du Languedoc présenté auparavant, dans le chapitre IV.1.4, qui date néanmoins le début du ralentissement en 2021. Un ralentissement des projets extérieurs au cadre familial a été constaté. Les exploitations déjà fragiles avant la crise auraient plus de difficultés à s'en sortir. En accompagnement de l'installation, le Crédit Agricole encourage le développement de pratiques plus durables, avec la mise en place de diagnostics RSE pour les agriculteurs. Mais la question de la main-d'œuvre demeure problématique, avec un recours croissant aux prestations de services plutôt qu'à l'embauche de salariés. Une autre piste évoquée est donc la mutualisation accrue du matériel, de la main-d'œuvre et des compétences entre exploitations pour faciliter l'exercice du métier.

L'écart se creuserait ainsi entre les structures qui étaient déjà installées dans une dynamique de croissance et celles qui étaient justes financièrement et avaient du mal à se développer. Le soutien familial (capital matériel accumulé, capital culturel et social) ou les revenus du conjoint semblent constituer un facteur clef de différenciation les premières années, corroborant les résultats de l'analyse statistique des données du RA 2020 sur la polarisation des schémas d'installation (cf. chapitre III.2.2).

➤ Cas de la Lozère

En Lozère, nous retenons qu'il existe trois grands ensembles territoriaux pour lesquels les dynamiques diffèrent. Il s'agit (1) des plateaux de l'Aubrac et de la Margeride dominés par l'élevage bovin viande en circuit long de commercialisation (2) des Causses où l'on retrouve de gros élevages ovin-lait et (3) des Cévennes marquées par la présence d'un nombre important de petites structures et d'installations néo-rurales, toutes productions confondues. Le département est caractérisé par une prédominance de l'élevage, qui représente 95% de l'activité agricole. Concernant spécifiquement plusieurs filières, la filière laitière bovine connaît un déclin, notamment en raison des contraintes liées à cette activité (traite biquotidienne, investissements importants). La filière ovine a connu des difficultés économiques mais connaît un regain d'intérêt depuis quelques années. Cependant, la prédation (notamment par le loup) pose de sérieux problèmes. La filière caprine se développe, avec l'émergence de nouveaux élevages, souvent en complément d'autres activités. Et enfin, le maraîchage suscite de l'intérêt mais rencontre des difficultés liées au climat et à la commercialisation. Le développement de l'élevage en intégration (veaux, volaille) permet d'assurer un revenu fixe et de compléter l'activité principale de l'exploitation. Le développement croissant des ateliers hors-sol pour assurer l'installation de jeunes à côté de l'exploitation familiale a été présenté comme quelque chose de relativement nouveau pour l'agriculture lozérienne. Contrairement aux idées reçues, le modèle agricole lozérien, longtemps considéré comme « en retard », correspondrait aujourd'hui aux attentes des consommateurs en termes de taille d'exploitation et de méthodes de production (souligné par deux personnes). Selon les personnes enquêtées, cela explique le fort renouvellement générationnel, grâce à des dynamiques d'installation et de transmission plutôt favorables.

En effet, la Lozère apparaît comme un département où on observe un remplacement quasi systématique des départs à la retraite. Les installations par reprise d'exploitations familiales sont prédominantes, mais on observe une augmentation des installations hors cadre familial (35% en 2021). Les installations sont majoritairement en bovin viande (environ 41% en 2023). La part des installations en société est importante. Selon le Crédit agricole, il est observé une tendance à la décroissance des grandes exploitations. Les schémas d'installation varient selon les zones géographiques, avec une diversification plus marquée dans certains secteurs comme Florac. Les nouveaux installés, notamment dans les Cévennes, optent, en effet, souvent pour des petites surfaces en circuit court et en transformation. Concernant les profils des installés, la Lozère est département dans lequel on constate des cas d'installation de personnes très jeunes (18-19 ans) en reprise ou association familiale, et une augmentation des installations féminines (41% en 2021). Cependant, il est souligné que cette transmission précoce peut parfois poser question en termes d'expérience et de capacité des jeunes à se projeter sur le long terme. Les niveaux de formation et d'expérience des candidats sont ainsi jugés comme des critères importants pour la réussite des installations. Sur ce sujet, les nouvelles règles de financement de la formation professionnelle ainsi que les faibles moyens alloués au suivi post-installation sont considérés comme de nature à fragiliser les installations. L'âge moyen d'installation tend à augmenter, ce qui est perçu positivement par les acteurs du secteur.

Selon l'ADEAR, les principaux freins à l'installation dans ce département sont d'abord celui de l'accès au foncier du fait de la forte concurrence sur certaines terres. Dans ce département d'élevage, et surtout du fait des règles de calcul des aides PAC, la pression foncière est importante notamment pour assurer l'autonomie fourragère des exploitations d'élevage et garantir une base de revenu fiable. Ce phénomène a pu être relaté dans les entretiens mais également constaté lors de la commission locale de Saint-Chély durant laquelle un dossier pour une vente a pu rassembler 14 candidats potentiels. La forte dynamique d'installation tendrait à exacerber cette pression sur le foncier agricole. Pour lever cette contrainte forte, l'ADEAR propose d'encourager les communes à recenser les terres disponibles et à mettre en place des baux ruraux environnementaux. Les autres freins à l'installation renvoient à la viabilité économique des projets parfois difficile à atteindre, notamment pour les productions diversifiées. Ce problème est accentué par le fait que la diversification des activités (transformation, vente directe), qui est encouragée, pose de réels défis en termes de compétences et de charge de travail. L'équilibre entre vie professionnelle et personnelle est un point d'attention important. La commercialisation des produits peut également être compliquée, avec des marchés locaux parfois saturés, en raison de la faible population et de nombreux jardins potagers.

Une confirmation de la différenciation territoriale par les statistiques du RA2020

Les enquêtes exploratoires ont esquissé une différenciation des schémas d'installation au sein des départements et entre les départements. Celle-ci semble faire écho au phénomène de polarisation mis en évidence par la typologie du RA2020 (Cf. chapitre II.1.2) et qui est visibilisé dans la Figure 16 ci-dessous de la répartition, par département, des installés selon le type de structure. Dans la figure 16, nous voyons effectivement que les types T1a, T1b, T3 et le T6 attirent proportionnellement plus de nouvellement installés. L'analyse qualitative ci-après des enquêtes réalisées auprès de nouvellement installés dans ces départements doit nous apporter des éléments plus précis sur cette polarisation, ou du moins sur la différenciation des schémas d'installation, au travers du portrait détaillé de triptyques « profil / projet / organisation productive ».

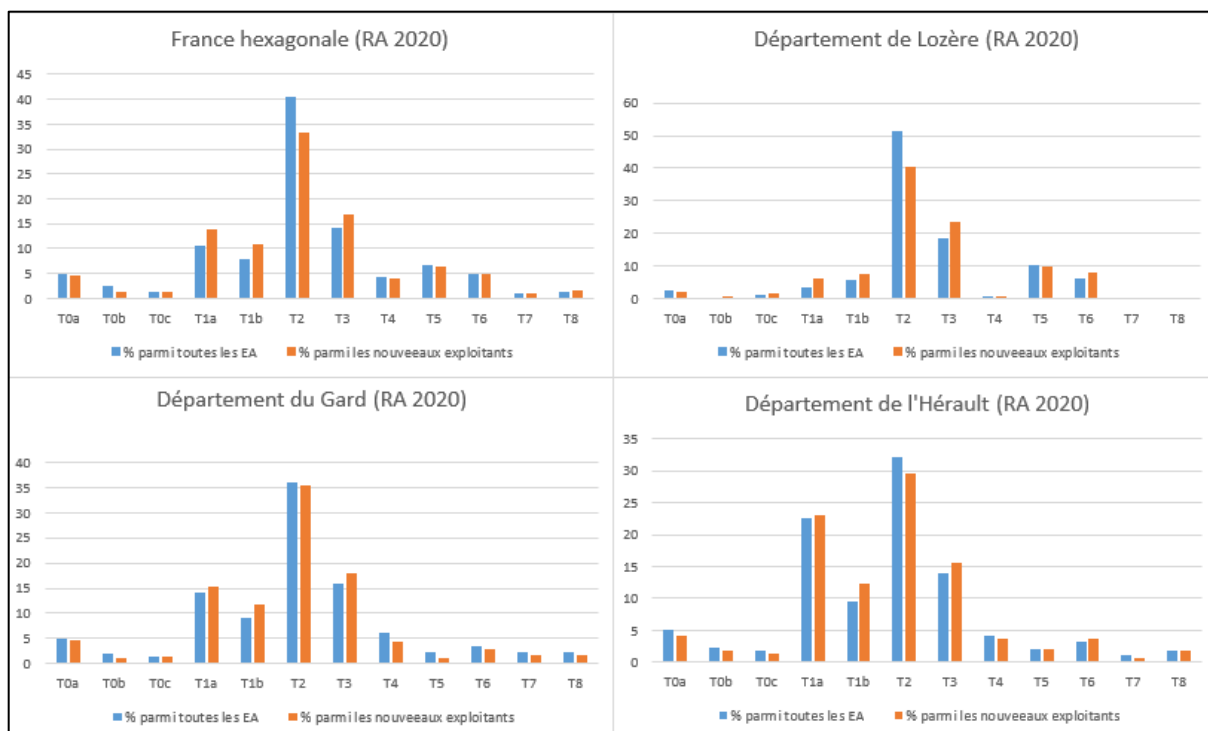


Figure 16. Répartition des nouvelles installations par type d'entreprise en France et dans les 3 départements étudiés (Source : calculs auteurs à partir des données RA2020)

IV.2.2. Au final, plutôt que dans un profil type, la nouveauté ne se cacherait-elle pas dans la grande diversité de triptyques d'installation ?

Pour aller plus loin dans la caractérisation des profils d'installation dans les 3 départements étudiés, et comprendre ce qui fait véritablement nouveauté, nous avons cherché à reconstituer les différents triptyques à partir des 66 enquêtes réalisées auprès de nouvelles installations. Les résultats sont présentés de manière synthétique dans la figure 17. Ainsi, il y apparaît très nettement que derrière chaque type d'entreprise, il existe une pluralité de profils, de projets et de processus menant à l'installation. La véritable nouveauté réside, selon nous, dans cette pluralité des formes et des trajectoires d'installation qui transparaît au travers des diverses analyses quantitatives et qui est ici confirmée par les enquêtes qualitatives.

Nous proposons de mettre la focale sur le profil des personnes non issues du milieu agricole (NIMA) installées depuis moins de 6 ans, souvent mis en avant dans les études récentes sur l'installation. Pour cela, nous avons sélectionné 9 personnes enquêtées (3 par département) pour en dresser le portrait détaillé. Ces personnes sont signalées en vert dans la figure 17, et regroupées dans la figure 18. Un des 9 portraits détaillés est présenté dans la figure 19, les autres peuvent être consultés en annexe 6. Dans le respect de l'anonymat des personnes interrogées, tous les noms ont été modifiés. Ces portraits nous permettent d'illustrer des situations diverses et viennent étayer, au fur et à mesure, les analyses croisées qui sont présentées ci-après.

Figure 17. Récapitulatif synthétique des 66 triptyques enquêtés (Source auteurs, 2025)

	PROFIL						PROJET			STRUCTURE
	Age install	Origine	Travail	Soc. prim.	Foncier fam.	Reconversion	OTEX	Projet	Débouchés	Typo
GARD (21 personnes)										
G1	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Grandes cultures	R - CF	Long	T3-T4 (complexe)
G2	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Ext	Maraîchage et viticulture	R - CF	Long + court	T3-T4 (complexe)
G3	<40	NIMA	Famille + Couple	Oui	Oui	Non	Viticulture et vinification	C - HCF	Court	T3-T4 (complexe)
G4	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Viticulture et vinification, oliviers	C - HCF + R - CF	Court	T3-T4 (complexe)
G5	<40	NIMA	Couple	Non	Non	Reconv. Ext	Poules pondeuses	C - HCF	Court	T2 (EI)
G6	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Int	Viticulture et vinification	C - HCF	Court	T1 (EI)
G7	<40	IMA	Couple	Oui	Non	Reconv. Ext	Viticulture et vinification, ovin viande	C - HCF	Court	T1 (EI)
G8	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Int	Viticulture et vinification	(R+C) - CF	Long + court	T3-T4 (complexe)
G9	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Maraîchage	C - HCF	Court	T1 (EI)
G10	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Ovin et bovin viande	R - CF	Long + court	T5 (Société)
G11	<40	NIMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Ext	Oignons doux, châtaigne, arboriculture	C - HCF	Long + court	T3-T4 (Société)
G12	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Maraîchage	C - HCF	Court	T1 (EI)
G13	<40	NIMA	Seule	Non	Non	Reconv. Ext	PPAM et Safran	C - HCF	Court	T1 (EI)
G14	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Int	Arboriculture	R - CF + R - HCF	Long	T6-T7-T8 (complexe)

G15	<40	IMA	Collectif	Oui	Non	Reconv. Ext	Châtaigne	C - HCF	Court	T1 (EI)
G16	>40	NIMA	Seul	Oui	Non	Reconv. Ext	Apiculture	C - HCF	Court	T1 (EI)
G17	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Bifurcation	Viticulture et vinification	C - HCF	Court	T1 (EI)
G18	<40	NIMA	Couple	Oui	Non	Reconv. Int	Caprin	R - HCF	Long + court	T3 (Société)
G19	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Int	Viticulture et vinification	R - CF	Court	T6-T7-T8 (complexe)
G20	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Apiculture	R - CF	Long + court	T3-T4 (société)
G21	<40	NIMA	Collectif	Non	Oui	Bifurcation	Viticulture et vinification	C - HCF	Long + court	T2 (EI)
LOZERE (23 personnes)										
L1	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Bovin viande	R - CF	Long	T2 (Société)
L2	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Bovin viande	C - HCF + R - CF	Long	T2 (Société)
L3	<40	IMA	Seul	Oui	Oui	Non	Bovin viande + veaux	(R+C) - CF	Long	T2 (EI)
L4	<40	IMA	Couple	Oui	Non	Reconv. Ext	Bovin viande	C - HCF + R - CF	Long + court	T2 (Société)
L5	<40	IMA	Seul	Oui	Non	Reconv. Int	Bovin viande	R - HCF	Long	T2 (EI)
L6	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Int	Bovin viande + Ovin lait	(R+C) - CF	Long	T2 (Société)
L7	<40	NIMA	Couple	Non	Non	Reconv. Ext	Bovin viande	(R+C) - HCF	Court	T1 (EI)
L8	<40	NIMA	Seul	Oui	Non	Non	Bovin viande	R - HCF	Long	T2 (EI)
L9	<40	IMA	Seul	Oui	Oui	Reconv. Ext	Bovin viande	R - CF	Long	T1 (EI)
L10	<40	IMA	Seul	Oui	Non	Reconv. Int	Bovin viande + pomme de terre	(R+C) - HCF	Long + court	T2 (Société)

L11	<40	NIMA	Seule	Non	Non	Bifurcation	Maraîchage	C - HCF C - HCF	Court	T1 (EI)
L12	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Int	Ovin et caprin lait, châtaigne, apiculture	C - HCF	Court	T1 (EI)
L13	<40	IMA	Famille + Couple	Oui	Oui	Reconv. Ext	Caprin	R - CF	Long + court	T5 (Société)
L14	<40	NIMA	Couple	Oui	Non	Reconv. Ext	Ovin lait	R - HCF	Long	T3-T4 (Société)
L15	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Bifurcation	Viticulture et vinification	C - HCF	Court	T1 (EI)
L16	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Bifurcation	Paysan-boulangier	C - HCF	Court	T1 (EI)
L17	>40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Paysan-boulangier	C - HCF	Court	T1 (EI)
L18	<40	NIMA	Seul	Non	Oui	Reconv. Int	Ovin lait	R - CF	Court	T2 (EI)
L19	>40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Ext	Transformation lait vache	C - CF	Court	T1 (EI)
L20	<40	NIMA	Couple	Non	Non	Non	Ovin lait	R - HCF	Long	T3-T4 (Société)
L21	<40	NIMA	Couple	Non	Non	Non	Ovin lait	R - HCF	Long	T3-T4 (Société)
L22	<40	NIMA	Couple	Non	Non	Reconv. Ext	Ovin viande + chevaux endurance	(R+C) - HCF	Long + court	T2 (Société)
L23	<40	NIMA	Couple + Famille conjoint	Non	Oui	Non	Ovin et bovin viande	R - CF	Long + court	T5 (Société)
HERAULT (22 personnes)										
H1	<40	NIMA	Seul	Oui	Non	Reconv. Ext	Viticulture	C - HCF	Long	T1
H2	>40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Maraîchage	C - HCF	Court	T1
H3	<40	IMA	Seul	Oui	Non	Reconv. Int	Caprin	R - HCF	Court + Long	T2
H4	<40	NIMA	Seul	Non	Oui	Bifurcation	Viticulture et vinification	C - HCF	Court	T2

H5	<40	IMA	Seul	Oui	Oui	Non	Grandes cultures	(R+C) - CF	Long + court	T2
H6	<40	NIMA	Seul	Oui	Oui	Reconv. Ext	Porcin	C - HCF	Court	T1
H7	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Apiculture	C - HCF	Court	T1
H8	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Non	Ovin viande	R - CF	Long	T5 (Société)
H9	<40	IMA	Couple	Oui	Oui	Reconv. Ext	Héliciculture et maraîchage	C - HCF	Court	T1
H10	>40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Oliviers	C - HCF	Court	T1
H11	>40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Int	Maraîchage	C - HCF	Court	T1
H12	>40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Maraîchage	C - HCF	Court	T1
H13	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Viticulture et vinification	C - HCF	Court	T1
H14	<40	NIMA	Collectif	Non	Non	Bifurcation	Ovin viande	R - HCF	Long + court	T5 (Société)
H15	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Ovin viande	R - HCF	Long + court	T2
H16	<40	NIMA	Collectif	Non	Non	Reconv. Ext	CBD	C - HCF	Court	T1
H17	<40	NIMA	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Maraîchage (piments)	C - HCF	Court	T1
H18	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Ext	Arboriculture	C - HCF + R - CF	Long	T2
H19	<40	IMA	Seul	Oui	Non	Reconv. Ext	Viticulture et vinification	(R+C) - HCF	Court	T3-T4 (Complexe)
H20	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Int	Viticulture et vinification	R - CF	Long + court	T6-T7-T8 (Complexe)
H21	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Reconv. Ext	Caprin	(R+C) - CF	Long + court	T6-T7-T8 (Complexe)
H22	<40	IMA	Famille	Oui	Oui	Bifurcation	Maraîchage	R - CF	Court	T3-T4 (Société)

TRIPTYQUE	PROFIL								PROJET					STRUCTURE
	Age Inst all.	Sexe	Local	Double actif	Travail	Soc. prim.	Foncier familial	Reconversion	OTEX	Objectif	Label	Projet	Débouchés	Typo
GARD (21 personnes)														
G17-Albert	28	H	Non	Non	Seul	Non	Non	Bifurcation	Viticulture et vinification	Artisanal	Conversion AB	C - HCF	Court	T1 (EI)
G18-Bernard	28	H	Non	Non	Couple	Oui	Non	Reconv. Int	Caprin	Economique et artisanal	AOP	R - HCF	Long + court	T3 (Société)
G21-Christian	28	H	Non	Non	Collectif	Non	Oui	Bifurcation	Viticulture et vinification	Artisanal	Bio sans label	C - HCF	Long + court	T2 (EI)
LOZERE (23 personnes)														
L7-Aline	30	F	Non	Oui	Couple	Non	Non	Reconv. Ext	Bovin viande	Artisanal	AB	(R+C) - HCF	Court	T1 (EI)
L11-Béatrice	26	F	Non	Non	Seule	Non	Non	Bifurcation	Maraîchage	Artisanal	AB	C - HCF	Court	T1 (EI)
L21-Cathy & L22r-Didier	23 et 25	F et H	Non	Non	Couple	Non	Non	Non	Ovin lait	Economique	Pas de label	R - HCF	Long	T3-T4 (Société)
HERAULT (22 personnes)														
H1-Eric	19	H	Oui	Oui	Seul	Oui	Non	Reconv. Ext	Viticulture	Economique	Pas de label	C - HCF	Long	T1
H12-Félix	44	H	Non	Non	Seul	Non	Non	Reconv. Ext	Maraîchage	Artisanal	AB	C - HCF	Court	T1
H14-Gérald	29	H	Non	Non	Collectif	Non	Non	Bifurcation	Ovin viande	Economique	AB	R - HCF	Long + court	T5 (Société)

Figure 18. Echantillon des personnes non issues du milieu agricole dont les portraits sont présentés en annexe 6 (Source auteurs, 2025)

N.B. Les prénoms ont été modifiés pour respecter l'anonymat des enquêtés

G18-BERNARD - Eleveur caprin – T3 - reprise HCF - Couple - Socialisation primaire – reconversion interne salariat comme berger (Gard)

Originaire d'Indre-et-Loire, près de Chinon, D. a grandi dans un environnement rural. Son père était facteur et sa mère directrice de bureau de poste. Après avoir obtenu un bac professionnel en gestion des milieux naturels et de la faune, il poursuit avec un BTS GPN (Gestion et protection de la nature) qu'il ne termine pas à cause d'une dépression causée par le décès brutal de son père. Il devient aide-berger dans les Alpes-Maritimes pendant un an, avant de travailler pendant trois années supplémentaires sur une autre exploitation de la région.

J'ai passé mon enfance dans les bois [...] J'ai toujours été dehors, très indépendant, très autonome [...] ça m'a un peu conditionné tout ça. Après le brevet, je suis parti faire de la menuiserie et, de là, avec mon meilleur copain, on a essayé de faire une fugue. On avait 15-16 ans. Parce que le monde qu'on nous proposait nous convenait pas. Des ado-idéalistes on va dire. [...] j'avais laissé une lettre à mes parents pour leur expliquer que le travail salarié ça ne m'intéressait pas. [...] Et bon bref, on s'est vite fait rattraper et je me suis réorienté en protection de la nature. J'ai fait un bac pro en gestion des milieux naturels et de la faune. Et après un BTS GPN. [...] et à 3 mois de l'examen je me barre, j'arrête tout et je pars faire berger dans les Alpes maritimes [...] C'est la découverte avec le monde de l'élevage [...] que je connaissais un peu quand même parce qu'il avait des amis paysans dans la famille et j'ai toujours été proche de la terre quand j'étais petit quand je n'étais pas dans les bois, j'allais chez les maraîchers à côté donner un coup de main [...] moi, tout petit, tout petit, je voulais devenir agriculteur. (Extrait d'entretien, Didier Martin, 30 ans, NIMA)

Il passe également du temps sur des fermes de connaissances durant lequel il perfectionne ses connaissances. Il relate avoir fait face à la prédation, ce qui a bouleversé son rapport au vivant et à ce qu'il avait construit durant ses études.

Le monde des bergers il t'apprend ça aussi, c'est que quelle que soit la passion, l'envie, tout ça, que tu mets dans ton travail, dans tous les cas tu ne seras pas rémunéré à la hauteur (Extrait d'entretien, Didier Martin, 30 ans, NIMA)

En 2021, il s'installe dans le Gard avec sa femme pour reprendre une exploitation caprine laitière et fromagère. L'exploitation est organisée sous la forme d'un GAEC (Groupement Agricole d'Exploitation en Commun), avec une surface d'environ 180 hectares, dont 5 hectares en propriété et le reste en convention pluriannuelle avec plusieurs propriétaires. Le troupeau de chèvres laitières compte environ 60 à 70 animaux, et la vente de fromages se fait principalement en circuits courts. Le couple envisage également une diversification de leur activité avec la production de CBD et l'élevage de porcs rustiques. L'installation a été accompagnée par la Chambre d'agriculture et de la SAFER. Il a bénéficié de la Dotation jeune agriculteur (DJA). Cependant, des différends ont surgi lors de la reprise du cheptel, du matériel et de la fromagerie des anciens propriétaires. La première année a été marquée par des difficultés sanitaires avec le troupeau, notamment des problèmes de mycoplasmes, entraînant une baisse de la production laitière et un passage à une mono-traite. La deuxième année, la production fromagère s'est améliorée. La troisième année a été plus complexe, avec la perte des aides de la PAC, ce qui a affecté la viabilité économique de l'exploitation. Cela a eu un impact sur la gestion de l'exploitation et a conduit à un arrêt maladie puis à une séparation mettant en péril la viabilité de l'exploitation.

Figure 19. Portrait d'une personne en reconversion (Source : auteurs, 2025)

Des premiers résultats qui questionnent le profil type du NIMA en tant que nouvellement installé

Avec les lois d'orientation de 1960-1962, la politique publique nationale de soutien à l'installation s'est construite autour d'un profil type de candidat : celui issu d'une famille d'agriculteurs formé dans

l'enseignement agricole qui reprend une exploitation dans un cadre familial en la modernisant. Depuis la fin des années 1970, de nouveaux profils et projets n'ont cessé d'apparaître donnant lieu à des réflexions sur les dénominations d'abord CF/HCF (paradigme « transmission-reprise ») puis, plus récemment, NIMA/IMA (paradigme « projet individuel »). Il apparaît cependant avec ce travail de recherche qu'aucune de ces appellations ne permet aujourd'hui de qualifier de façon satisfaisante le triptyque « profil-projet-structure ». En effet, elles n'apportent que des informations partielles, insuffisantes pour décrire la diversité des installés récents tant les situations sont diverses. **Nous mettons en évidence que de nombreuses variables sont à prendre en compte pour qualifier un installé récent : son origine agricole ou non, sa formation/expérience antérieure dans le secteur agricole ou non (reconversion professionnelle interne ou externe au monde agricole), son type d'installation (reprise familiale, reprise hors cadre familial, création) auxquelles il faut ajouter son sexe, ses projets de diversification/pluriactivité ou non, son recours au salariat ou non, son OTEX ou encore la taille économique de son projet (PBS, revenu).**

C'est le nombre très important de configurations identifiées grâce à l'enquête qui montre qu'on est loin de pouvoir dégager un profil type. L'origine agricole, souvent mise en débat, est une variable qui reste selon nous importante à prendre en compte pour plusieurs raisons. La première est qu'historiquement le renouvellement sur les exploitations s'opère au sein de la famille (parents, grands-parents, oncles et tantes). De ce fait, il semblerait qu'il y ait dans l'imaginaire collectif une correspondance entre IMA et CF et, en miroir, entre HCF et NIMA, ce qui est de moins en moins vrai aujourd'hui, en effet près de 15% des 66 personnes enquêtées sont des IMA/HCF. La deuxième raison est qu'il apparaît dans les entretiens que le fait d'avoir été en contact avec une exploitation peut avoir une influence sur le choix de s'installer, même après avoir entamé initialement une carrière dans un autre domaine. Toutefois, qu'entend-on par IMA/NIMA et est-il judicieux de maintenir ces dénominations ? En effet, la définition demeure très peu stabilisée et, au-delà de ne s'intéresser qu'à la présence d'un chef d'exploitation parmi les parents (voire grands-parents, oncles et tantes), elle ne permet pas de qualifier un enfant de salarié agricole, une personne de formation initiale agricole ou ayant fait un certain nombre d'années de salariat dans l'agriculture et dont les parents ne seraient pas agriculteurs (chef de culture, œnologue, berger, ouvrier agricole) ou encore un enfant de propriétaire non exploitant. Il semblerait donc plus pertinent de s'intéresser à la **socialisation primaire dans le monde agricole et aux liens antérieurs entretenus avec celui-ci**. Cette socialisation peut être caractérisée par quatre grands paramètres qui peuvent avoir une influence sur la trajectoire et les choix des installés enquêtés : (1) les possibles incitations à reprendre une exploitation familiale (y compris après le décès d'un parent), à faire une carrière hors de l'exploitation familiale voire même hors du monde agricole, (2) un attrait personnel pour le monde agricole et ses métiers ou leur rejet initial, (3) une éventuelle formation agricole ou acquisition d'expérience sur l'exploitation familiale ou sur celle d'un voisin et enfin (4) la possibilité de reprendre ou non tout ou partie d'une exploitation familiale ou de celle d'une connaissance.

Un autre point fondamental à prendre en compte pour qualifier les projets est de savoir si l'installation fait suite à une reconversion professionnelle (interne ou externe au monde agricole) ou à une bifurcation immédiate après un parcours scolaire ne destinant pas à devenir agriculteur (comptabilité, médical, informatique, commerce, sciences sociales). Les « reconversions externes » représentent 47% des personnes enquêtées, les reconversions internes près de 20% et les bifurcations 12% : ce qui donne un total de près de **80% des personnes qui ne se destinaient pas initialement à**

devenir chef d'exploitation. Parmi ces personnes en reconversion externe, il est important de constater que 20% sont pourtant des IMA et que ces derniers s'installent pour moitié en CF et pour moitié en HCF. L'origine agricole ne conditionne pas non plus le type de structure, on retrouve tout aussi bien des personnes non issues du milieu agricole qui reprennent des exploitations en élevage (caprin, ovin) que des personnes issues du milieu agricole qui transforment radicalement l'exploitation familiale (diversification, transformation) ou qui créent des micro-exploitations (viticulture, châtaigneraie). Une exception semble à prendre en considération : les créations d'exploitations en maraîchage diversifié et en PPAM sont celles où l'on retrouve la quasi-totalité des personnes en reconversion externe n'ayant presque pas eu de socialisation primaire agricole.

L'installation en agriculture résulte dans tous les cas d'un parcours plus ou moins sinueux durant lequel la viabilité de l'exploitation, souvent fragile, se construit progressivement en jonglant avec les opportunités foncières et financières, les ressources humaines (famille, entraide) et celles du territoire (CUMA, PAT), le contexte économique, les règles sociales et fiscales (statut social, régime fiscal) ou encore les aides publiques (PAC, installation). Les formes organisationnelles choisies visent à répondre à plusieurs contraintes tout en recherchant une optimisation maximale : les triptyques qui en découlent sont donc très divers. Dans cette diversité, trois tendances relativement indépendantes des profils se dégagent. Nous pouvons distinguer deux types **d'installation-reprise** pouvant aussi résulter d'associations : (1) celles qui s'inscrivent dans la continuité de l'existant ou (2) celles qui ajoutent des ateliers, en abandonnent ou se diversifient avec des activités non-agricoles (tourisme-loisirs, énergie) ainsi que des **installations-créations** (3) qui se font principalement dans les « marges » (micro-exploitations) en raison des difficultés d'accès au foncier. Dans ce dernier cas, que ce soit en maraîchage et PPAM, en viticulture ou en élevage (porcin), ces installations se positionnent sur des marchés de niche et ont toutes la volonté de maîtriser la totalité de la chaîne, de la production à la commercialisation.

Aspect mal appréhendé par les données du recensement, l'enquête qualitative met en évidence le fait que les micro-exploitations enquêtées génèrent des chiffres d'affaires relativement conséquents comparativement à la taille de l'exploitation et requièrent généralement un peu plus qu'un ETP (entraide, bénévolat, salariat très courte durée). Le cas des installations progressives (surreprésentées dans l'Hérault par rapport aux deux autres départements) montre un accès au foncier compliqué, avec une forte concurrence sur certaines terres, même quand très peu de surfaces sont recherchées. On constate que le statut précaire de cotisant solidaire est utilisé pour deux raisons : un choix volontaire pour pouvoir limiter la taille de l'exploitation dans la durée (<SMA) ou comme tremplin nécessaire avant une installation de chef d'exploitation à titre principal (progressivité). Dans tous les cas, il nous a été rapporté que ce statut souffre d'un manque de considération autant auprès du reste de la profession agricole que de certains élus et freine donc la concrétisation de l'installation ATP. C'est le cas également des doubles actifs transitoires (processus de reconversion) et des pluriactifs en général qui estiment être insuffisamment soutenus, notamment au démarrage de l'activité. Pour tous les installés récents, la viabilité économique des projets est parfois difficile à atteindre, même quand les productions sont diversifiées. La diversification des activités (transformation, vente directe) est encouragée et de fait en croissance (cf. données RA) mais pose des défis en termes de compétences et de charge de travail. Dans les cas de reprise l'aide des cédants qu'ils fassent partie de la famille ou non est cruciale (transmission des savoirs, aide dans le travail). Entre recours au salariat, automatisation et délégation, le choix n'est pas facile pour dégager du temps et/ou s'assurer un

revenu. On constate que pour les installés récents, le manque de ressources financières, les difficultés pour recruter et fidéliser des personnes qualifiées limitent le recours au salariat (hormis contrats TESA et recours au service de remplacement). Les salariés permanents se retrouvent plus fréquemment dans les reprises d'exploitations existantes. L'automatisation (pailleuse, DAC, robot) est souvent privilégiée par rapport au recrutement. Elle présente l'avantage de pouvoir être subventionnée et de compter pour des investissements sur l'exploitation. Enfin, dans les élevages comme sur les exploitations viticoles, le recours à la délégation ou à de la prestation dans les travaux de semis, de moisson, de taille et de récolte est très fréquent pour limiter la charge de travail et éviter d'avoir à s'équiper avec du matériel coûteux ou de s'investir dans une CUMA.

Que nous révèle une simple comparaison en IMA et NIMA ?

Notre échantillon de 66 personnes compte 37 NIMA et 29 IMA (Figure 20). Les NIMA sont donc majoritaires et représentent 56% de l'échantillon. Certains chiffres interpellent car ils viennent bousculer les idées reçues sur les correspondances entre l'origine de la personne et ses modalités d'accès au foncier ou à un outil de production. En effet, par exemple, dans les NIMA près de 20% ont eu un accès « familial » à la terre (parents propriétaires mais non agriculteurs, famille du conjoint agriculteurs, grands-parents agriculteurs) tandis que 20% des IMA n'ont pas eu d'accès facilité par leur famille et se sont installés hors-cadre familial parfois dans le cadre familial de leur conjoint. De même, nous avons été surpris de constater que 69% des IMA s'étaient installés après une reconversion professionnelle dont 38% de reconversion externe au monde agricole. Il s'agit là de personnes qui n'avaient pas envisagé au départ de s'installer. 17% des IMA s'installent sur des exploitations de type T1 contre près de 60% pour les NIMA. Les NIMA ont en moyenne 32 ans au moment de l'installation contre 27 ans pour les IMA. Cela s'explique notamment par le fait que ces personnes sont pour la plupart en reconversion professionnelle. En effet, 54% des NIMA se sont installés après une reconversion externe au monde agricole. Ils sont 38% dans le cas des IMA. Concernant le genre, la proportion de femmes est plus élevée chez les NIMA (40,5%) que chez les IMA (20,7%).

Ainsi, des tendances intéressantes se dégagent, qui restent néanmoins à confirmer avec de nouvelles enquêtes quantitatives par questionnaire à mener dans le futur. Parmi ces tendances, nous relevons en particulier :

- Un âge moyen à l'installation pour les NIMA retardé de 5 ans par rapport aux IMA. Cet écart apparaît comme relativement faible. Cependant, il est intéressant de constater que l'âge moyen à l'installation des NIMA ayant eu un accès « familial » à la terre est de 29 ans, soit 3 ans de moins que ceux qui n'y ont pas eu accès.
- Près de 40% des IMA sont en reconversion extérieures.
- 40% des NIMA sont des femmes.

			NIMA (37 enquêtés)	IMA (29 enquêtés)
Caractéristiques socio-démographiques	Age moyen d'installation		32 ans	27 ans
	Femme		15 (41%)	6 (21%)
	<40 ans		31 (84%)	28 (97%)
	Accès familial à la terre		7 (19%)	23 (79%)
	Originaire du territoire		6 (16%)	22 (76%)
	Socialisation primaire avec monde agri.		8 (22%)	29 (100%)
	Reconversions*		32 (87%)	20 (69%)
		Reconversion externe	20	11
		Reconversion interne	5	8
		Bifurcation	7	1
	Salariat agricole		14 (38%)	8 (28%)
	CF		2 (5%)	22 (76%)
		Reprise CF	2	11
		Autres	0	11
Projet d'entreprise et organisation	HCF		35 (95%)	7 (24%)
		Création HCF	26	3
		Reprise HCF	9	4
	Type d'entreprise	T1, T2	29 (78%)	15 (52%)
		T3 à T8	8 (22%)	14 (48%)
	Orientation technico-économique	Elevage (œuf, viande, lait)	13 (35%)	14 (48%)
		Viticulture	8 (22%)	7 (24%)
		Maraîchage	10 (27%)	2 (7%)
		Autres (arboriculture, céréales, apiculture)	6 (16%)	6 (21%)
	Voies de commercialisation	Circuits courts	25 (68%)	6 (21%)
		Circuits longs	5 (14%)	9 (31%)
		Combinaison circuits longs + courts	7 (19%)	14 (48%)
	Productions certifiées AB, AOP		30 (81%)	13 (44%)
	Pluriactivité (hors agriculture)		4 (11%)	3 (10%)
	Organisation du travail	Seul sur l'entreprise avec possiblement recours à MO extérieure	25 (68%)	8 (28%)
		En couple et famille	9 (24%)	20 (69%)
		En collectif	3 (8%)	0

Figure 20. Caractérisation simple de l'échantillon par la comparaison IMA/NIMA (Source : auteurs, 2025) – Lecture : les % indiqués sont calculés par rapport aux sous-populations respectives des IMA et NIMA. Les reconversions externes qualifient des mobilités professionnelles avec changements de secteurs d'activités. Les « bifurcations » relatent de véritables ruptures dans une carrière professionnelle, motivées par notamment des raisons autres qu'économiques et financières (recherche de sens et de certaines valeurs, nouvelle vie...).

Selon nous, le terme de « **nouvel actif agricole** » pour mentionner les nouveaux profils de candidats à l'installation qui seraient non issus d'une famille d'agriculteurs, le plus souvent en reconversion professionnelle, empêche la prise en compte de la nouveauté inhérente à chaque nouvelle installation d'autant plus qu'elle invisibilise les salariés qui sont des actifs de plus en plus présents dans le monde agricole. Le recours à l'outil du « triptyque » permet de dépasser les faiblesses des dénominations CF/HCF, IMA/ NIMA. En effet, l'enquête qualitative montre qu'il y a très peu de reprises d'exploitation et au contraire beaucoup de créations sur de toutes petites structures orientées vers de la production végétale dans des systèmes recherchant de la valeur ajoutée (transformation et vente directe). Il s'avère que ce n'est pas par contrainte mais par choix (politique, financier) que les personnes s'installent sur ce type de petites structures. Ceci incite à repenser les freins à l'installation

(notamment foncier et financement), les freins d'attractivité (ce qui est finalement attractif ou pas dans le métier d'agriculteur).

Qualifier la nouveauté dans les multiples triptyques : perceptions et stratégies

Qualifier ce qui fait nouveauté dans les profils, projets et structures des installés récents est au cœur de ce projet de recherche. **Nous montrons que les perceptions et stratégies mises en œuvre pour mener à bien les projets d'installation sont multiples et sont indépendantes de l'origine sociale agricole ou non des personnes enquêtées.**

Raisonnement autour du triptyque « profil / projet / organisation productive » permet de ne pas faire l'amalgame entre la nouveauté de la structure et la nouveauté du profil. L'enquête révèle de multiples formes de nouveautés qui ont trait aux structures reprises ou créées (main d'œuvre, SAU, débouchés, matériel, diversification) mais aussi aux modalités d'accès au métier (foncier, formes sociétaires) ainsi qu'à l'organisation du travail (délégation, pluriactivité, entraide). L'origine extérieure au monde agricole n'est pas une condition nécessaire pour qu'il y ait nouveauté dans un projet d'installation. Les installés récents doivent tous tenter de tirer leur épingle du jeu dans un contexte difficile et mouvant (économique, politique, aléas climatiques). L'enquête qualitative révèle qu'être bon techniquement et avoir de bons rendements n'est plus considéré comme suffisant pour assurer la rentabilité et la pérennité de l'entreprise. Se pose alors la question de savoir quelles stratégies mettre en place pour faire de ce métier un métier dont on peut vivre. Trouver une niche, optimiser et réduire les coûts, être sur toute la chaîne, déléguer pour réduire les charges de mécanisation, rajouter ou éliminer des ateliers, se diversifier hors agriculture, être double-actif, créer plus de lien avec les consommateurs, ramener des capitaux extérieurs, créer des montages sociétaires. Les nouvelles stratégies cumulent souvent plusieurs de ces adaptations. L'équilibre entre vie professionnelle et personnelle est un point d'attention important, de ce fait, la réduction de la pénibilité et du temps de travail est souvent recherchée. L'enquête montre que la reconversion professionnelle peut être considérée comme un accélérateur du renouvellement des pratiques et des formes organisationnelles autant chez les IMA que chez les NIMA. « *Je ne veux pas avoir la même vie que mes parents* » est par exemple une phrase que l'on a souvent entendue lors de l'enquête.

Les personnes en reconversion professionnelle importent de nouvelles pratiques, méthodes, savoir-faire et exigences parfois issues de leur carrière et/ou de leur mode de vie précédents (communication, comptabilité, informatique, marketing, management, recherche de valeur ajoutée et de revenus satisfaisants, auto-construction, réseau professionnel et personnel, besoin de temps libre et de vacances, etc.). Elles cherchent souvent à redorer l'image de l'agriculture et à faire évoluer les modèles. La recherche d'un temps de travail se rapprochant du reste de la société (soirées, weekends, vacances) pousse les installés récents à davantage rationaliser leurs pratiques et entraîne des changements dans les formes d'organisation (règlement intérieur des GAEC, travail mutualisé). Les personnes enquêtées se projettent a priori dans l'agriculture pour toute leur carrière mais elles n'hésitent pas à dire qu'elles quitteront le métier s'il devient vraiment trop difficile. De nouvelles stratégies en découlent : limiter l'investissement de départ et l'endettement, mettre en place des formes sociétaires facilitant l'entrée et la sortie du métier. Toutes ces stratégies, qui dépendent des territoires et de la conjoncture économique, participent à une transformation profonde du monde agricole. En effet, ces nouveaux triptyques montrent qu'il n'y a plus de proportionnalité directe entre

le couple « taille de l'exploitation - chiffre d'affaires et rentabilité » et cela est d'autant plus marqué quand il n'y a pas de main-d'œuvre salariée. A ce propos, l'enquête qualitative soulève des questions concernant certains résultats issus de la typologie proposée dans le premier volet. Nous pouvons citer notamment un exemple de décalage entre le quantitatif et le qualitatif. Si les exploitations de type T1 sont considérées comme des exploitations dans lesquelles le temps de travail du chef d'exploitation est inférieur à 1 ETP nous n'avons quasiment pas pu rencontrer des exploitations de ce type, que nous avons pourtant classé en T1. Ces difficultés interrogent la capacité de la typologie issue du RA à rendre compte de la diversité des situations rencontrées sur le terrain, en même temps qu'elles interrogent sur le potentiel biais que présente notre échantillon d'enquête puisque nous n'avons interrogé que des personnes qui se considèrent ou dont il est dit d'elles qu'elles sont installée. Le niveau de revenu, le temps de travail et la combinaison de plusieurs activités sur l'exploitation sont autant d'aspects clefs pour caractériser les triptyques qui sont difficilement mesurables autrement que par une enquête approfondie. Les variables utilisées dans la typologie du RA 2020 pour approcher ces dimensions ne sont que des « proxies ».

Il est également apparu dans l'enquête qualitative que les façons de percevoir les enjeux associés à la crise agricole et de définir son métier sont également diverses. Elles peuvent se recouper et/ou être caractéristiques de certains profils. Ces différentes perceptions sont fonction de la sensibilité, des lectures, du vécu, du rapport à la terre et à l'acte de production ainsi qu'au type d'installation (création/reprise) et aux circuits de commercialisation. Par exemple, les personnes en reprise familiale sur des exploitations basées essentiellement sur des objectifs de production (volume) se focalisent surtout sur la crise économique en ayant pour point de comparaison la situation de leurs parents ou grands-parents (tensions sur la trésorerie, hausse des charges de mécanisation et des intrants, effet ciseau entre hausse générale des charges et trop faible prix de vente des productions, de bons rendements ne suffisent pas à couvrir cotisations sociales, impôts et revenu satisfaisant). De plus, et ceci tout particulièrement dans le milieu viticole et arboricole en circuit long de commercialisation, ils sont nombreux à déplorer un surcroît de réglementations et de normes, une surcharge administrative ainsi que la réduction du nombre de produits autorisés dans un contexte où sont importées des denrées produites avec des réglementations moins exigeantes. Ce sentiment de subir les contraintes amont et aval de la chaîne est également partagé par des personnes en reprise HCF qu'elles soient IMA ou NIMA. D'un autre côté, une partie des personnes en reconversion professionnelle ayant mis en place des circuits courts de commercialisation avec forte valeur ajoutée pensent que les problèmes économiques touchent principalement les exploitations précédemment citées et s'estiment moins impactés du fait du modèle économique et/ou productif qu'elles ont choisi (niche). Dans cette catégorie, on retrouve des personnes davantage préoccupées par la crise climatique et environnementale que par les difficultés économiques structurelles et conjoncturelles. Il est important de souligner que l'agriculture biologique est également perçue comme en crise du fait de la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs mais aussi à cause du peu de solutions politiques apportées pour son maintien. Tous ont de fortes inquiétudes sur l'avenir et mentionnent les difficultés qu'ils ont eu à se projeter lors de l'établissement de leur plan d'entreprise. C'est particulièrement vrai pour les personnes inscrites dans des schémas productifs dépendant des filières longues.

Enfin, concernant la perception que les installés récents ont de leur métier, on retrouve, même chez les IMA, un rejet fréquent du terme « chef d'exploitation » pour l'aspect péjoratif que le champ lexical de l'exploitation véhicule. On assiste, a contrario, à une montée en puissance du caractère

entrepreneurial du métier chez presque tous les profils : tous apprécient et sont fiers d'être leur « propre patron ». Ils insistent tous sur la polyvalence de ce « métier-passion » proche de la nature dans lequel il faut tout autant maîtriser des itinéraires techniques que dorénavant, et de plus en plus, savoir anticiper, organiser, gérer et optimiser. Certains souhaitent rompre l'anonymat et garder la valeur ajoutée sur l'exploitation en mettant en valeur la qualité de leurs produits quand d'autres mettent l'accent sur l'aspect nourricier indispensable de leur métier. Dans les aspects les plus négatifs ressortent les problèmes de rapport entre les revenus générés et les heures de travail effectuées, la difficulté à dégager du temps libre et à construire une vie de famille ainsi que la vulnérabilité face aux aléas. Ceux insérés dans les filières longues déplorent le manque de considération et la méconnaissance de leur métier par le reste de la société.

Conclusion

A l'issue de cette étude qui s'est étalée sur une année, certains résultats restent à approfondir pour mieux saisir les recompositions en matière d'installation sur ces dernières années. L'équipe a choisi de porter son attention sur la caractérisation des nouvellement installés dans toute leur diversité, en s'intéressant aux triptyques « profil / projet entrepreneurial / organisation productive ». En effet, nous pensons que **la nouveauté réside davantage dans ces triptyques que dans les éléments qui les composent, pris isolément**. Les typologies que nous avons construites, ainsi que les enquêtes de terrain réalisées apportent **une vision unique de ces triptyques et de leur évolution dans le temps**. En particulier, alors que l'analyse au niveau nationale nous offre une **photographie originale sur la diversité des triptyques dans le paysage français**, la focale mise sur des données plus précises à une échelle infranationale nous a permis de révéler des phénomènes peu étudiés jusqu'à présent, dont celui des **changements qui peuvent s'opérer sur les 5 à 6 ans après la date « officielle » d'installation** (modification du projet productif ou encore départ précoce).

Notre approche méthodologique pluridisciplinaire et mixte, combinant analyses quantitative et qualitative de données de différentes sources, comporte des limites, dues à différentes raisons. La première relève de la nature même des données secondaires et à leur capacité à approcher une réalité complexe. L'usage par exemple du Produit Brut Standard (PBS) comme proxy de la taille économique de l'exploitation nous semble insatisfaisante dans le cas de certains types d'exploitation dont les activités reposent sur des niches ou encore de la vente directe. De la même manière, notre travail suggère également que les notions de Cadre familial (CF) / Hors cadre familial (HCF) ne permettent pas de caractériser avec précision les trajectoires de certains installés. Des difficultés quant à l'appropriation de certaines bases de données et à leur maniement ne nous ont pas permis de pleinement valoriser les données existantes. Nous avons testé des démarches d'analyse qui restent à améliorer et à mettre en œuvre. En relation avec ces difficultés, la deuxième limite de notre étude est liée à la durée du projet qui ne nous a pas permis de prendre le recul nécessaire par rapport à certains résultats. Cette limite est de plus amplifiée par l'extrême diversité des situations d'installation. Il est difficile d'affirmer que nous avons réussi, au niveau des analyses statistiques comme au niveau des enquêtes de terrain, à saturer l'information, à révéler toutes les invisibilités et à capter toute la diversité en matière d'installation. Par prudence, nous avons donc présentés certains résultats comme des hypothèses de travail. Celles-ci seront à discuter et à valider dans une recherche future.

Malgré cela, il ressort de notre travail plusieurs apports majeurs. Tout d'abord, sur le plan statistique comme de l'analyse qualitative, au-delà de la diversité des triptyques d'installation, les éléments d'analyse ont mis en évidence **une polarisation entre des profils plus âgés et pluriactifs qui tendent à s'installer plus tardivement sur des petites exploitations et des profils plus jeunes avec un niveau élevé de formation (agricole et générale), qui sont suffisamment dotés en capital financier, culturel et/ou social pour financer leur entrée dans de grandes exploitations complexes, en tant qu'associés exploitants ou non exploitants**. Il est important de souligner que cette polarisation n'est **pas corrélée au caractère CF/HCF, IMA/NIMA**, puisqu'ils sont répartis de manière assez équilibrée entre les différents types d'entreprise, à l'exception pour la T8 qui voit majoritairement l'entrée de HCF, sans doute davantage en tant qu'investisseurs et cadres dirigeants salariés de l'entreprise. L'analyse qualitative éclaire sur la nature de cette polarisation. Elle enrichit l'approche quantitative en mettant en lumière la **grande diversité des combinaisons possibles entre profil / projets**

entrepreneurial / organisation productive. En documentant la richesse des trajectoires personnelles et la complexité des processus d'installation, qui nécessite dans bien des cas d'imaginer le réaligement entre transmission et installation, elle **déconstruit en particulier l'idée de profils types enfermés dans des triptyques types.** En questionnant également les décalages qui peuvent exister entre les résultats qualitatifs et quantitatifs, l'approche qualitative permet aussi de prendre la mesure non seulement des **phénomènes invisibles mais aussi des biais sémantiques.**

Cette polarisation, ou du moins, différenciation entre triptyques sur-représentés dans le paysage national comme dans celui régional du Languedoc, pourrait suggérer **l'existence de freins à l'installation davantage présents pour les profils qui s'installent plus tardivement et sur des exploitations plus petites,** et donc qu'en l'état actuel des politiques publiques, l'installation semble plus facile et précoce pour les profils mieux dotés. Cette situation questionne aussi la part de contrainte sur les installations tardives, qui découle de cette situation : l'accès de fait facilité à l'installation pour les installés sur les types d'exploitations « complexe » pourrait-il être, via leur consommation de terres et de capital, un des facteurs constituant des barrières d'entrée de fait dans le secteur agricole pour les autres installés ? Ces grandes à très grandes exploitations complexes (notamment T3, T4 et T7), minoritaires en nombre mais sur-représentées en flux d'installations, constitueraient-elles, des modèles "dominants" qui influent sur les modalités d'installation et de production de l'ensemble des entreprises agricoles ? Ce résultat tendrait ainsi à corroborer une littérature soulignant **la centralité de la promotion du modèle d'une agriculture « entrepreneuriale » dans les lois d'orientation agricole récentes,** ou du moins les difficultés qu'ont les politiques publiques à accompagner la diversité des triptyques d'installation (Magnan et Trouvé, 2023).

D'un autre côté, il est important de souligner que ce résultat pourrait, également, questionner certaines installations qui résultent d'une volonté délibérée à mettre en œuvre **un projet entrepreneurial idéalisé dont la viabilité économique peut être questionnée.** La question des départs précoces étudiés sous l'angle de la mobilité professionnelle, a été relativement peu documentée (ASP, 2016 ; Forget et al., 2019). Les départs précoces étudiés ici sont surtout ceux se déroulant après l'installation proprement dite. Notre étude contribue à la littérature sur le sujet en apportant un éclairage sur les arrêts précoces qui ont lieu pendant la période durant laquelle se fait l'installation. Le **taux de désinstallations** pour certains projets productifs (arboriculture fruitière et maraîchage, élevage de petits animaux) sur certains types de structures (petite taille) est ainsi significatif, de l'ordre de 30%. Il peut, certes, être dus à des contraintes discutées auparavant, mais il peut également résulter d'une **impossibilité à réaligner le projet entrepreneurial et l'organisation productive rêvés à la réalité des marchés.** L'analyse en cohorte montre effectivement que les installations qui perdurent au-delà des 5 ans font l'objet de nombreux changements, tant au niveau du projet productif que de la structure d'exploitation.

La structuration des exploitations agricoles doit ainsi être questionnée sous l'angle des nouvelles formes d'organisation de la production agricole. Tandis que l'on observe une diversité croissante des structures agricoles, allant des très petites exploitations aux très grandes structures capitalistiques, il devient crucial de mieux comprendre les particularités de chaque modèle grâce notamment grâce à un observatoire national des installations/transmission (profil/projet/structure). Une des particularités de ces modèles d'exploitation concerne l'organisation du travail. La **généralisation du recours au salariat et à l'externalisation entraîne de nouvelles formes**

d'organisation, souvent plus flexibles, mais qui peuvent aussi accentuer certaines inégalités selon les territoires. Pour accompagner la diversité des triptyques et leur équilibre, cette évolution appelle donc à **une attention particulière aux conditions d'accès à l'emploi salarié agricole et à l'organisation du travail dans les territoires ruraux, ainsi qu'à l'ensemble des autres ressources (financement, formation...) nécessaires pour une installation durable.** L'interconnexion avec d'autres politiques publiques, comme celles liées à l'industrialisation, au logement, aux transports ou à la garde d'enfants, devient ainsi une opportunité pour simplifier et fluidifier l'entrée dans le secteur agricole, et ce, dans une perspective de développement territorial cohérent. La qualité et l'attractivité financière et en termes de conditions de travail de ces emplois salariés devient un élément central des politiques d'installation des indépendants agricoles au fur et à mesure que ceux-ci dépendent de plus en plus du salariat et d'un réseau dense de sous-traitants pour assurer leurs itinéraires techniques.

Par ailleurs, En février 2025, la LOA a prévu la mise en place d'un guichet unique (France Services Agriculture) en réponse à la grande diversité de dispositifs d'accompagnement, de formation, de soutiens existants dans le paysage agricole français. En centralisant les démarches administratives, ce système vise à faciliter l'accès aux dispositifs d'installation, de formation et de transmission, pour les nombreux candidats à l'installation et avant tout pour ceux qui ne sont pas familiers avec les rouages administratifs. En effet, comme on l'a déjà dit, **la socialisation primaire - incluant notamment liens familiaux, formation agricole et expériences professionnelles - des individus, joue un rôle fondamental dans la compréhension et l'intégration au secteur agricole.** Elle est cependant protéiforme et difficilement quantifiable, et même si **l'enjeu serait d'élargir les critères d'évaluation des candidats à l'installation,** afin de ne pas uniquement se fier aux niveaux de diplôme ou aux parcours institutionnels, la prise en compte d'une expérience vécue et pratique de l'agriculture reste difficile. Intégrer des expériences informelles telles que les stages non rémunérés ou encore le *woofing* pourrait constituer un premier pas, même si seuls ils ne révèlent pas l'entièreté de l'expérience acquise.

Parallèlement à cette dimension de socialisation, **la question de la reconversion professionnelle ouvre de nouvelles perspectives.** L'agriculture ne représente plus seulement un choix de vie à long terme, mais une étape parmi d'autres dans des trajectoires professionnelles variées (Paranthoën, 2024). Une étape seulement, que cela soit par choix, mais aussi potentiellement par contrainte. En témoignent à la fois l'importance numérique des arrêts précoces après installation, atteignant par exemple un quart des cohortes étudiées dans la MSA du Languedoc, mais aussi des installations tardives après 40 ans, parfois limitées par des contraintes financières ou d'opportunité. **L'accompagnement et la facilitation des installations pour ces reconvertis apparaît donc centrale. Les parcours d'installation progressifs prennent alors toute leur place, comme le salariat évolutif ou le portage foncier, qui permettent aux candidats de se familiariser progressivement avec le métier. Des dispositifs comme les espaces-test agricoles ou la possibilité de valider un projet avant de s'engager pleinement sont autant de solutions innovantes.** On peut à ce titre citer l'exemple irlandais des « *Registered Farm Partnerships (RFP)* ». Ces partenariats (sans changement de structure de l'exploitation) permettent à plusieurs parties (parents et enfants, agriculteurs et repreneurs non apparentés, etc.) de gérer ensemble une exploitation agricole avant une éventuelle transmission. Ces partenariats sont enregistrés auprès d'autorités locales et offrent de la souplesse (les termes du partenariat peuvent évoluer dans le temps) ainsi qu'un cadre juridique favorable à une transition progressive avec des avantages fiscaux et un accès facilité à certains soutiens publics (Loughrey et al.,

2024). Ce dispositif offre aux porteurs de projet un cadre pour expérimenter avant de se lancer, la gestion d'une exploitation et offre aux cédants le temps de préparer la cession de leur exploitation. Ce type de dispositif apparaît d'autant plus pertinent que beaucoup d'arrêts précoces concernent des exploitants jeunes, installés sur de faibles surfaces, qui auraient peut-être pu se maintenir en activité avec accès à un capital foncier et productif plus important, ou avec un accompagnement accru avec un cédant. **Une transmission progressive semble offrir une voie pour garantir la pérennité des exploitations tout en facilitant leur ouverture à des profils divers. C'est d'ailleurs une option possible offerte par la PAC et l'article 77 du Règlement (UE) 2021/2115 qui prévoit un soutien public pour la transmission progressive des exploitations agricoles dans le cadre d'une coopération entre cédant et repreneur que ce soit par contrat de cession, de groupements ou de sociétés agricoles.** Ce dispositif vise à accompagner une transition en douceur, où le repreneur peut acquérir progressivement des parts ou des responsabilités avant de prendre la pleine gestion de l'exploitation (Cour des comptes, 2023). En France, ce dispositif n'a été ouvert qu'en Île-de-France, alors qu'il peut constituer une opportunité pour l'installation de nouveaux agriculteurs, en particulier ceux n'ayant pas d'héritage agricole. Envisager des processus de transmission plus progressifs offre une opportunité de rendre l'accès à l'exploitation agricole plus souple et d'intégrer des nouveaux venus au sein de structures, sans favoriser l'agrandissement des grandes exploitations existantes au détriment de celles en devenir.

Il y a, aujourd'hui, un réel enjeu autour du renouvellement des actifs agricoles et pas seulement des chefs d'exploitation mais aussi des salariés mais nous observons que les outils actuels et notamment le dispositif public de soutien à l'installation ne sont pas toujours adaptés à cet enjeu. Des formes nouvelles et atypiques d'entreprises agricoles émergent. Un ensemble de filières et d'organisations doivent se mobiliser pour organiser la coexistence. La question ici posée est celle de la manière dont les politiques publiques vont accompagner de nouveaux phénomènes sociaux pour servir l'ambition du maintien d'actifs agricoles, même si leurs visages diffèrent de ceux d'aujourd'hui. Il est donc important d'adopter de nouvelles postures :

- **Repenser l'installation en termes d'outil de production** et pas uniquement de patrimoine
- **Parler d'entrepreneuriat et création d'activité** plutôt que d'installation.
- **Penser souplesse, progressivité et évolution des parcours** : il faut sortir du seul schéma « installation familiale » pour penser l'agriculture. Ce métier peut ainsi se concevoir sur un segment de sa vie active. Une souplesse qui suppose aussi la fluidité du capital de production.
- **Penser les métiers du salariat agricole**
- **Multi-spécialisation des structures/schémas de production** : le schéma de la spécialisation des exploitations apparaît comme rigide. Il ne permet pas d'intégrer des personnes sans capital. La multi-spécialisation par l'accueil d'actifs nouveaux permet de repenser le schéma de la reprise/transmission du capital productif, voire de pérenniser des systèmes de production, en privilégiant l'atout de la complémentarité entre productions.
- **Penser l'entrée dans le métier mais également le retrait et la sortie.** Il faut penser les métiers de l'agriculture comme étant des métiers sujets à la requalification professionnelle. Comme ailleurs, les jeunes qui entrent dans la vie active agricole peuvent aspirer à changer de métier suite à leur installation. Il faut penser l'installation agricole comme une éventuelle étape dans une trajectoire professionnelle.
- **Conforter/consolider les exploitations avant d'installer** : nécessité pour les acteurs des filières en place de caractériser les exploitations (adhérentes/coop ou

fournisseuses/industriels) qui seront libérées. Au-delà des profils des candidats, de quelles exploitations pourront-ils disposer ? consolider les structures capitalistiques des exploitations à reprendre/diagnostic.

Des pistes sont à trouver en partant de l'existant. Il y a des outils qui existent qui ne sont pas très répandus qui nécessitent un accompagnement plus important de la part de la puissance publique mais également d'un ensemble d'acteurs privés pour qu'ils favorisent durablement la création et/ou la reprise d'activités agricole voire permettent d'inverser les tendances.

Annexes

	Page
Annexe 1. Listes des variables de la typologie sur la population des exploitations dont la PBS>6000€ et ETP<0,4 (N=355 275)	73
Annexe 2. Liste des variables de la typologie sur les microexploitations	75
Annexe 3. Liste des entretiens pour la partie exploratoire du volet qualitatif	76
Annexe 4. Guides d'entretien pour les enquêtes semi-directives du volet 2	77
Annexe 5. Données chiffrées par type (RA2020)	80
Annexe 6. Neuf portraits détaillés de NIMA nouvellement installés dans l'Hérault, le Gard et la Lozère	81

Annexe 1 - Liste des variables de la typologie sur la population des exploitations dont la PBS>6000€ et ETP<0,4 (N=355 275)

Variable	Label variable	Modalité	Label modalités	%	Usage
PBS	Production brute standard en € (à l'estimation du chiffre d'affaires)	1	[0; 10]	3%	AFCM
		2	(10; 25]	12%	
		3	(25; 50]	12%	
		4	(50; 100]	17%	
		5	(100; 200]	22%	
		6	(200; 400]	18%	
		7	(400; 650]	7%	
ETP	Equivalents Temps Plein totaux prestataires de services	8	(650; +]	4%	AFCM
		1	[0; 0.4]	12%	
		2	(0.4; 0.8]	3%	
		3	(0.8; 1.2]	38%	
		4	(1.2; 1.6]	3%	
		5	(1.6; 2.4]	15%	
		6	(2.4; 4.8]	13%	
SAU (ha)	Surface Agricole Utile en hectares	7	(4.8; 7.8]	3%	AFCM
		8	(7.8; +]	3%	
		1	[0; 30]	32%	
		2	(30; 50]	18%	
		3	(50; 100]	22%	
STATUT	Statut juridique de l'EA	4	(100; 200]	3%	AFCM
		5	(200; +]	3%	
		1 indiv	Exploitation individuelle	55%	
		2 GAEIC	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun	12%	
NB_CEXCOEX	Nombre de chefs d'exploitation / coexploitants	3 EAPL	Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée	2%	AFCM
		4 SCEA SA	Autres personnes morales (SCEA, SA, SARL, SAS...)	12%	
		1,2	+	94%	
		3	-	4%	
CHEFSAL	Le chef d'exploitation a un statut de salarié	4	-	7%	AFCM
		0	Non	92%	
AUTRENTITE_NEGOCE	Existence d'une autre entrée juridique dans le prolongement de l'exploitation pour (négoce, commercialisation)	1	Oui	6%	AFCM
		0	Non	97%	
EXTERNALISFIL	Recours à des prestations de service	1	Oui	3%	AFCM
		0	Non	4%	
ASSO_NON_TRAVAIL	Présence d'au moins un associé ne participant pas au travail sur l'exploitation	1	Oui	5%	AFCM
		0	Non	97%	
COEX_NON_FAM	Présence d'un coexploitant non apparenté au chef d'exploitation	1	Oui	3%	AFCM
		0	Non	97%	
ETP_FAM_PROP	Part d'ETP apportée par la main d'œuvre familiale (apparentée au chef d'exploitation ou à un coexploitant)	1	[0; 15%	2%	AFCM
		2	(15; 35%	4%	
		3	(35; 55%	6%	
		4	(55; 75%	8%	
		5	(75; 90%	7%	
		6	(90; 95%	7%	
		7	(95%; +]	67%	
CHEFACTIVEXP [ETP]	Temps de travail du chef d'exploitation	1	[0; 25%	11%	AFCM
		2	(25; 50%	5%	
		3	(50; 75%	10%	
		4	(75; 100%	3%	
		5	(100%; +]	71%	
CIRCOFIL	Commercialisation au circuit court	0	Non	78%	AFCM
		1	Oui	22%	
TRANSFOFIL	Réalisation de transformation de produits agricoles	0	Non	84%	AFCM
		1	Oui	16%	
DIVACTEXP	Activité de diversification économique propre	0	Non	8%	AFCM
		1	Oui	2%	
DIVACTAUT	Activité de diversification par le biais d'une autre entreprise	0	Non	22%	AFCM
		1	Oui	7%	
TRANSFOSST	Activité de diversification en sous-traitance	0	Non	9%	AFCM
		1	Oui	3%	
BIO_FIL	Certification ou conversion en agriculture biologique	0	Non	87%	supplémentaire
		1	Oui	13%	
BIO_INTEGRAL	Si oui, exploitation conduite intégralement AB	0	Non	90%	supplémentaire
		1	Oui	10%	

Variable	Label variable	Modalité	Label modalités	%	Usage
LABEL	Présence de produits Label Rouge	0	Non	83%	supplémentaire
		1	Oui	7%	
AOC	Présence de produits AOP ou AOC	0	Non	80%	supplémentaire
		1	Oui	20%	
IGP	Présence de produits IGP	0	Non	91%	supplémentaire
		1	Oui	9%	
STG	Présence de produits STG	0	Non	100%	supplémentaire
		1	Oui	0%	
AUTREDEM_FIL	L'exploitation est engagée dans une autre démarche de qualité ou autre démarche environnementale	0	Non	85%	supplémentaire
		1	Oui	15%	
BIOODYNAME	Autres démarches de qualité et ou environnementales: Agriculture biologique (Démeter, Biodyvin...)	0	Non	99%	supplémentaire
		1	Oui	1%	
NATUREPROGRES	et démarches de qualité et ou environnementales: Nature et Progrès	0	Non	100%	supplémentaire
		1	Oui	0%	
HYE	Autres démarches de qualité et ou environnementales: Certification Haute Valeur Environnementale	0	Non	93%	supplémentaire
		1	Oui	7%	
DEE	Autres démarches de qualité et ou environnementales: Groupement d'Intérêt Economique et Environnemental	0	Non	99%	supplémentaire
		1	Oui	1%	
DEPHY	Autres démarches de qualité et ou environnementales: Ferme Déphy	0	Non	99%	supplémentaire
		1	Oui	1%	
AUTRE	Autres démarches de qualité et ou environnementales: Autre démarche de qualité ou environnementale	0	Non	93%	supplémentaire
		1	Oui	7%	
OTEX	Orientation Technico Économique de l'exploitation (domaine dans lequel elle est spécialisée, i.e. qui représente au moins 2/3 de la PBS totale)	1500	Céréales et/ou oléoprotéagineuses	17%	supplémentaire
		1600	Autres grandes cultures	3%	
		2000	Légumes ou champignons	2%	
		2500	Fleurs et/ou horticulture diverse	2%	
		3500	Viticulture	16%	
		3800	Fruits ou autres cultures permanentes	4%	
		4500	Bovins lait	10%	
		4600	Bovins viande	13%	
		4700	Bovins mixte	2%	
		4800	Ovins ou caprins	5%	
		4900	Equidés et/ou autres herbivores	4%	
		5100	Porcins	1%	
		5200	Volailles	3%	
		5174	Combinaisons de granivores (porcins)	1%	
AUTRENTITE_FIL	Existence d'une autre entrée juridique dans le prolongement de l'exploitation	6184	Polyculture et/ou polyélevage	11%	supplémentaire
		3000	Non classées	0%	
CAPITAL_PERSMOR	Capital obtenu par des personnes morales	0	Non	37%	supplémentaire
		1	Oui	3%	
AGECEX	Âge du chef d'exploitation en 2020	1	Moins de 25 ans	1%	supplémentaire
		2	25-29 ans	3%	
		3	30-34 ans	6%	
		4	35-39 ans	3%	
		5	40-44 ans	10%	
		6	45-49 ans	12%	
		7	50-54 ans	16%	
		8	55-59 ans	19%	
		9	60-64 ans	12%	
		10	65-69 ans	5%	
		11	70-74 ans	3%	
		12	75-79 ans	1%	
		13	80 ans et plus	1%	
DEVENIR	Devenir de l'exploitation si le chef d'exploitation a plus de 60 ans (formes sociétaires et exploitations individuelles)	0	Pas de départ du chef envisagé dans l'ind	8%	supplémentaire
		1	Reprise de l'EA par un membre de la famille	5%	
		12	Reprise de l'EA par un tiers non membre d	1%	
		20	Disparition de l'EA au profit de l'agrandiss	9%	
		30	Disparition des terres de l'exploitation au p	0%	
IMPODET	Régime d'imposition	90	Ne sait pas	7%	supplémentaire
		0	Non concerné par la question	77%	
		1	Micro-BI	2%	
		2	Bénéfices agricoles (simplifié ou réel)	65%	
		3	Autres (impôt sur les sociétés, bénéfices d	4%	
		4	Sans objet (société, hôpital)	1%	

Annexe 2 – Liste des variables de la typologie sur les microexploitations (N=33 439)

Variable	Label variable	Modalité	Label modalité	1	Modalités révisées	2	Usage
PBE	Production Brute Standard en k€ (à estimation des chiffres d'affaires)	1	[0 ; 100]	100%	1-10 : 0,25	25%	AFCM
		2	(100 ; 200]	0	2-10 : 0,166	25%	
		3	(200 ; 300]	0	3-10 : 0,166	25%	
		4	(300 ; 400]	0	4-10 : 0,166	25%	
		5	(400 ; 500]	0			
		6	(500 ; 600]	0			
		7	(600 ; 650]	0			
ETP	Equivalent Temps Plein total hors prestations de services	1	[0 ; 0,4]	100%	1-10 : 0,025	30%	AFCM
		2	(0,4 ; 0,8]	0	2-10 : 0,025	20%	
		3	(0,8 ; 1,2]	0			
		4	(1,2 ; 1,6]	0			
		5	(1,6 ; 2,4]	0			
		6	(2,4 ; 4,4]	0			
		7	(4,4 ; 7,6]	0			
SAU (ha)	Surface Agricole Utilisée, en hectares	1	[0 ; 20]	30%	(0 ; 1,95]	25%	AFCM
		2	(20 ; 50]	35%	(1,95 ; 5,6]	25%	
		3	(50 ; 100]	15%	(5,6 ; 11]	25%	
		4	(100 ; 200]	0%	(11 ; 41]	25%	
		5	(200 ; 41]	0%			
STATUT	Statut juridique de l'EA	1	Exploitation individuelle	30%			supplémentaire
		2	Groupement Agricole d'Exploitation	0%			
		3	Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée	1%			
		4	Autres personnes morales	7%			
NB_CEXCOEX	Nombre de chefs d'exploitation / coexploitant	1-2	-	100%			supplémentaire
		3	-	0%			
		4+	-	0%			
CHESAL	Le chef d'exploitation a un statut de salarié	0	Non	35%			supplémentaire
		1	Oui	2%			
AUTRENTITE_M	Existence d'une autre entité juridique dans le prolongement de l'exploitation	0	Non	100%			supplémentaire
		1	Oui	1%			
EXTERNALISU	Recours à des prestataires de services	0	Non	80%			supplémentaire
		1	Oui	20%			
ASSO_NON_TN	Présence d'un membre du conseil de participation par ailleurs en	0	Non	30%			supplémentaire
		1	Oui	2%			
COEX_NON_FA	Présence d'un coexploitant non apparenté au chef d'exploitation	0	Non	100%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
ETP_FAM_PRO	Part d'ETP apportée par le mari / ou une femme (apparentée ou chef d'exploitation à sa coexploitant)	1	(0 ; 15%]	0%			supplémentaire
		2	(15 ; 35%]	0%			
		3	(35 ; 55%]	2%			
		4	(55 ; 75%]	1%			
		5	(75 ; 90%]	1%			
		6	(90 ; 99%]	3%			
CHIEFACTIVEP	Temps de travail direct d'exploitation	1	(0 ; 25%]	85%			AFCM
		2	(25 ; 50%]	1%			
		3	(50 ; 75%]	0%			
		4	(75 ; 100%]	0%			
CIRCOURFL	Commercialisation au direct court	0	Non	31%			supplémentaire
		1	Oui	3%			
TRANSFOFL	Distillation de transformation de produits agricoles	0	Non	37%			supplémentaire
		1	Oui	3%			
DIVACTEXP	Activité de diversification en son propre	0	Non	6%			supplémentaire
		1	Oui	3%			
DIVACTAUT	Activité de diversification par le biais d'une autre entreprise	0	Non	6%			supplémentaire
		1	Oui	3%			
TRANSFOST	Activité de diversification en co-exploitation	0	Non	2%			supplémentaire
		1	Oui	3%			
BIO_FIL	Certification ou conversion en agriculture biologique	0	Non	36%			supplémentaire
		1	Oui	4%			
BIO_INTEGRAL	Tous les produits sont issus de l'agriculture biologique	0	Non	31%			supplémentaire
		1	Oui	4%			
LABEL	Présence du produit Label Rouge	0	Non	100%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
AOC	Présence du produit AOP ou AOC	0	Non	34%			supplémentaire
		1	Oui	6%			
IGP	Présence du produit IGP	0	Non	37%			supplémentaire
		1	Oui	3%			
STG	Présence du produit STG	0	Non	30%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
AUTREDEM_FU	L'exploitation est dirigée par une autre personne que le chef d'exploitation	0	Non	88%			supplémentaire
		1	Oui	2%			

Variable	Label variable	Modalité	Label modalité	1	Modalités révisées	2	Usage
BIODYNAMIE	Autres démarches de qualité et ou certifications : Agriculture Biologique	0	Non	100%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
NATUREPROG	Les démarches de qualité et ou certifications : Nature et Progrès	0	Non	100%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
IVE	Autres démarches de qualité et ou certifications : Certification Haute Valeur Environnementale	0	Non	33%			supplémentaire
		1	Oui	1%			
AEE	Autres démarches de qualité et ou certifications : Groupement Agricole d'Exploitation	0	Non	30%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
DEPHY	Autres démarches de qualité et ou certifications : Ferme Déphy	0	Non	100%			supplémentaire
		1	Oui	0%			
AUTRE	Autres démarches de qualité et ou certifications : Autres démarches de qualité	0	Non	30%			supplémentaire
		1	Oui	2%			
STEX	Diversification Économique de l'exploitation (donnée dans lequel elle est appliquée, i.e. qui représente au moins 20% de la PBE totale)	1500	Céréales et/ou oléoprotéagineuses	20%			supplémentaire
		1600	Autres grandes cultures	20%			
		2000	Légumes ou champignons	1%			
		2100	Fleur de courgette, horticulture diversifiée	0%			
		3100	Viticulture	10%			
		3200	Fruits ou autres cultures potagères	3%			
		4100	Bois à feu	0%			
		4200	Bois à charbon	0%			
		4300	Bois à énergie	0%			
		5100	Parcs	0%			
		5200	Verdure	1%			
		5300	Combustibles de bois (parcs, bois)	0%			
		6000	Polyculture et/ou polyélevage	4%			
		8000	Non classé	4%			
AUTRENTITE_F	Existence d'une autre entité juridique dans le prolongement de l'exploitation	0	Non	38%			supplémentaire
		1	Oui	2%			
CAPITAL_PERS	Capital dirigé par des personnes morales	0	Non	38%			supplémentaire
		1	Oui	1%			
AGE	Âge du chef d'exploitation en 2020	1	Moins de 25 ans	1%			supplémentaire
		2	25-34 ans	2%			
		3	35-44 ans	12%			
		4	45-54 ans	20%			
		5	55-64 ans	23%			
		6	65-74 ans	20%			
		7	75-84 ans	1%			
		8	85-94 ans	0%			
		9	95-104 ans	0%			
		10	105-114 ans	0%			
		11	115-124 ans	0%			
		12	125-134 ans	0%			
		13	135-144 ans	0%			
		14	145-154 ans	0%			
DEVENIR	Devenir de l'exploitation et le chef d'exploitation à plus de 60 ans (forme dévolue et exploitation individuelle)	00	Pas de départ de chef ou chef d'exploitation	20%			AFCM
		01	Reprise de l'EA par un membre de la famille de 1	6%			
		02	Reprise de l'EA par un tiers non membre de la famille	4%			
		03	Disparition de l'EA au profit de l'agriculture	1%			
		04	Disparition de l'exploitation au profit d'une autre exploitation	2%			
IMPODET	Régime d'imposition	1	Métier-BA	60%			AFCM
		2	Bénéfice agricole (impôt sur le revenu)	20%			
		3	Autre (impôt sur les sociétés, bénéfices industriels)	3%			
		4	Autre (impôt sur les sociétés, bénéfices industriels)	14%			

Annexe 3 – Liste des entretiens pour la partie exploratoire du volet qualitatif

Organisation (Nombre de personnes)	Fonction	Durée
LOZERE (12 entretiens – 16 personnes)		
Chambre d'agriculture (2)	Cheffe de service du pôle entreprises et conseiller installation	1h33
PAI – AREAL* (2)	Chargée du PAI et salariée de l'AREAL	2h30
Jeunes agriculteurs (1)	Président	1h35
ADEAR* (1)	Salariée ADEAR	2h08
Coopérative CELIA (1)	Technicienne	1h20
CER France (2)	Directeur et chargé de mission installation-transmission	0h59
SAFER* (2)	Directeur et conseillère foncière	1h35
MSA (1)	Elu référent	1h58
VIVEA (1)	Conseillère départementale 48, 34, 30 et 66	1h11
CFPPA* (1)	Enseignant BPREA	1h53
Crédit agricole* (1)	Responsable d'antenne Lozère, responsable réseau spécialisé agriculture	2h02
Agrijuris Lozère (1)	Juriste	0h30
GARD (11 entretiens – 12 personnes)		
Chambre d'agriculture (1)	Chef de service du pôle entreprises	1h34
ADEAR (1)	Salariée	1h34
FDCIVAM (1)	Formatrice	1h35
Coopérative Origines Cévennes (1)	Directeur	0h51
SAFER (1)	Directeur	1h50
MSA (1)	Elue référente	2h48
ASP (1)	Ancien salarié	2h17
CFPPA* (1)	Enseignante BPREA	2h34
Crédit agricole* (2)	Responsable réseau spécialisé agriculture et conseillère financière	1h34
Cave coopérative Tavel* (1)	Coopérateur président du syndicat de l'AOP	2h25
SCIC Halte Paysanne	Président	0h58
Cave coopérative Estezargues (1)	Président	2h51
HERAULT (11 entretiens – 14 personnes)		
Chambre d'agriculture (1)	Chargée de mission pôle économie	1h16
PAI* (1)	Salarié en charge du PAI (2021)	2h45
Jeunes agriculteurs* (3)	Salarié en charge du PAI et deux membres du bureau JA 34	2h18
Terres vivantes (1)	Ancien salarié	2h54
Coopérative Causse Piémont Cévennes (1)	Président	1h20
SAFER (2)	Directeur et présidente (2021)	1h37 et 2h27
PAT Cœur d'Hérault (1)	Chargée de mission	1Félix
Conseil régional – Unité territoriale Hérault Gard (2)	Responsable et agent	1h45
Crédit agricole* (2)	Responsable réseau spécialisé agriculture et conseiller financier	1h54 et 1h36
	TOTAL	3789 minutes
		63h09

Annexe 4 – Guides d’entretien pour les enquêtes semi-directives du volet 2

Tableau 1 - Guide d'entretien pour l'enquête exploratoire, source auteurs, 2024

Guide d’entretien : organisations
➤ Présentation de la trajectoire professionnelle (cursus de formation et postes antérieurs) ➤ Présentation de l’organisation, ses services, ses missions et rôle du poste dans l’organisation
<u>I – Sociohistoire du département : structures et dynamique d’installation sur le temps long</u>
- Caractéristiques du département : structures d’exploitation, orientations technico-économiques principales, débouchés et voies de commercialisation - Organisation de la production agricole : filières structurantes, évolution des structures d’exploitation - Dynamique d’installation : nombre qui évolue, qui s’installe, rupture entre projet cédants et repreneurs - point de basculement – raisons explicatives - Dynamique de formation, évolution : offre de formation - Dynamique foncière : propriété foncière, fermage, dynamisme du marché foncier - Bassin de vie – préoccupation au-delà de l’installation – logement
<u>II - Appréhender la diversité des candidats à l’installation : qui sont les nouveaux entrants</u>
- Profil (Sexe/Âge), origine avant l’installation - Projet, structure - Statut social (<i>ETP, ETS, CS, non assujetti</i>), juridique (<i>entreprise individuelle, société civile, société commerciale</i>) et fiscal (<i>régime des impôts : réel, microBA</i>) - Insertion dans des dynamiques collectives (CUMA, SR, syndicalisme) - Recours à la main d’œuvre (CDI, CDD, TESA, apprentis) - Répartition géographique - Crédibilité des projets et éloignement par rapport aux référentiels technico-économiques existants
<u>III – Mesurer les décalages et les changements</u>
- Par filières - Entre les exploitations à céder et les projets des candidats - Entre les nouvelles installations et les modèles en place
<u>IV - Enjeux pour maintenir sa place dans le « marché de l’installation »</u>
- Evolution du paysage des acteurs impliqués sur la question de l’installation - Evolutions dans la participation à la définition et mise en œuvre des politiques publiques (ex : rôle de la CDOA) - Evolution des pratiques d’accompagnement - Evolution dans la prise en charge de certains dossiers
<u>V – Les situations de conflit autour de l’installation</u>
- Paysage syndical et professionnel - Les principales OPA partenaires - Conflits et consensus sur les modèles et sur l’installation - Concurrence et alliances
<u>VI - Rôle de l’action publique</u>
- Soutiens publics actuels - Soutiens publics attendus - Attentes PLOA - Inquiétudes quant aux réformes (régionalisation)
<u>VII - Repérage</u>

Tableau 2 – Guide d’entretien auprès des nouveaux installés, source auteurs, 2024

<u>Guide d’entretien « Nouveaux installés »</u>
Ouverture – parcours jusqu’à l’installation
Thème 1 – Profil – Caractéristiques sociales • Age – Sexe – Origine agricole ou non • Situation familiale – Caractéristiques sociales de l’entourage proche (parents, conjoint) • Cursus de formation initiale et continue • Engagements extérieurs à l’exploitation agricole
Thème 2 – Trajectoire – Parcours jusqu’à l’installation : les raisons, les soutiens • Trajectoire ante-installation (<i>profession, situation familiale</i>) et expériences dans l’agriculture • Ressources mobilisées pour nourrir les projections dans le métier (<i>motivations</i>) • Etapes, appréhensions, encouragements dans la construction du projet entrepreneurial • Grandes étapes jusqu’à l’installation // Soutiens sur chacune des 9 dimensions (<i>émergence de projet, conseil, foncier, accompagnement, formation, expérience, financements, débouchés, réseau</i>) • Freins et besoins identifiés // Soutiens de la part d’organisations et de personnes ressources (<i>OPA majoritaires, Associations paysannes, Initiatives volontaires, banques et centres de gestion, instituts techniques, autres</i>) • Impression générale du processus d’installation + appréciation de la vivabilité et de la viabilité • Type d’installation (<i>Reprise, association, création & CF ou HCF</i>)
Free-list : Liste des organisations qui ont été contactées dans le processus d’installation et durant les premières années d’installation
Thème 3 – Structure actuelle – Exploitation : organisation du travail et production
Structure générale • Statuts juridiques, SAU, OTEX (ateliers, type de production) • Frontière des unités productives : assolement, taille cheptel, qualification des systèmes de production • PBS-revenu (prélèvements privés) (<i>lien avec la typologie RA : G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7</i>) • Pluriactivité, diversification
Capitaux • Structure du capital productif : foncier, humain, productif • Origine du foncier agricole • Gestion patrimoniale du foncier – Poids de la famille • Investissement capital/financier et temps de travail et leur évolution durant les premières années d’installation. Endettement (conditionne changement) • Répartition entre capital d’exploitation/travail/patrimoine
Gestion des ressources humaines • Main d’œuvre permanente/saisonnnière – Salarial – Délégation de travaux • Stratégie de recrutement, de management et de montée en compétence

- Les changements avant/après l'installation

Gouvernance

- Règles dans les prises de décision
- Conflits

Débouchés

- Historique et définition de la stratégie en fonction des produits
- Circuits de commercialisation privilégiés et raisons
- Conseil
- Degrés de satisfaction

Interactions et ancrage territorial

- Intégration sur le territoire
- Lien aux autres exploitations agricoles
- Articuler travail, projets personnels et production
- Implication et/ou recours à des OPA : type, raisons, fréquence (débouchés, conseil, achat)
- Engagements professionnels
- Soutiens publics

Vision de l'avenir

- Changements depuis la création, points de bascule
- Finalités poursuivies
- Quels projets à court et long terme (arrêt, embauche, ...)
- Place pour les mesures agroécologiques et les exigences liées à la « transition »
- Place pour les leviers collectifs
- Définition du métier d'agriculteur, point de vue sur les évolutions en cours

Structure antérieure – Exploitation / foncier du cédant / propriétaire

- SAU, OTEX, PBS-revenu – Main d'œuvre
- Compromis et arrangements organisationnels
- Processus de transmission / acquisition-location du foncier

Annexe 5. Données chiffrées par type (RA 2020)

Types	T0a – La micro-exploitation familiale vieillissante de loisir	T0b – La micro céréalière déléguée	T0c - La micro familiale diversifiée à activité réduite	T1a – La petite céréalière ou viticole à activité limitée avec salariat	T1b – La petite céréalière familiale à activité limitée	T2 – La moyenne diversifiée, unipersonnelle avec délégation	T3 – La moyenne à grande, diversifiée et muticertifiée, avec salariat	T4 – La grande céréalière unipersonnelle avec salariat	T5 – La très grande multi-sociétaire d'élevage	T6 – La très grande multi-spécialisée à dominante non salariale	T7 – La très grande fruitière/légumière, porcine ou viticole, au capital mixte et à dominante salariale	T8 – La « firme » fruitière/légumière, porcine ou viticole, non familiale
% d'EA du temps dans la population agricole	2%	4%	1%	11%	8%	41%	14%	5%	7%	4%	1%	1%
PBS moyen	1 575 €	2 062 €	2 554 €	41 924 €	56 520 €	144 735 €	149 604 €	181 441 €	383 670 €	492 517 €	610 694 €	1 136 665 €
PBS médian	1 649 €	1 391 €	2 508 €	19 035 €	27 831 €	106 060 €	107 089 €	126 559 €	340 343 €	414 556 €	439 085 €	726 465 €
ETP moyen hors externalisation	0,1	0,1	0,3	0,2	0,6	1,4	1,6	1,5	3,2	4,4	7,6	23,2
ETP médian hors externalisation	0,1	0,1	0,4	0,1	0,5	1	1,4	1,1	3	4,5	7,9	15,4
Temps de travail cumulé du(des) chef(s) de ce type	100%	98%	91%	89%	85%	85%	75%	75%	83%	39%	23%	7%
Temps de travail cumulé de la famille hors chef(s) de ce type	0%	2%	9%	9%	12%	10%	14%	10%	7%	9%	12%	1%
Temps de travail cumulé hors famille de ce type	0%	0%	0%	2%	3%	6%	11%	14%	10%	52%	65%	92%
Temps de travail moyen hors famille de ce type	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,4	2,2	4,3	15,0
ecart-type du temps moyen hors famille de ce type	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,4	0,6	0,8	0,7	2,0	4,3	25,5
% d'EA avec une main-d'œuvre non familiale permanente	0,0%	0,2%	1,3%	1,3%	3,4%	9,7%	19,1%	19,8%	32,8%	84,4%	89,5%	94,4%
% d'EA avec présence de saisonniers	0%	1%	11%	6%	13%	21%	37%	28%	37%	74%	75%	87%
Nb moyen de saisonniers sur les EA où ils sont présents	0,0	2,2	2,3	3,7	3,9	4,4	5,3	5,2	4,3	10,6	15,2	37,7
Nb de jours moyen des saisonniers sur les EA où ils sont présents	0 jours	4,3 jours	3,8 jours	5,6 jours	8,2 jours	10,8 jours	16,4 jours	13,7 jours	11,7 jours	42,2 jours	63,7 jours	156,3 jours
% d'EA ayant recours à une externalisation des travaux	24%	57%	19%	10%	6%	45%	15%	6%	10%	5%	2%	1%

Annexe 6. Neuf portraits détaillés de NIMA nouvellement installés dans l'Hérault, le Gard et la Lozère

Cette série de 9 portraits (3 par départements) illustre la diversité des trajectoires d'installation des NIMA rencontrés lors de l'enquête qualitative. Elle montre que les triptyques sont très différents d'une installation à une autre.

1 - Le parcours de ALBERT (G17) montre les difficultés rencontrées par les personnes récemment installées pour combiner le démarrage d'activité et l'accès au logement, dans certains cas les communes peuvent ne pas chercher à faciliter l'installation ; l'installation d'un nouvel agriculteur peut au contraire pâtir des dynamiques locales hostiles à l'implantation de nouvelles personnes. Il illustre également l'entremêlement fréquent des projets professionnel et personnel dans le désir d'installation des personnes qui opèrent bifurcation et reconversion professionnelle. Ce parcours montre également l'importance du soutien familial dans le démarrage d'activité (aide ponctuelle dans le travail, soutien pour la commercialisation et le détachement possible des nouveaux actifs vis-à-vis de l'organisation traditionnelle des filières (IGP, AOP). Comme pour nombre d'installations qu'elles soient dans le cadre familial ou non il est souvent difficile de se dégager un revenu les premières années de l'installation, le cas de Albert ne fait pas exception. Enfin, le cas de ALBERT illustre l'importance de la formation et de l'expérience professionnelle pour se constituer un réseau professionnel a fortiori quand on n'est ni issu du monde agricole ni natif du territoire.

G17-ALBERT – Vigneron seul sur une exploitation de type T1 créée après une bifurcation et du salariat dans le monde viticole (Gard)

Né en 1992 en Saône-et-Loire, en Bourgogne, ALBERT a choisi de s'installer comme vigneron après avoir interrompu précocement son cursus en licence de géographie, avoir suivi une formation viticole (BTS) et enchaîné plusieurs expériences professionnelles en France et à l'étranger dans le domaine de la viticulture.

« J'ai quitté les études, j'ai commencé à travailler dans le milieu agricole, ce qui était assez nouveau pour moi [...] Je n'étais pas d'une famille d'agriculteurs. Mes parents sont enseignants, mes grands-parents sont retraités aussi de carrières, plutôt fonctionnaires... Bon, j'ai quand même vécu à la campagne, dans un milieu assez proche de l'agriculture, mais sans en être vraiment partie prenante » (extrait d'entretien ALBERT, 32 ans, NIMA)

Issu d'une famille de fonctionnaires, il réalise sa première expérience dans le monde viticole en 2014 à l'occasion de vendanges dans le Gard. L'attrait pour le milieu agricole se manifeste dès lors avec ce premier contact direct avec les vignes. Après son BTS en alternance, il acquiert par la suite une solide expérience professionnelle dans différentes exploitations viticoles, en France et en Russie (2019), où il se forme aux pratiques viticoles, développant ainsi ses compétences pratiques à la vigne comme en cave. Il considère que c'est un séjour de six mois en Inde durant lequel il fait du wwoofing après avoir interrompu ses études de géographie qui constitue l'élément déclenchant sa volonté future de s'installer sur son propre domaine.

« J'ai fait 6 mois de volontariat en Inde dans des fermes biologiques, et c'est aussi là que l'envie m'a pris de retourner vers un système d'agriculture plus à l'ancienne où on pouvait s'autonomiser par des systèmes..., par une certaine inventivité, une résilience face aux différents problèmes et s'adapter avec des technologies low tech. Après mon retour d'Inde, j'ai commencé vraiment à m'investir dans l'idée de créer une ferme ici en France. Mais bon..., c'est un parcours assez ambitieux, même si enfin on ne s'en rend pas trop compte au départ et ça m'a pris plusieurs années. Donc j'ai commencé une alternance en 2017, j'ai réussi à trouver un BTS que je pouvais faire sur un an au lieu de 2 grâce à mon diplôme, à mon équivalence bac+2 [...] Sur un domaine bio de 40 hectares de vignes. Au terme de cette alternance-là, j'ai continué un petit peu à bosser chez eux

jusqu'à la fin des vendanges et ensuite je me suis mis en indépendant et j'ai travaillé chez plusieurs vignerons en même temps » (extrait d'entretien ALBERT, 32 ans, NIMA)

Il commence donc une installation progressive en parallèle de ses premières expériences professionnelles. Il a pour cela recours au statut de cotisant solidaire qui lui est accessible grâce aux 3,5ha qu'il parvient à louer à un exploitant proche de la retraite. Il opère sa première vinification en 2020.

« A mon retour, je suis retourné un peu voir mes collègues vignerons, on m'a beaucoup encouragé à me lancer, à commencer à vinifier ici. Donc par curiosité, j'ai recherché s'il y avait des terres disponibles, de quoi faire un socle pour mon exploitation. Et au final, en peu de temps, j'ai trouvé un exploitant qui cherchait à céder plusieurs hectares de vignes et qui acceptait de louer ses locaux pour faire la vinification » (extrait d'entretien ALBERT, 32 ans, NIMA)

Installé à titre principal courant 2021 grâce à l'accompagnement de la Chambre d'Agriculture et l'obtention de la DJA, il a progressivement développé son exploitation viticole, qu'il gère aujourd'hui seul, avec parfois l'aide de saisonniers pour certaines tâches comme les vendanges et la taille des vignes. En matière de mécanisation, l'exploitation reste modeste, avec un équipement limité, reposant principalement sur un tracteur d'occasion. C'est principalement l'impossibilité d'obtenir un permis de construire pour stocker son matériel qui limite son développement. Du côté de la vinification, il commence grâce à la location d'un espace dans la cave de la personne qui lui loue les terres, il a recours à la sous-traitance pour la mise en bouteille, ce qui lui permet de se concentrer sur d'autres aspects de son travail.

Son exploitation couvre actuellement une superficie totale de 11 hectares de vignes comprenant 4 hectares en propriété, 4 hectares en commodat et le reste en fermage. L'exploitation est d'abord constituée sous forme juridique de l'exploitation individuelle, mais il crée également rapidement une SARL pour la partie négoce, afin de mieux structurer son activité commerciale. La vente de raisin à d'autres vignerons et la vente de vin en direct (particuliers, restaurateurs, export) représentent les débouchés principaux de son exploitation. Sa famille restée en Bourgogne est en soutien pour étendre le réseau commercial.

« Et puis surtout, au niveau du commerce, ma famille aide vraiment, à populariser le vin autour d'eux, auprès de leurs amis. Donc je livre souvent du vin en Bourgogne » (extrait d'entretien)

Contrairement à d'autres producteurs, il n'a pas choisi de se tourner vers une appellation, préférant valoriser ses vins hors des contraintes institutionnelles. Il expérimente également la culture du safran, dans une démarche de diversification. L'agroécologie est importante pour Albert. Il considère que sa mise en pratique prend du temps et requiert de consacrer de l'énergie à bien diversifier son système de production quitte à s'éloigner des standards et des référentiels technico-économiques classiques.

« Je suis une approche vraiment agroécologique qui vise à ne pas utiliser de produits, nulle part, mais surtout à ne pas détruire le sol [...] J'ai envie de réussir à produire sans cuivre à terme. Il y a encore pas mal de recherche à faire. Et pour ça il faut surtout améliorer la qualité du sol, énormément. Il se développe à terme des organismes, des champignons qui eux-mêmes inhibent la croissance et le développement du mildiou et de l'oidium, donc il faut en venir là, on ne peut pas cultiver sur des sols morts qui n'ont pas assez de champignons pour pouvoir se défendre des nuisibles. Donc là ça passe surtout par du non-labour et l'apport de matière organique. Donc la suite du projet, c'est aussi le pâturage... [...] il va falloir que je lance moi-même parce que le seul éleveur qu'il y a dans le coin avec des brebis, il n'est pas trop intéressé pour pâturer les vignes, il veut que des prairies. [...] Donc là je vais profiter de faire quelques arrachages pour avoir un

peu plus d'espace et des parcs quoi, des prairies permanentes. Et après, si j'arrive à me dégager le temps et à financer suffisamment les clôtures, je commencerai à avoir quelques bêtes pour le pâturage, pour l'entretien » (extrait d'entretien)

Des propos qui témoignent de la frontière poreuse entre le projet professionnel et personnel tourné vers une recherche d'autonomie (low-tech, diversification). De plus, le cas de Albert illustre le cas d'une création d'activité à partir d'une reprise partielle de foncier d'un exploitant proche de la retraite. Il contribue à faire évoluer les modèles d'exploitation en réduisant la productivité au profit de la mise en place d'écosystèmes plus diversifiés.

« C'est vraiment intéressant, en tout cas pour l'autonomie propre de l'exploitation, la production d'œuf et de viande. Voilà quoi, c'est un apport intéressant, surtout qu'il ne coûte absolument rien à produire étant donné qu'elles se nourrissent aux 80 % de ressources qui sont présentes là dans l'environnement donc, ouais l'atelier animal pour moi il est essentiel en fait dans le système, mais par contre il est dur à installer. Il faut vraiment être présent, il faut du temps et mettre pas mal d'investissements » (extrait d'entretien)

Ce projet de diversification du milieu et d'atteinte d'une certaine autonomie alimentaire sur la ferme entraîne un changement dans la manière d'utiliser l'espace. Cela sort des schémas classiques de l'exploitation orientée sur des cultures visant à générer du chiffre d'affaires.

« Donc là, je vais être sur 6 hectares de vigne à partir de l'année prochaine. Et du coup, tout le reste des surfaces que je libère, c'est justement pour encourager le développement de l'autonomie et de l'agroécologie, sans pour autant être des surfaces vraiment de productivité donc finalement je finance beaucoup de terres, soit par l'achat, soit par le fermage, qui au final ne sont pas destinés à faire de la production, mais à être dans un système de développement et de préservation des espaces, de diversification de la diversité. En fait c'est... il faut réimplanter tout ce qui manque. On a trop peu de fruitiers dans les environs. On a un potentiel ici pour énormément de choses les noix, les noisettes. Et en fruits, cerise, abricot, pêche, pomme, poire... Déjà de manière classique il y a les kakis, les coings, les grenades, les figuiers aussi. On a quand même un beau potentiel, il suffit de diversifier. Et après sur un système comme ça, chaque année on peut récolter ce qui fonctionne une année, ce qui produit une année et alterner quoi » (extrait d'entretien)

La question du logement et l'impossibilité de bénéficier d'un permis de construire a été un frein majeur au développement de son activité. Au contraire, le fait d'être marié à une personne en CDI a débouqué des possibilités pour l'emprunt.

« On a acquis cette yourte de 60 m² qui nous a pris plusieurs mois à installer vraiment sur le terrain. Et en fait la mairie n'a pas du tout soutenu le projet [...] On a commencé à avoir des ennuis avec l'administration. Ils nous ont demandé de nous régulariser, d'obtenir des permis, ... donc on a fait des demandes de permis, etc. Et puis, en fait, rien n'est passé. Ensuite j'ai demandé un permis pour un hangar agricole, j'ai fait un dossier suivi par une architecte, ce n'est pas passé non plus. J'ai fait des recours qui ont été rejetés. Et au final, la mairie m'a attaqué au tribunal judiciaire, ça a été statué que je devais démonter toutes les installations qui étaient quand même le siège d'exploitation... [...] ça a mis un coup dans le développement de l'exploitation. Surtout que je n'ai toujours pas de matériel qui puisse être stocké vraiment à l'abri. Donc ça limite les possibilités d'investissement et donc de développement. » (extrait d'entretien)

Il dénonce à demi-mot un climat local peu propice à l'installation de personnes qui s'éloigneraient des pratiques viticoles traditionnelles.

« Je ne suis pas le seul à avoir des bâtons dans les roues, avec une présence non désirée... Alors qu'on est une génération de personnes qui essayons de travailler ici dans le village [...] j'imagine qu'il y a aussi un truc avec des exploitants qui sont en place ici, qui ont un peu de pouvoir sur la commune et qui ne sont pas trop pour l'arrivée de nouvelles personnes, qu'il y ait d'autres circuits de vente qui ne soient pas dans le « traditionnel » parce que moi, par exemple, je ne revendique pas le côté du Rhône. Donc, pour eux c'est un peu déloyal de pas être dans la même situation, d'essayer de valoriser ses produits différemment. Voilà donc je pense qu'il y a plusieurs freins [...] Puis ils ont très peur de la spéculation foncière, qu'on puisse acquérir des terres et les valoriser, de transformer de l'agricole en habitable » (extrait d'entretien)

Malgré le fait qu'il ait développé un système de commercialisation qui sorte de l'ordinaire, Albert n'est pas épargné par la crise viticole et le fait que cela devienne difficile de commercialiser le vin. L'effort commercial devient conséquent ce qui remet en cause le modèle technico-économique choisi.

« Maintenant il faut vraiment faire un effort commercial pour vendre. Donc avec des gros volumes à traiter, des grosses surfaces à gérer, ça devient impossible... » (extrait d'entretien ALBERT)

« J'ai commencé l'exploitation avec 0, je n'avais pas de sous à investir, la DJA elle était de 36 000€ à peu près. Celle à laquelle j'ai postulé, donc j'ai eu les 80% en premier acompte. Et j'ai ma première vente de vin, les 4 000 bouteilles produites la première année qui ont quand même fait un bel apport de trésorerie. J'ai eu un prêt de trésorerie de 10 000€ aussi » (extrait d'entretien)

« J'ai quand même une situation très précaire comme il y a très peu de revenus. Du coup là pour ce logement par exemple, j'ai quand même droit aux APL » (extrait d'entretien)

Albert se définit comme un « résistant » face à l'évolution du monde agricole qu'il considère en crise. Il est très critique des politiques agricoles actuelles, les accusant de favoriser l'industrialisation et la disparition du modèle paysan, au profit des grands groupes. Sa position est résolument orientée vers l'agroécologie, une approche qu'il défend comme une manière de respecter les cycles naturels tout en développant une activité viable économiquement. Selon lui, l'agriculture doit être un moyen de maintenir un lien profond avec la nature, de favoriser la vie sous toutes ses formes et de préserver la qualité de vie. Il conçoit l'agriculteur comme un « homme libre », un acteur autonome capable d'exploiter les ressources naturelles de manière équilibrée, tout en préservant son indépendance vis-à-vis des grandes structures économiques. La liberté, la créativité et la fierté de conduire son propre modèle sont des valeurs centrales dans sa démarche. Pour lui, l'agriculture ne se résume pas à une simple activité économique, mais constitue un mode de vie, un choix conscient qui permet de donner du sens à son existence en harmonie avec l'environnement. Il ne se projette pas nécessairement toute sa carrière à la tête de son exploitation.

« La vigne je pense que ça engage quand même pour la vie, même si au départ je suis aussi dans une idée de faire ça pas forcément toute ma vie et de pouvoir plus tard m'en détacher, bouger, mener un peu d'autres projets... Mais voilà, il faut réussir de toute façon à transmettre pour ça et donc on ne sait jamais quand on va réussir à transmettre. Mon idée, elle est de faire une exploitation agréable et transmissible dans tous les cas. Mais ça, c'est déjà un objectif secondaire puisque le premier objectif c'est que ce soit viable [...] Après, si on arrive à vivre d'une petite exploitation qui ne soit pas trop intensive au niveau du travail, qu'on arrive à réduire en fait la charge de travail et garder la viabilité, on peut aussi tout à fait se projeter à long terme et se dire que ce n'est pas le bout du monde de garder ça jusqu'en fin de carrière et d'arriver à se libérer du temps pour faire d'autres choses. Et quand je parle de faire d'autres choses, moi, c'est surtout

réussir à m'engager dans des projets de développement à l'étranger et continuer un peu des actions humanitaires en Inde ». (extrait d'entretien)

2 – Le parcours de BERNARD (G18) illustre les enjeux d'une reprise d'exploitation en caprin lait avec transformation dans le cadre d'une activité conjugale. Les principaux défis de cette installation ont été (1) de trouver une exploitation correspondant à plusieurs critères (localisation, parcellaire, infrastructures, prix, etc.), ce qui a supposé diverses tentatives et d'essais lors des recherches, (2) de s'entendre avec les cédants, (3) d'assurer la transmission des savoir-faire, (4) d'éprouver le couple face au travail sur l'exploitation. Dans le cas de David la question de l'autonomie est également très présente. L'objectif initial était de pouvoir racheter une exploitation « spécialisée » dans l'idée de la diversifier fortement pour revenir à des systèmes plus autonomes où activités productives et activités destinées à l'autoconsommation coexistent. Le cas de BERNARD montre la fragilité potentielle des installations en couple.

G18-BERNARD - Eleveur caprin — Reprise HCF en couple d'une exploitation de type T3 à la suite d'une reconversion interne comme berger (Gard)

Originaire d'Indre-et-Loire, près de Chinon, Bernard a grandi dans un environnement rural. Son père était facteur et sa mère directrice de bureau de poste. Après avoir obtenu un bac professionnel en gestion des milieux naturels et de la faune, il poursuit avec un BTS GPN (Gestion et protection de la nature) qu'il ne termine pas à cause d'une dépression causée par le décès brutal de son père. Il devient rapidement aide-berger dans les Alpes-Maritimes pendant un an, avant de travailler pendant trois années supplémentaires sur une autre exploitation de la région.

J'ai passé mon enfance dans les bois [...] J'ai toujours été dehors, très indépendant, très autonome [...] ça m'a un peu conditionné tout ça. Après le brevet, je suis parti faire de la menuiserie et, de là, avec mon meilleur copain, on a essayé de faire une fugue. On avait 15-16 ans. Parce que le monde qu'on nous proposait nous convenait pas. Des ado-idéalistes on va dire. [...] j'avais laissé une lettre à mes parents pour leur expliquer que le travail salarié ça ne m'intéressait pas. [...] Et bon bref, on s'est vite fait rattraper et je me suis réorienté en protection de la nature. J'ai fait un bac pro en gestion des milieux naturels et de la faune. Et après un BTS GPN. [...] et à 3 mois de l'examen je me barre, j'arrête tout et je pars faire berger dans les Alpes maritimes [...] C'est la découverte avec le monde de l'élevage [...] que je connaissais un peu quand même parce qu'il y avait des amis paysans dans la famille et j'ai toujours été proche de la terre. Quand j'étais petit, quand je n'étais pas dans les bois, j'allais chez les maraîchers à côté donner un coup de main [...] moi, tout petit, tout petit, je voulais devenir agriculteur. (Extrait d'entretien)

Il passe également du temps sur des fermes de connaissances durant lequel il perfectionne ses connaissances. Il relate avoir fait face à la prédation, ce qui a bouleversé son rapport au vivant et à ce qu'il avait construit durant ses études.

« Le monde des bergers il t'apprend ça aussi, c'est que quelle que soit la passion, l'envie, tout ça, que tu mets dans ton travail, dans tous les cas tu ne seras pas rémunéré à la hauteur » (Extrait d'entretien)

« Là, c'est du vrai concret quoi. Tu es toute la journée au cul du troupeau, tu passes ta vie à avoir des interactions avec ton environnement au sens large. Et ouais ça te remet en place sur tes convictions écologiques, sur pas mal de trucs quoi. Et puis aussi philosophique, le rapport à la mort, entre les maladies, le loup et puis les animaux qui disparaissent parce que t'es pas infailible... » (Extrait d'entretien)

En 2021, il s'installe dans le Gard avec sa femme pour reprendre une exploitation caprine laitière et fromagère. Ils prennent cette décision suite à des dissensus avec la personne pour laquelle il travaillait en tant que berger.

« Ça a fini par mal se passer avec le jeune qui a repris la ferme [dans laquelle je travaillais] pour des raisons de salaire, d'hébergement et tout et c'est à ce moment-là moi je me suis en couple avec ma femme actuelle [...] On commençait à avoir des projets de vie... Et puis tu te dis « mais là attends je ne vais peut-être pas vivre comme ça toute ma vie en fait. Enfin mon corps ne suivra pas en plus de ça »... [...] Donc du coup on a commencé à chercher une ferme où s'installer. On trouve une annonce sur Propriétés rurales [...] Dans la quasi-totalité des cas c'était hors de prix [...] On n'était pas du tout fermés à l'idée d'une reprise parce que d'un point de vue éthique personnelle, c'est débile de se dire qu'on a les 2/3 des exploitations qui vont mettre la clé sous la porte parce qu'il n'y a personne pour renouveler mais tu veux partir de 0 en sachant que si tu veux quelque chose d'économiquement viable, la prise de risque est la même. Clairement que tu partes de 0 avec peu de frais d'installation au niveau bâtiment, cheptel, fromagerie mais que tu galères au niveau du réseau de distribution ou que tu reprennes un truc existant qui te coûte très cher mais où tu sais que le réseau de distribution il est nickel et tout, si tu veux l'un dans l'autre le risque est exactement le même ». (Extrait d'entretien)

L'exploitation est organisée sous la forme d'un GAEC avec une surface d'environ 180 hectares, dont 5 hectares en propriété et le reste en convention pluriannuelle avec plusieurs propriétaires. Le troupeau de chèvres laitières compte environ 60 à 70 animaux, et la vente de fromages se fait principalement en circuits courts. Le couple envisage également une diversification de leur activité avec la production de CBD et l'élevage de porcs rustiques. L'installation a été accompagnée par la Chambre d'agriculture et de la SAFER. Il a bénéficié de la Dotation jeune agriculteur (DJA).

Cependant, des différends ont surgi lors de la reprise du cheptel, du matériel et de la fromagerie des anciens propriétaires. La première année a été marquée par des difficultés sanitaires avec le troupeau, notamment des problèmes de mycoplasmes, entraînant une baisse de la production laitière et un passage à une mono-traite. La deuxième année, la production fromagère s'est améliorée. La troisième année a été plus complexe, avec la perte des aides de la PAC, ce qui a affecté la viabilité économique de l'exploitation. Cela a eu un impact sur la gestion de l'exploitation et a conduit à un arrêt maladie puis à une séparation mettant aujourd'hui grandement en péril la viabilité de l'exploitation.

3 – Le parcours de CHRISTIAN (G21) illustre le cas particulier des NIMA qui disposent d'un accès familial à la terre, cette particularité le distingue d'autres personnes qui, devant créer leur exploitation, s'installent principalement sur des exploitations de type T1. Il montre également que les temporalités pour chacun des membres du collectif diffèrent rendant complexe le démarrage de l'activité à plusieurs. Il est un cas intéressant d'articulation entre développement de la transformation et de la commercialisation de la production et le recours aux circuits longs (via la coopérative).

G21-CHRISTIAN – Vigneron - Création HCF d'une exploitation de type T2 sur foncier familial en collectif (Gard)

Fils d'un vétérinaire de campagne, Christian a grandi dans un milieu rural en Lozère. Son parcours académique l'a conduit à faire des études en viticulture à Bordeaux, où il a acquis des compétences techniques essentielles pour la gestion d'un domaine viticole. Après sa formation, Christian a élargi ses horizons en voyageant et en rencontrant divers collectifs agricoles, ce qui a enrichi sa vision de l'agriculture et renforcé son désir de s'engager dans ce domaine. En 2014, après de nombreuses réunions autour de la constitution d'un collectif agricole, il s'installe avec des amis sur le domaine familial, une propriété viticole qui sera au cœur de son projet d'installation.

« Mon père était vétérinaire en rural, donc j'avais un lien avec l'agricole indirect. Mais je ne m'estime pas issu du milieu agricole. [...]Ce qui m'a motivé à m'installer, en fait, c'est un projet collectif avec des amis. En gros, on s'est tous plus ou moins rencontrés au lycée, en Lozère [...] on discutait au lycée en disant, « après le bac, ce qu'ils nous proposent, on n'est pas chaud, est ce qu'on ne se mettrait pas dans une ferme pour faire des trucs pour nous, tendre un peu vers l'autonomie, dans l'idée, en tout cas faire des choses ensemble surtout ». Et puis on avait lancé ça un peu comme ça, sur la comète [...] Quand on a commencé à y réfléchir, il y avait un fermier en place qui était déjà assez âgé [...] On s'est fait un an de réunion. On était une dizaine. Pour voir si on était suffisamment sur les mêmes longueurs d'onde pour lancer quelque chose. A la sortie de ça, on s'est installé. On est arrivé ici le 1er octobre 2014, donc ça fait bientôt 10 ans [...] On a bataillé un peu au niveau juridique, parce que le vignoble était dans un état... catastrophique. [...] En fait pour que ça puisse aboutir, il fallait pouvoir récupérer les vignes. Et je savais que pour pouvoir récupérer les vignes... Et bien il fallait ce diplôme et puis il fallait bien que j'apprenne quelque chose. Moi à la base c'est plus de la météorologie qui m'intéressait et tout mais avec 2,5 de moyenne en maths, en bossant comme un taré, et bien ça n'allait pas le faire. [Après le BTS] J'ai pris 3 ans pour... là je vivais en camion et découvrir plein de collectifs agricoles. » (extrait d'entretien, CHRISTIAN, 30 ans, NIMA)

Bien que disposant des terres, l'installation de Christian ne s'est pas déroulée sans obstacles. En effet, après quatre années de batailles juridiques, c'est seulement en 2018 qu'ils parviennent à récupérer les 12 hectares de vignes du domaine familial ces dernières étant exploitées par un viticulteur. Initialement, le projet visait à impliquer plusieurs personnes dans une structure collective. Toutefois, cette ambition se réduit finalement à une association entre Christian et une deuxième personne. Le domaine viticole produit environ 50 hectolitres de vin par an, principalement du vin rouge. Leur objectif à moyen terme est d'augmenter cette production à 80 hectolitres, grâce à la construction d'une nouvelle cave. Dans le cadre de leur gestion quotidienne, Christian prend en charge la vinification, s'assurant de la qualité et des spécificités du vin, tandis que Max s'occupe de la mécanique et des réparations nécessaires au bon fonctionnement de l'exploitation. Pour les travaux saisonniers, tels que les vendanges et la taille, ils emploient de la main-d'œuvre saisonnière.

CHRISTIAN et M. envisagent une réduction de la surface viticole pour diversifier les activités agricoles et dégager davantage de temps. Cette démarche répond à leur volonté de ne pas se concentrer uniquement sur la vigne et de créer une exploitation plus polyvalente. Du fait de la surface exploitée et de l'impossibilité de vinifier l'intégralité des volumes de raisin, le domaine maintient une relation professionnelle constructive avec la cave coopérative locale. Celle-ci leur fournit un conseiller technique et accepte les pratiques agricoles biologiques mises en place. Christian tient cependant à conserver une partie de la production en vinification particulière, en dehors de la coopérative, afin de valoriser davantage son travail et sa philosophie de vinification. Cette décision témoigne de son désir de maintenir une certaine indépendance et de proposer des vins qui correspondent pleinement à sa vision du terroir et du processus de production. En effet, Christian adhère à la philosophie de la vinification naturelle, qui consiste à produire des vins avec peu ou pas d'intrants, en laissant les levures indigènes s'exprimer pleinement. Il estime que cette approche permet d'obtenir des vins plus authentiques, reflétant véritablement le terroir et le millésime, même si certains peuvent paraître atypiques au goût au début. Christian reste cependant pragmatique : si l'utilisation de soufre devient nécessaire pour éviter le gaspillage d'une cuve, il n'hésite pas à l'employer dans des proportions limitées.

Dans l'optique de diversifier les sources de revenus et d'éviter de se concentrer exclusivement sur la vigne, Christian et Max ont l'intention de diversifier leurs activités agricoles. Ils ont déjà planté des arbres dans les vignes et envisagent de développer un projet d'agroforesterie, qui pourrait à terme inclure du maraîchage, de l'arboriculture, et des cultures d'agrumes. L'objectif de cette

diversification est non seulement d'assurer une rentabilité à long terme, mais aussi de rendre le domaine plus attractif pour d'autres personnes intéressées par des pratiques agricoles diversifiées, partageant des valeurs communes. Le parcours de Christian et Max n'a pas été exempt de difficultés. Ils ont dû faire face à des aléas climatiques sévères, tels que des épisodes de gel et des attaques de mildiou, qui ont affecté la production. En outre, la gestion administrative du domaine s'est avérée complexe, notamment en raison des amendes liées à la non-déclaration d'arrachage de vignes. La lourdeur administrative et la charge de travail représentent des défis constants. Pour y faire face, Christian envisage de réduire la surface de vignes cultivée afin de se concentrer davantage sur des productions diversifiées. Il prévoit également de se former sur d'autres types de production pour étendre les activités du domaine. De plus, ils souhaitent ouvrir leur domaine à d'autres personnes pour partager les tâches et alléger ainsi la charge de travail.

Christian est un observateur critique de la crise qui touche le monde agricole. Selon lui, cette crise est alimentée par les politiques de développement des grandes exploitations, la baisse des prix, ainsi que la déconnexion entre les coûts de production et les prix de vente. Il dénonce la situation dans laquelle les agriculteurs sont pris en étau, entre des coûts de production en constante augmentation (semences, engrais) et des prix de vente qui ne couvrent pas ces coûts. Christian critique également le gaspillage de production et la surconsommation de produits agricoles de mauvaise qualité, qu'il considère comme des conséquences de ce système économique défaillant.

4 – Le parcours de FÉLIX (H12) illustre la trajectoire d'une personne installée seule après 40 ans, sur une micro-exploitation maraîchère de type T1 à la suite d'une reconversion professionnelle. Il montre l'importance des réseaux de socialisation offerts dans le cadre des formations agricoles.

H12-FÉLIX – Maraîchage – Création d'une exploitation seul après 40 ans et une reconversion extérieure (Hérault)

Félix, aujourd'hui âgé de 54 ans, a décidé de se réorienter vers l'agriculture après une carrière dans la sécurité privée (17 ans dans plusieurs boîtes de nuit, agent de sécurité, chef de poste, chef de site, coordinateur de site, responsable de secteur), un secteur qu'il a quitté à la suite d'un accident et de déconvenues professionnelles. Cet événement, et plus précisément la déconsidération dont il a fait l'objet, a été le catalyseur de son désir de changer de voie et de se consacrer à une activité plus en accord avec ses valeurs personnelles. Il commence son activité en avril 2024 (déclaration cotisant solidaire). Après 1 an de BPREA et 1 an de CEFI auprès d'un des formateurs du BPREA lui-même installé.

« Après le déconfinement, enfin déjà avant..., je commençais à me poser des questions. Parce qu'en fait, en plus de mon travail, je travaillais un peu à côté, je faisais un peu de maçonnerie, je travaillais chez des gens pour faire un peu leur jardin, tout ça. Et à un moment donné, quand il y a eu le déconfinement, j'ai craqué, j'ai dit, « on est dans un monde de consommation, ça ne me va plus du tout. Il faut que je fasse un truc qui soit utile pour moi et qui soit utile pour les autres ». Moi, je suis végétarien et du coup, je me suis dit, « Il faut que j'aille à la terre ». Je ne sais pas pourquoi et je ne savais pas quoi. Et comme on commandait des paniers à Verts de Terre, qui est un site qui vend des paniers bio et qui travaillait un peu avec des agriculteurs. Enfin... je ne le savais pas encore à l'époque. Le livreur quand il est venu, je lui ai expliqué ce que je t'explique et il me dit « mais pourquoi tu ne fais pas agriculteur, on en cherche nous » et il m'explique le truc. Et je me suis dit "bingo", direct sur le PC j'ai fait des recherches (extrait d'entretien)

Le choix de s'orienter vers le maraîchage biologique découle d'un intérêt croissant et nourri pour les questions alimentaires, intérêt qu'il a développé à la naissance de sa fille.

« Je m'informe beaucoup là-dessus en fait depuis la naissance de ma gamine, je me suis dit qu'il fallait que j'achète de bons produits ou des produits, pas forcément meilleurs mais avec moins de risques de contamination par les pesticides » (extrait d'entretien)

Afin d'acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien son projet, Félix a suivi une formation de Brevet professionnel responsable d'exploitation agricole (BPREA) d'une durée d'un an. Cette formation lui a permis de se familiariser avec les aspects techniques, économiques et réglementaires de la gestion d'une exploitation agricole. Il rencontre une personne ressource avec qui il fera un contrat CEFI, il a également réalisé de nombreux stages chez ce formateur, ce qui a débloqué l'opportunité foncière.

Il complète sa formation diplômante avec le visionnage de nombreuses vidéos Youtube et suit une formation sur le maraîchage sur sol vivant. Il travaille le terrain d'un propriétaire engagé dans l'associatif qui veut créer un lieu propice aux synergies entre agriculteurs. Il parvient à obtenir cette parcelle grâce au formateur avec lequel il travaille.

Pour démarrer son activité, Félix a pu bénéficier d'un accompagnement et d'un financement de la part de l'ARDIE. Cet appui a été déterminant dans le lancement de son projet, lui permettant de structurer son installation et de financer les premières étapes nécessaires à la mise en place de son exploitation. Il suit également le PPP pour pouvoir demander le Pass installation. Il estime le système d'aides publiques performants.

« On est tellement aidés » (extrait d'entretien)

Félix cultive environ 750 m² de terres en zone inondable, une contrainte géographique qui nécessite des aménagements spécifiques pour gérer l'humidité et les risques d'inondation (serre de 500m²). Il dispose pour cela d'un peu plus de 1ha pour pouvoir réaliser ses rotations de culture (planches d'engrais verts).

Il a opté pour la vente de paniers de légumes biologiques, notamment destinés à des clients salariés d'un campus dans lequel travaille sa conjointe (panier à 15€, 25€). Il vend le surplus à une entreprise qui distribue des paniers de légumes dans l'agglomération montpelliéraine. Il cherche à diversifier ses débouchés, notamment par la vente directe, afin de toucher un public plus large et d'améliorer la rentabilité de son exploitation (point de vente à l'entrée d'une cave coopérative). Il privilégie les pratiques respectueuses de l'environnement, limitant l'utilisation de mécanisation au minimum et s'efforçant de travailler en harmonie avec la nature. Toutefois, il a rencontré quelques difficultés dans ses relations avec d'autres agriculteurs, en particulier ceux adoptant des méthodes agricoles plus conventionnelles. Ces divergences de pratiques n'ont pas entamé sa motivation, et il reste déterminé à faire évoluer son exploitation dans le respect de ses principes écologiques. En dépit des défis qu'il a rencontrés, notamment dans ses relations professionnelles et l'adaptation à un environnement complexe, Félix continue de poursuivre son projet avec détermination. Son choix de se tourner vers l'agriculture biologique et ses efforts pour maintenir une exploitation respectueuse de l'environnement témoignent de son engagement en faveur de pratiques agricoles durables.

Il exerce encore aujourd'hui sous le statut de cotisant solidaire. Il juge l'accompagnement avec la MSA suffisant mais déplore la surcharge de travail des conseillers, ce qui rallonge considérablement les délais pour obtenir un rendez-vous. Or, ce passage obligé conditionne le démarrage de l'activité par le calcul des surfaces qu'il est possible de travailler.

« Tant que je n'avais pas le statut, je ne pouvais pas démarrer. C'est pour ça que j'avais le terrain, tout était fait, j'avais commandé ma serre, mais mon activité n'avait pas démarré. Et je l'ai expliqué justement à la MSA, parce qu'eux ils ne comprenaient pas que je ne me

déclare pas, j'ai dit « non, je n'ai pas commencé mon activité, j'ai créé mon entreprise parce que je suis obligé, parce que par rapport à certaines choses qu'on me demande, il faut qu'elle soit créée mais je n'ai pas commencé mon activité ». Donc ils ont dit, dès que vous commencez votre activité, c'est-à-dire le jour où je plante..., et je l'ai fait comme ça, le jour où je plante, c'est là où je commence. Et tout le monde a compris en fait. Parce que si je n'avais pas fait toutes ces démarches-là, j'aurais pris des pénalités » (extrait d'entretien)

Il souligne également les difficultés qu'il a rencontré pour trouver de l'accompagnement pour un projet en maraîchage quand le territoire est dominé par la viticulture et l'élevage. Il ambitionne de devenir prochainement ATP, mais attend de pouvoir se tirer un salaire.

Félix vit cette reconversion comme une reconnexion à l'environnement.

« C'est un métier. C'est un état d'esprit aussi. Le problème du monde actuel c'est que les citoyens sont complètement sortis de l'écosystème alors que nous on doit se servir, connaître et travailler avec cet écosystème. Il faut avoir des connaissances là-dessus. Il faut connaître la biologie du monde qui nous entoure. Les gens dans les villes c'est comme des poissons rouges qui tournent en rond dans un bocal. Ils sont complètement déconnectés de leur écosystème. [Être agriculteur] C'est un état d'esprit, c'est une connexion au quotidien avec la nature » (extrait d'entretien)

5 – Le parcours d'ERIC (H1) illustre le cas d'une installation très progressive d'une personne non issue du milieu agricole souhaitant s'inscrire dans un circuit long de commercialisation avec une cave coopérative. Initialement formé aux travaux publics puis salarié d'une commune, H1 envisage progressivement son activité agricole par l'achat et la location de parcelles de vignes. Il envisage à terme de devenir agriculteur à titre principal. Pour cela il mène une double activité le temps d'atteindre un nombre d'hectares de vigne suffisant pour répondre aux critères de l'assujettissement et générer suffisamment de revenu avec son activité agricole pour envisager d'arrêter son activité salariée.

H1-ERIC – Viticulteur en cave coopérative – Double actif engagé dans une installation très progressive par création (Hérault)

Fils de salarié viticole âgé de 30 ans, Eric a entrepris son activité viticole il y a dix ans, avec l'acquisition d'un hectare de vigne, qu'il a initialement envisagé comme un complément de revenu à son emploi de fonctionnaire à la mairie.

« Et de fil en aiguille j'ai acheté une vigne. Au début, je n'avais pas du tout mon projet d'installation. C'était pour compléter un salaire [...] Mon père possédait 1ha. Il était ouvrier agricole. Donc en fait, j'ai toujours travaillé à la vigne » (extrait d'entretien).

Il a progressivement développé son exploitation, atteignant aujourd'hui une superficie de 12 hectares, dont 7 sont en propriété et 5 en fermage. Cette évolution témoigne de sa volonté de se consacrer de plus en plus à la viticulture, avec l'ambition de porter son exploitation à 20 hectares, dans le but de pouvoir quitter son emploi à la mairie et se consacrer pleinement à son métier de vigneron.

« En réalité pour l'instant je ne me verse pas de salaire sur la partie viticole, je paye des crédits pour l'achat des vignes. Les vignes ici se vendent à un prix élevé. Il faut compter entre 15 et 20 000€ [...] Parce qu'ici les terres, elles sont fertiles, quoi. Malgré tout... même si le prix du vin a fortement baissé encore cette année. Donc, en fait, si vous sortez une belle récolte,... nous ce qui nous fait un chiffre d'affaires, c'est le prix par la récolte » (extrait d'entretien).

Pour la vinification de sa production, le viticulteur fait appel à une cave coopérative regroupant plusieurs villages. Il n'a pas acheté de parts sociales dans la cave, ce qui l'oblige à payer des frais de vinification de 17 euros par hectolitre. Les prix de vente des vins sont fixés par la coopérative, en fonction des cépages cultivés et des volumes vendus. La cave rémunère ses membres par des acomptes mensuels, suivis d'un solde versé en fin d'année. Ce système offre au viticulteur une certaine liberté, notamment en termes de gestion des ventes et de la production. Cependant, il déplore un manque de transparence concernant la fixation des prix, ce qui constitue un frein à une meilleure compréhension de la rentabilité de son travail. Eric souligne qu'un démarrage progressif comme il a fait n'est pas possible lorsqu'on se lance dans une cave particulière sauf dans le cas où on en hérite.

Dans la gestion quotidienne de son exploitation, Eric s'appuie sur les conseils techniques fournis par la cave coopérative, notamment pour le choix des produits phytosanitaires et des traitements à appliquer aux vignes. Les vendanges sont réalisées de manière mécanique, avec le recours à une entreprise spécialisée dans les travaux agricoles. Par ailleurs, la taille des vignes est partiellement déléguée à des prestataires externes, ce qui lui permet de se concentrer sur d'autres aspects de la gestion de l'exploitation. Les investissements en matériel restent limités pour l'instant. Il envisage également de passer à l'agriculture biologique, mais les coûts supplémentaires liés à cette transition représentent un obstacle pour le moment, et son adoption est donc repoussée.

Eric fait face à plusieurs défis importants dans la gestion de son exploitation. La baisse continue des prix du vin, exacerbée par les importations à bas coût et les effets persistants de la pandémie de COVID-19, constitue une préoccupation majeure. Selon lui, une augmentation des prix de 10 euros par hectolitre serait nécessaire pour garantir une rémunération décente et pérenne de son travail. Par ailleurs, les aléas climatiques, notamment le gel et la sécheresse, représentent des risques considérables pour la viticulture, affectant directement les rendements et la qualité de la production. Dans ce contexte, l'accès à l'irrigation est devenu un enjeu crucial pour la pérennité de son activité. Malgré ces difficultés, Eric reste résolu à poursuivre son activité viticole jusqu'à la retraite, nourrissant l'espoir que son exploitation puisse se développer au fil des années, en dépit des contraintes économiques et climatiques.

6 – Le parcours de GÉRALD (H14) illustre la complexité des montages sociétaires à revoir pour les adapter à des collectifs de tiers afin de faciliter l'entrée et la sortie mais aussi les enjeux autour de la détermination de la valeur économique des exploitations à reprendre. Il s'agit dans le cas de Gérald d'un collectif de personnes qui mêlent des activités agricoles et para-agricoles. Son parcours personnel met notamment en lumière l'importance de la formation technique à rattraper quand on vient d'un cursus ingénieur. Il montre également un engagement fort dans le développement local via le syndicalisme et/ou seulement le fait d'être un acteur du territoire.

H14-GÉRALD - Projet de reprise élevage ovin viande – collectif (Hérault)

Gérald, enfant de cadres supérieurs ayant grandi en milieu rural a débuté son parcours académique par des études en classe préparatoire biologie avant d'intégrer l'école d'ingénieur agronome de Montpellier au début des années 2010. Au cours de ses études, il s'intéresse aux sciences sociales et politiques, une orientation qui deviendra une caractéristique de son parcours professionnel. Il prend conscience que les solutions techniques aux défis agricoles existent déjà, mais que leur mise en œuvre reste souvent problématique, un constat qui nourrit son intérêt pour l'analyse des politiques agricoles.

« En rentrant en école d'ingénieur agro, j'avais l'impression qu'il y avait beaucoup de solutions techniques sur lesquelles on allait nous attendre pour répondre aux enjeux de

la transition écologique, du réchauffement climatique [...] J'étais assez blasé de comprendre qu'en fait, les solutions techniques existaient déjà » (extrait d'entretien)

Après l'obtention de son diplôme d'ingénieur, Gérald poursuit en doctorat dans le cadre d'un partenariat avec une équipe de recherche au Canada. C'est par rejet progressif du monde de la recherche que Gérald décide de changer de trajectoire, abandonne sa thèse et envisage de se lancer en l'agriculture en collectif.

« En revenant du Canada j'ai retrouvé des amis avec qui j'avais déjà discuté d'un projet d'installation avant, donc je savais qu'ils étaient dans cet état d'esprit-là. Donc je suis allé le chercher en leur disant « ce serait cool qu'on s'y mette, qu'on y mette de l'énergie ». Du coup, on a monté un groupe autour d'un projet collectif de retour à la campagne. Là, pour le coup, moi, je ne me sentais pas forcément obligé à faire de l'agriculture. J'étais content d'être sur un lieu où il y a de l'agriculture. Ça me semblait très important. Il y avait un fond de survivalisme qui a un peu disparu dans ces années-là et en plus il y avait la recherche de confort de vie. Moi j'étais en mode, en fait j'aimerais bien être à la campagne. Mais j'ai vu mes parents à la campagne bosser en tant que cadre et faire toujours 1h, 1h30 de bagnole par jour. Si je veux vivre à un endroit, ce dont j'ai envie c'est de pouvoir bosser sur place et pas faire de la bagnole tout le temps » (extrait d'entretien)

En 2020, Gérald s'associe avec un ami pour reprendre une exploitation d'élevage ovin s'étendant sur 600 hectares. La recherche a pris un certain temps et la sollicitation de plusieurs organisations.

« Dans le groupe initial, il y avait une dizaine de personnes, en sachant que ce ne serait jamais la dizaine de personnes qui irait vers l'installation, mais des personnes qui étaient là pour donner du soutien [...] Et en parallèle, pendant deux ans, on a rattrapé la formation technique, on a exploré à travers la formation différents types d'ateliers parce qu'à l'époque le fonds VIVEA était bien foutu. [Concernant la recherche de l'exploitation] Il n'y avait pas Objectif Terre [plateforme développée par Terre de Liens] à l'époque, on a fait beaucoup de recherche via le RDI, on appelait les communes, on regardait les annonces, dans le Réseau Impact [...] Ici, la communauté de communes nous a prévenu pour nous dire qu'il y avait une ferme à transmettre qu'on est venu voir [...] On avait une plaquette avec nos têtes qui expliquait quel types de personnes on était, ce qu'on recherchait » (extrait d'entretien).

La négociation avec les cédants a été assez laborieuse.

« En fait, les cédants étaient beaucoup sur le matériel. Dans la réévaluation extra-comptable, ils ont re-compté, je ne sais pas, ... le nombre de piquets en métal et tout. Et nous on avait conscience que ce qui avait de la valeur sur une ferme pastorale méditerranéenne, c'est vachement, pour le coup, les baux, l'accès au foncier et les DPB derrière [...] des hectares assurés et primables, aujourd'hui, dans une ferme d'élevage extensive, c'est ça qui fait le revenu. [...] En fait la vision patrimoniale de la ferme, elle est trop ancrée. Même dans les personnes qui sont actuellement techniciens, techniciennes à la Chambre d'agriculture, par vision patrimoniale, j'entends la ferme comme outil de capitalisation/ spéculation éventuellement. Et du coup, d'avoir orienté les gens sur ces stratégies-là, fait qu'à la fin de la carrière, ils essayent de dire, de continuer à accompagner les personnes dans, à réaliser votre outil en mode vendez justement, tout le capital que vous avez mis de côté pour votre retraite. Simplement, ça pose la problématique que la valeur patrimoniale n'a rien à voir avec la valeur économique [...] Nous on défendait la vision de la ferme comme outil de travail [...] Ils ne voulaient pas vendre, ils voulaient tout louer. Donc on est propriétaire de rien pour l'instant, de tout. Nous ça nous va bien. On a un peu moins que ce qu'il y avait à l'époque, mais là, on a une ferme d'un seul tenant, du 600 hectares » (extrait d'entretien).

Cette exploitation, autrefois axée sur un système intensif en bergerie avec un double agnelage, est rapidement réorientée vers un autre système de production moins intensif.

« Nous on a changé [progressivement la génétique du troupeau] parce que notre projet de système d'élevage était complètement différent de ce qu'ils faisaient » (extrait d'entretien).

Le choix de passer à un élevage en plein air intégral en agriculture biologique s'inscrit dans une volonté de diversifier et de rendre l'exploitation plus durable, tout en optimisant la gestion des ressources naturelles. Le système d'élevage extensif repose sur le pâturage tournant dynamique, ce qui permet de mieux valoriser l'herbe et de réduire l'utilisation d'intrants, contribuant ainsi à des économies substantielles (réduction des coûts alimentaires de l'ordre de 30 à 40 000 € par an).

En parallèle, Gérald et son associé ont opté pour la vente directe, une démarche qui leur permet d'assurer une meilleure valorisation de la viande produite. Cette approche leur permet de vendre à des prix compétitifs, tout en garantissant un revenu supérieur à celui généré par la vente via les circuits classiques, via une coopérative.

L'exploitation de Gérald a évolué à travers plusieurs étapes organisationnelles. Initialement, le projet était mené à deux associés, mais au fil du temps, des ajustements ont été opérés. L'exploitation, transformée en GAEC, a permis la gestion collective de la ferme, et plusieurs changements dans la structure ont eu lieu : le rachat progressif des parts sociales des cédants et la réorganisation des comptes associés. L'arrivée de nouveaux associés a permis d'enrichir le projet. Gérald a également mis en place un « pacte d'associés », une démarche juridique facilitant les entrées et sorties d'associés, afin d'éviter les tensions liées à la réévaluation extra-comptable des parts sociales. Ce pacte contribue à une gestion plus fluide de la structure et à une transmission simplifiée.

Gérald analyse avec précision les défis actuels du secteur agricole. Selon lui, l'adoption du modèle de libre-échange aux produits agricoles a des effets négatifs sur les revenus des agriculteurs. Il souligne également la difficulté pour de nombreux agriculteurs à faire face au changement climatique, aux problématiques de prédation, ainsi qu'à l'isolement social qui touche une grande partie de la population agricole vieillissante.

Engagé dans le syndicalisme agricole, Gérald a été membre de la Confédération Paysanne, dont il est désormais sorti. Il observe un manque d'engagement syndical parmi les nouveaux installés, expliquant ce phénomène par la surcharge de travail sur l'exploitation, qui laisse peu de place à l'implication dans les actions collectives. Selon lui, cette tendance est liée à un contexte de travail de plus en plus exigeant, où les jeunes agriculteurs cherchent avant tout à pérenniser leur activité. Gérald remarque également un changement dans les profils des nouveaux installés, qui semblent moins politisés mais motivés par des valeurs liées à la qualité de vie et au retour à la terre. Son analyse des problématiques agricoles et de l'évolution des profils des nouveaux agriculteurs témoigne de sa volonté de contribuer à une réflexion plus large sur l'avenir de l'agriculture.

« Maintenant j'ai de la place pour discuter de ce qu'on a fait en termes d'organisation des collectifs agricoles. On participe à des projets sur le territoire, sur la biodiversité, on vient nous chercher au niveau politique. En fait c'était un peu ça l'ambition derrière, c'était... Par rapport au projet d'avant [de recherche] je me sentais peu légitime par contre d'autant plus en tant qu'acteur externe à être sur un territoire, aujourd'hui je me sens très légitime sur plein de politiques qui m'intéressent en termes d'aménagement du territoire, à prendre la parole » (extrait d'entretien).

7 – Le parcours d'ALINE (L7) illustre un cas particulier d'installation d'une personne non issues du milieu agricole par socialisation grâce à son conjoint. L'installation d'une tierce personne n'est pas

toujours perçue positivement et peut générer des tensions dans les familles. Il s'agit ici d'une installation par reprise HCF rendue possible grâce à la volonté des cédants de transmettre leur exploitation et du soutien d'un conjoint. Il s'agit également d'un cas où la vente directe est privilégiée.

L7-Aline - Bovin viande – Reprise HCF seule avec le soutien de son conjoint éleveur et le maintien d'une double activité, exploitation de type T1 (Lozère)

Aline, âgée de 31 ans, n'est pas issue du milieu agricole. Après un master en gestion hôtelière et touristique, elle a travaillé dans ce secteur, où elle a acquis une expérience dans la gestion et la coordination d'activités liées à l'accueil et aux services. Cependant, en quête d'un emploi plus stable lui permettant de rester en Lozère elle a progressivement orienté sa carrière vers l'agroalimentaire, un secteur qu'elle a jugé plus pérenne. C'est dans ce cadre qu'elle a fait la rencontre de son conjoint, éleveur de vaches allaitantes. En l'aidant au quotidien dans son exploitation, Aline a progressivement développé une passion pour l'élevage, ce qui l'a amenée à envisager une reconversion progressive vers l'agriculture.

« J'avais super peur des vaches. Moi la première fois qu'il m'a mise au milieu des vaches, j'étais tétanisée vraiment. Et c'est venu après en y allant tous les jours. Après tu découvres que les vaches elles ont des prénoms, qu'il y en a qui sont super sympas, d'autres un peu moins. Et puis le travail de sélection ça m'a... j'ai accroché tout de suite »
(extrait d'entretien).

Aline a choisi de se lancer dans l'élevage d'Angus, une race bovine reconnue pour sa rusticité, sa petite taille et sa capacité à produire une viande de qualité avec un persillé fin, tout en restant relativement maigre (gras de couverture). Ces caractéristiques ont attiré son attention, car elles sont compatibles avec ses aspirations à développer un élevage qui soit à la fois respectueux des contraintes environnementales et productif. En 2021, Aline a acquis ses premières génisses et les a élevées initialement sur l'exploitation de son conjoint. Ce choix lui a permis d'acquérir une première expérience en gestion d'élevage tout en testant la viabilité de son projet.

« Il m'a encouragée, c'est chez lui [dans le GAEC familial] que ça a bloqué, ça a mis un froid quelque part, « qu'est-ce qu'elle fait », « qu'est-ce qu'elle vient nous » « Elle ne peut pas rester bien tranquille dans son bureau ». Ah non, non pas du tout de soutien. Du côté de mes parents, ça a été assez partagé. Mon père ne comprenait pas trop ce que je faisais. Et ma mère, elle trouvait ça cohérent. Après, moi, j'ai toujours eu envie de m'investir [dans le monde agricole]. J'ai toujours eu envie de faire des études agricoles, mais j'avais des bonnes notes à l'école et du coup, on me disait, non, ne fais pas ça, tu ne vas pas y arriver. C'est dur. À la base, j'étais plutôt dans les chevaux, comme je montais à cheval, je voulais vraiment... m'investir dans les chevaux et puis on m'a dit non mais il vaut mieux que tu gagnes bien ta vie que tu aies ton cheval en pension et que tu montes en loisirs et puis laisse ça tranquille... mais bon j'y suis quand même arrivée (rires) »
(extrait d'entretien).

Elle souligne la technicité du métier et considère que ses études l'aident aujourd'hui dans la gestion quotidienne de son exploitation.

« C'est super technique [comme métier]. Aujourd'hui, un jeune, s'il s'installe par dépit, il est fichu. Aujourd'hui, encore pire qu'avant. Parce qu'avant, on était dans un schéma où finalement, si tu reproduisais ce qui s'était toujours fait dans ta famille, ça allait marcher. Il n'y avait pas de problème. C'était toujours le même marchand qui venait depuis X générations, dans les fermes qui étaient tenues depuis X générations. Aujourd'hui, si on ne se défend pas un peu, c'est fichu. Aujourd'hui, il faut pouvoir calculer le coût de ta ration, il faut pouvoir calculer la marge à la vache. Il faut savoir comment améliorer ces choses-là. Et si tu ne sais pas compter, ce n'est pas possible. Tu vas dans le mur. C'est des filières, entre guillemets, poubelles. Alors qu'en fait, c'est peut-être celles qui

demandent, je ne vais pas dire le plus de compétences, mais qui en demandent plein. Et puis des compétences complémentaires. Aujourd'hui, moi, là où je pêche, c'est le matériel. Je ne suis pas née dans une ferme, donc clairement, conduire, ça va. Mais après, l'entretien des machines, je n'en suis pas capable. Et puis, ça ne m'intéresse pas. Mais bon, même la conseillère de la Chambre, elle m'a dit, si tu génères du revenu, ça, après, derrière, ça suivra. Mais attention, parce que pour générer du revenu, moi, c'est ce que je lui ai dit quand même. C'est qu'il faut quand même arriver à avoir des récoltes de qualité, et les récoltes de qualité, pour les avoir aujourd'hui, les fenêtres elles sont tellement courtes qu'il faut quand même avoir un minimum d'autonomie. [...] Avoir travaillé sur des business plans, des choses comme ça. Clairement, aujourd'hui, ça m'apporte. Je parle plus de... marge à l'assiette, ou... Je ne parle plus de prix de revient d'une carte, mais je parle de prix de revient. Dans tous les cas, la méthode. C'est la même. Le contexte change, mais le fond, c'est toujours la même chose. C'est les matières premières. La main-d'œuvre. Les charges indirectes, et puis voilà, qu'on parle d'une carte de restaurant ou de l'alimentation d'une vache, finalement... le fond, c'est le même. Mais oui, ça c'est sûr que ça sert aujourd'hui. Je pense qu'au contraire, quand je me suis lancée dans mon projet j'avais plus de maturité, plus de maturité, plus d'expérience, la vente directe en Angus, quand j'avais 16 ans, même pas ça m'aurait traversé l'esprit. Alors qu'aujourd'hui ça paraît évident. Bien sûr que je me serais embarquée dans un truc parce que j'aime les animaux mais la finalité économique du projet, je ne l'avais pas à cette époque-là » (extrait d'entretien).

En 2023, Aline a eu l'opportunité de reprendre partiellement une exploitation existante. Elle rencontre Jacques et Jeanine, un couple d'éleveurs qui étaient sur le point de prendre leur retraite.

« C'est le compagnon de ma grand-mère qui a entendu dire qu'ils allaient dissoudre leur GAEC qu'ils cherchaient un repreneur. Et c'est suite à ça que je les ai contactés » (extrait d'entretien).

Ces derniers ont accepté de louer à Aline une partie de leur exploitation, soit 40 hectares de terres, un bâtiment et des parcelles supplémentaires. De plus, ils lui ont prêté du matériel ainsi que du fourrage pour l'aider à démarrer. Un accord a été conclu pour que Aline reprenne progressivement l'exploitation dans le cadre d'un projet de transmission. L'objectif à long terme étant qu'elle devienne exploitante principale en 2025. Dans cette perspective, Aline envisage la construction d'un bâtiment adapté à ses besoins futurs, un projet d'investissement important pour le développement de son activité.

L'installation de Aline en tant qu'agricultrice n'a pas été sans difficultés. Tout d'abord, elle a dû faire face à des tensions familiales au sein de la belle-famille, qui ont mis en péril l'avancement de son projet. Ce type de conflit, souvent présent dans les projets familiaux agricoles, a représenté un obstacle majeur à son installation. Ensuite, la charge de travail liée à la gestion de l'exploitation, notamment lors des périodes de fenaison, a été un défi constant. Face à cette intensité, Aline a dû recourir à des solutions extérieures, notamment en faisant appel à un salarié via une CUMA pour l'aider dans certaines tâches, notamment lors des périodes de pointe. Par ailleurs, le financement des investissements nécessaires pour le développement de l'exploitation a également constitué un challenge. Le financement de l'achat de matériel, la construction de bâtiments et les coûts liés à l'entretien des terres ont nécessité des démarches financières et des plans de financement adaptés pour assurer la viabilité économique de l'exploitation.

« C'est compliqué. Mais nous, il y a quand même une pression foncière ici parce que le problème, c'est l'ICHN. Et du coup, en fait, plus on a d'hectares, plus on a de rémunération finalement et d'où aussi les personnes qui arrivent en fin de carrière et qui ne cherchent pas de repreneur parce que finalement, ils se retrouvent à être dans les meilleures années de leur carrière à toucher de l'argent mais à ne plus travailler, avec 4 ânes et voilà. Donc ça c'est un vrai problème pour l'avenir parce que ce système-là

n'incite pas du tout à l'installation. Le problème c'est que les gens qui s'embarquent là-dedans, derrière, les répercussions c'est qu'on est sur des terres qui ne sont plus soignées, donc qui perdent en rendement. Et derrière, pour installer un jeune c'est encore plus compliqué. Moi j'ai de la chance de reprendre l'exploitation qui a été bien entretenue jusqu'au bout » (extrait d'entretien).

Aline dresse un constat critique de la situation actuelle de l'agriculture. Selon elle, il existe un décalage entre les attentes des consommateurs, qui demandent des produits de qualité, et les modes de production, souvent influencés par les impératifs économiques et industriels. Elle pointe également le manque d'accompagnement des agriculteurs dans les transitions nécessaires, qu'elles soient environnementales, sociales ou économiques. Pour Aline, l'omniprésence des industriels et de la grande distribution dans les filières agricoles pèse lourdement sur les exploitants, qui se retrouvent souvent pris en étau entre des coûts de production croissants et des prix de vente qui peinent à couvrir leurs charges. Elle s'interroge sur la viabilité économique de certains modèles agricoles, notamment ceux basés sur une forte industrialisation de la production, et s'inquiète des perspectives d'avenir pour les exploitants face à ces dynamiques.

8 – Le parcours de BÉATRICE (L11) illustre le cas d'une création de microentreprise en maraîchage biologique diversifié après une bifurcation depuis des études d'agronomie. Elle s'est installée sur le terrain d'éleveurs caprins qui lui ont loué la terre grâce à une convention pluriannuelle de 6 ans (50€/an) en échange de la plantation d'un verger sur ce même terrain. Le soutien familial de BÉATRICE a été indispensable au démarrage de l'activité puisque ses parents lui versaient chaque mois une somme d'argent pour subvenir à ses besoins. Au terme de trois années d'activité, l'entreprise n'étant toujours pas rentable, BÉATRICE a décidé d'arrêter pour travailler en tant que salariée dans une association. Elle ne compte pas quitter l'agriculture pour autant.

L11-BÉATRICE – Maraîchage biologique diversifié - Création d'une exploitation de type T1 à deux puis seule après une bifurcation (Lozère)

Béatrice, âgée de 28 ans, de parents pilote de ligne et cadre de la fonction publique, incarne la figure d'une jeune ingénieure déterminée à concilier son parcours académique avec ses aspirations pour une agriculture respectueuse de l'environnement en harmonie avec les enjeux de la transition écologique et de la souveraineté alimentaire. Pendant ses études à l'École supérieure d'agriculture (ESA) d'Angers, Béatrice a réalisé une année de césure au Chili, dans le cadre d'un double diplôme. Ce séjour à l'étranger, marqué par la crise sanitaire du Covid-19, a profondément orienté ses réflexions sur la production alimentaire locale et l'impact écologique de l'agriculture moderne à visée exportatrice (cas de la cerise chilienne). Face aux défis mondiaux posés notamment par la crise sanitaire, Béatrice a vu une occasion de questionner et de réinventer les modes de production agricoles, en se tournant vers des pratiques plus durables et résilientes.

« J'ai fait un double diplôme où je suis partie au Chili. Pour étudier l'arboriculture. Et là, j'ai commencé à me dire, « waouh, mais en fait, les modèles de vergers maraîchers, c'est trop stylé, c'est ce que je veux faire. Je veux bosser sur ces questions-là », parce que pour moi, c'était vivrier. Et en plus, je me suis retrouvée bloquée pendant le Covid à Santiago, qui est une très grande capitale de 7 millions d'habitants. Et là, j'ai vraiment eu le stress de... En fait, si jamais il n'y a plus de bouffe dans les supermarchés. C'est fini, quoi. Et ce truc d'urgence climatique et de production de nourriture... c'était super important à mon retour [...] J'avais besoin d'être active dans cette transition écologique de l'agriculture [...] ça m'a assez vite poussée à me dire, en fait, si je veux faire bouger les choses, il faut que je m'installe » (extrait d'entretien).

Ses réflexions ont trouvé une première concrétisation lors de son stage de fin d'étude dans une association de réinsertion ayant pour objectif de mettre en place un verger-maraîcher. Là, elle a pris conscience des possibilités offertes par une approche alternative, respectueuse de la biodiversité et des sols, tout en étant davantage connectée aux réalités locales. Forte de cette expérience, Béatrice a décidé de se lancer dans l'aventure de l'installation agricole, avec l'envie de mettre en pratique ses idées et de contribuer à la transition agricole dans un contexte de plus en plus incertain. C'est dans les Cévennes, en Lozère, que Béatrice a décidé de poser ses valises en janvier 2022.

« Je suis ressortie de ces 6 mois avec un design de jardin qui comprenait des arbres et des arbustes fruitiers avec intercalés des jardins de légumes et ça, ça m'a bien plu et à la fois c'était super frustrant de partir au bout de 6 mois, sans que ça soit mis en place, il y avait que les légumes qui étaient là et pas les arbres et je me suis dit je crois que j'ai envie de m'installer [...] Je suis installée depuis janvier 2022. Je suis arrivée dans les Cévennes et je me suis installée. C'était assez, très rapide et pas du tout préparé » (extrait d'entretien).

L'opportunité s'est présentée de manière plutôt impromptue : la possibilité de louer une parcelle de 7000 m² à des éleveurs caprins pour un très faible loyer a été l'élément déclencheur. Soutenue financièrement par ses parents pour le financement initial, elle s'est lancée dans le maraîchage sur sol vivant, un choix technique qui consiste à cultiver sans retourner la terre, mais en l'enrichissant avec du fumier et en utilisant des bâches pour réguler les adventices.

La première saison en maraîchage fut marquée par une expérience intense d'apprentissage. Béatrice travaillait alors avec une amie qui, après quelques mois, a décidé de quitter l'activité. La gestion de la main-d'œuvre, la commercialisation des produits, et la planification des cultures ont été des défis quotidiens pour elle. Malgré ces difficultés, Béatrice a pu expérimenter des pratiques novatrices telles que les associations de cultures et la syntropie, une méthode d'agriculture régénérative. Elle conçoit son système le moins intense en travail possible pour équilibrer la faible rémunération offerte par l'activité.

« J'ai voulu vivre ce jardin vraiment à la cool, en essayant de faire le moins possible. Parce que vite, tu te rends compte que tu ne te payes pas incroyable. Et donc, je me suis dit, si on réfléchit tout au rendement horaire, au taux horaire de se payer soi, autant faire le moins possible au jardin » (extrait d'entretien).

Cependant, si elle estime avoir assuré une production conséquente, la gestion de l'aspect commercial de son activité a été un obstacle majeur. La vente directe à des épiceries bio, des cafés, ainsi que sur des marchés locaux s'est avérée fluctuante et souvent imprévisible. Béatrice a eu du mal à anticiper la demande, ce qui a compliqué la planification de la production. Elle a également dû faire face à des critiques concernant la qualité des produits, un aspect difficile à encaisser sur le plan émotionnel.

« Je n'arrive pas à planifier, je n'arrive pas à m'améliorer techniquement. Et en fait, ce n'est pas plaisant. Et puis du coup, les moindres petites critiques de calibre, de qualité, de machin, je les prends à fond pour moi, alors qu'en fait, au fond, ... Même quand les gens me disent que les légumes sont beaux et que c'est trop bien ce que je fais, je me dis mais en fait, je ne fais rien, ce n'est pas moi, c'est la nature. Forcément, il y a des techniques culturales où tu peux faire quelque chose, mais il y a tellement de choses sur lesquelles tu n'as pas de prise que d'être, moi, cette variable d'ajustement entre... quelque chose de complètement insaisissable et à la fin, un rendement fixe et un revenu un peu attendu, je trouve ça super dur. Et là, j'ai bien profité. J'ai aimé faire ça le temps que je l'ai fait. Mais là, deuxième saison, j'ai commencé à en avoir marre à un moment donné. Et là, c'était encore plus tôt que j'en ai eu marre. Et puis, il y a des trucs où... je

supporte plus les commentaires et j'ai pas du tout envie de venir aigrie » (extrait d'entretien).

Pour traverser tous ces défis, Béatrice a pu bénéficier de plusieurs formes de soutien. L'ADEAR l'a accompagnée dans la constitution de son dossier d'installation, et la formation en gestion et comptabilité dispensée par l'AFOCG a été précieuse pour ses premiers pas dans le suivi économique de son activité. Cependant, Béatrice a trouvé le processus d'installation administratif relativement lourd et parfois flou, notamment sur les aspects juridiques et administratifs, ce qui a rendu certaines démarches compliquées.

« Moi, je me suis installée comme cotisante solidaire parce que je ne savais pas où je mettais trop les pieds. Donc, je me suis dit, on va faire tout au minimum, donc même les charges sociales au minimum [...] J'ai fait la demande pour le Pass installation de la région Occitanie, et du coup j'ai eu 5000 euros d'aide à la trésorerie.[...] j'ai eu le revenu environnement jeunesse. Et ça c'était 1 000 euros par mois pendant 6 mois, renouvelable encore 6 mois. Donc j'ai eu une année de salaire financée, donc ça c'était quand même royal. Et là tu te dis, c'est cool d'être aidée par la région.[...] Mais, je ne me serais pas lancée sans la sécurité de mes parents » (extrait d'entretien).

Béatrice souligne durant l'entretien les difficultés structurelles du secteur agricole qu'elle perçoit comme étant en crise. La déconnexion croissante entre les consommateurs et les producteurs, ainsi que l'absence d'investissements politiques conséquents, sont des éléments qu'elle pointe comme étant des freins majeurs à une agriculture plus durable. Béatrice aborde également la difficulté pour les agriculteurs, malgré les efforts fournis, à obtenir un revenu décent, une situation qui exacerbe la précarité de nombreux professionnels du secteur. Le manque de reconnaissance du travail des agriculteurs par la société civile a été un autre facteur de découragement pour elle.

« Pour moi le plus dur ça a été le manque de reconnaissance. Parce que manque de connaissance en fait. Ouais c'est ça, manque de reconnaissance par manque de connaissance. Tu ne peux pas mesurer la qualité du travail de quelqu'un dans un domaine qui t'est totalement éloigné » (extrait d'entretien).

Après trois saisons passées à la tête de sa ferme, Béatrice a pris la décision difficile d'arrêter son activité en raison des défis liés à la commercialisation.

« Le fait que la finalité soit financière sur un truc, qui pour moi n'est pas monétisable en soi, parce qu'en fait même aujourd'hui même si t'arrives à trouver un peu un légume niche ou quoi et que t'arrives à te sortir : ça veut dire quoi ? De monétiser du vivant c'est hyper compliqué » (extrait d'entretien).

Toutefois, son attachement à l'agriculture n'est pas rompu. Elle envisage désormais de se tourner vers des projets d'éducation à l'agriculture, tels que des jardins pédagogiques, tout en conservant un jardin personnel pour nourrir son entourage et partager ses connaissances. Ainsi, engagée syndicalement, même si Béatrice a pris un autre chemin que celui de la production alimentaire commerciale, elle reste profondément ancrée dans son engagement pour une agriculture plus juste, locale et durable.

9 – Le parcours de CATHY (L21) et DIDIER (L22) illustre le cas d'une reprise d'exploitation conséquente par un couple de jeunes personnes non issues du milieu agricole qui se sont rencontrées en lycée agricole. Le montant de la reprise est estimé à 800 000€ (2 bâtiments, 2ha en propriété, cheptel, stock et matériel) ce qui représente une prise de risque importante dans un contexte où les valeurs patrimoniales des exploitations sont décorrélées de leur valeur économique. Le couple envisage de transformer le système repris pour aller progressivement vers un système mixte transformation/vente

directe et circuit long de commercialisation (via laiterie). Le couple est suivi par la Chambre pour le contrôle laitier. Il s'agit d'un exemple de reprise hors cadre familial sur une exploitation de type T3-T4.

L21-Cathy et L22-Didier – Elevage ovin lait – Reprise Hors cadre familial d'une exploitation de type T3-T4 en couple – (Lozère)

Didier et Cathy se sont installés en novembre 2023 dans le département de la Lozère, en reprenant une exploitation ovine laitière. Didier, originaire du Cantal, possède une formation agricole complète, incluant un bac STAV, un BTS ACSE, une licence en gestion des organisations professionnelles agricoles et un certificat de spécialisation en transformation fromagère. Avant son installation, il a travaillé en tant que salarié dans plusieurs exploitations laitières. Cathy, quant à elle, est originaire de Moselle et a initialement suivi une formation en protection de la nature avant de se réorienter vers l'agriculture d'abord dans une chaîne de magasin. Leur rencontre en Haute-Savoie, durant leurs études, a été le point de départ de leur projet commun d'installation agricole. Bien que les parents de Didier ne soient pas agriculteurs, celui-ci a connu une socialisation primaire dans le monde de l'agricole par le biais d'autres membres de sa famille.

« Nous on était dans un lycée agricole tous les deux et moi c'était quelque chose que je voulais faire depuis toujours et [Cathy] ça lui a plu » (extrait d'entretien)

Le couple a envisagé plusieurs régions avant de s'établir en Lozère, où ils ont repris une exploitation ovine laitière produisant du lait destiné à la fabrication du Roquefort ainsi que du lait de diversification (pérail, fêta).

« Nous on cherchait un coin un peu vallonné, montagneux, avec aussi des commodités pas trop loin, parce qu'on a comme projet de faire de la transformation fromagère » (extrait d'entretien)

Leur installation a été un processus complexe, marqué par des démarches administratives longues et des difficultés rencontrées notamment pour le montage du plan d'entreprise.

« En fait, la Chambre a mis très longtemps à faire le dossier [pour le PE]. Alors ça, c'était un truc... Les papiers, le dossier, c'était nous qui avons fait les calculs. Ils avaient juste à remettre au propre... Ça a quand même mis un an et demi à se faire,...ça n'avancait jamais » (extrait d'entretien).

Cependant, grâce au soutien de la SAFER, du CER France et de la banque, Didier et Cathy ont pu concrétiser leur projet. Le financement de l'installation a été assuré par des emprunts bancaires, complétés par un apport personnel. Le niveau d'endettement est conséquent.

« Ils avaient l'antériorité de l'exploitation, parce que l'ancien exploitant était aussi [dans cette banque]et donc au final, on a réussi à négocier pas mal de choses. Les taux d'intérêt, pas trop, mais surtout ce qui est.. garanties [...] Il faut savoir que le cédant nous a pas fait de cadeaux, on a du tout acheté même le tas de fumier.[...] Alors même que Didier avait fait un parrainage avec le cédant pendant plusieurs mois absolument pas rémunéré. [...] Le truc, c'est qu'il a voulu tout compter, comme si jamais il vendait ça à une entreprise, un concessionnaire. Sauf que là, quand c'est une reprise, c'est différent » (extrait d'entretien).

Le couple envisageait initialement de s'installer en élevage caprin.

« [Après avoir trouvé l'exploitation] On a été un peu tourné en bourrique par les laiteries, donc on a dû faire le choix de garder les brebis » (extrait d'entretien).

Contrairement à l'exploitant en place, le couple a décidé de déléguer une partie des travaux agricoles afin de prévoir de se libérer du temps pour son projet de transformation. Celui-ci est prévu pour améliorer le revenu de l'exploitation. Le couple fait donc appel à de la prestation de service pour la presse et l'enrubannage, le labour, le semis et la moisson des céréales. Ils disposent également de matériel en commun en CUMA notamment pour l'ensilage.

« Quand on s'est installé on a quasiment tout repris sauf les matériels de semis. Donc tout ce qui est travail labour et semis on le fait faire à une ETA [...] parce que vu qu'on voulait faire la transformation, ça ne nous intéressait pas. On préférerait prendre du temps sur la transfo et plutôt déléguer. C'est important, mais c'est quand même moins important que bien faire le fromage. C'est quand même le revenu » (extrait d'entretien).

L'exploitation qu'ils ont reprise compte actuellement près de 350 brebis laitières de race Lacaune et s'étend sur 150ha (112 ha déclarés à la PAC) dont 15ha cultivés en céréales et 25ha en luzerne. La bergerie est moderne et bénéficie d'un système automatisé, avec une salle de traite disposant d'un DAC pour adapter les rations en fonction des besoins des brebis (pucées). Dans les années à venir, Didier et Cathy prévoient d'introduire des vaches pour valoriser les surfaces non pâturées par les brebis, tout en travaillant sur la génétique du troupeau ovin afin d'améliorer la productivité et la productivité des animaux. Avec le projet de transformation ils espèrent être moins tributaires des variations des prix et pouvoir rapidement diminuer le cheptel.

« On a un prix « diversification » et un prix AOP. Le prix AOP, il baisse chaque année, en fait, c'est la proportion qui est transformée en Roquefort. Donc l'an dernier, c'était 29 et quelques %, cette année, c'était 26. On a perdu 3%... » (extrait d'entretien)

La première année d'installation a été marquée par plusieurs difficultés, notamment une production laitière inférieure aux prévisions en raison de conditions climatiques défavorables. En outre, le couple a dû faire face à des problèmes techniques tels que des soucis d'abreuvement et de parasitisme, ainsi qu'à un manque de soutien vétérinaire. Afin de pallier ces difficultés, Didier et Cathy ont renforcé leur réseau de conseil technique, optimisé la gestion du troupeau et envisagent des investissements supplémentaires en matériel pour améliorer la gestion de leur exploitation.

Bien que leur installation soit récente, Didier et Cathy ont été bien accueillis par les agriculteurs locaux, avec lesquels ils collaborent régulièrement. En outre, ils souhaitent s'impliquer dans des actions en faveur de la biodiversité, notamment en contribuant à l'alimentation des vautours. Toutefois, le couple a choisi de ne pas s'engager dans des syndicats agricoles afin de préserver une certaine neutralité et de se concentrer sur la gestion de leur activité agricole.

Pour Didier et Cathy, l'agriculture est un métier qu'ils considèrent comme une véritable passion, mais aussi un travail qui exige un équilibre constant avec la vie personnelle. Ils soulignent les nombreuses contraintes administratives et réglementaires auxquelles les agriculteurs sont confrontés et déplorent le déséquilibre dans la répartition des risques et des marges au sein de la filière. Malgré ces obstacles, ils restent optimistes quant à l'avenir de leur exploitation, notamment grâce à leurs projets de diversification et de valorisation de leur production.

Références bibliographiques

Agence de Services et de Paiement, 2016, « Départs précoces en agricultures. Analyse d'une situation peu connue », Les Etudes de l'ASP, 2016.

Agreste, 2022, L'agriculture, la forêt, la pêche et les industries agroalimentaires, Graph'agri 44.

Allen D.W., Lueck D. 2004. *The nature of the farm: Contracts, risk, and organization in agriculture*, MIT press, Cambridge.

Barral S., Pinaud S., 2017, « Accès à la terre et reproduction de la profession agricole. Influence des circuits d'échange sur la transformation des modes de production », *Revue française de socio-économie*, 18, 77-99.

Baudry B., Dubrion B. 2009, *Analyses et transformations de la firme. Une approche pluridisciplinaire*. La Découverte, Paris.

Bures A., Chatellier T. 2021. « Le coût de la transmission. Analyse des processus de construction et de répartition de la valeur dans les exploitations familiales en élevage bovin », Mémoire de fin d'études d'ingénieur agronome, AgroToulouse (Toulouse INP-ENSAT).

CESE. 2020. « Entre transmettre et s'installer, l'avenir de l'agriculture », Avis du CESE 10, juin 2020.

CGAAER. 2023. « Adaptations de la politique d'accompagnement de l'installation en particulier vis-à-vis des personnes non issues du milieu agricole », Rapport n°23030, Avril 2023, Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire, Paris.

Chouteau A., Bousses M., Lescoat P. 2019. Les personnes non issues du milieu agricole : le futur du renouvellement des générations en élevage ? Rapport d'étude, Institut de l'élevage, Paris.

Carette, C. 2009. « Evaluation des facteurs limitant et favorisant des projets d'installation en circuits courts sur 2 Parcs naturels régionaux ». Mémoire de fin d'étude, Institut Agro Montpellier.

Cochet H. 2008. « Vers une nouvelle relation entre la terre, le capital et le travail », *Etudes foncières*, Vol. 134, p. 24-29.

Coly, B. 2020. « Entre transmettre et s'installer, l'avenir de l'agriculture ! » Avis CESE. Conseil économique, social et environnemental, Paris.

Cour des comptes, 2023, La politique d'installation des nouveaux agriculteurs et de transmission des exploitations agricoles, Communication à la commission des finances du Sénat, 188p.

Depeyrot, J.-N., Perrot C. 2020. « La filière laitière : un concentré des mutations agricoles contemporaines », *Notes et études socio-économiques*, Centre d'Etudes et de Prospective, n° 48, p. 5-40.

Dolci, P. 2021. « Des néo-agriculteurs qui ont de la ressource. Ancrages sociaux et géographiques pour s'installer en Italie ». *Études rurales*, n°208, 104-23.

Dolci, P., Cortes G., Perrin C. 2019. « Retourner à la terre pour faire avec la crise : ancrages et circulations entre ville et campagne au Portugal ». *Annales de géographie*, vol. 727, n°3, 62-93.

Dolci, P., Perrin C. 2017. « Retourner à la terre en Sardaigne, crises et installations en agriculture ». *Tracés. Revue de Sciences Humaines*, n° 33 (septembre), 145-67.

Forget V., Depeyrot J.-N., Mahé M., Midler E., Hugonnet M., Beaujeu R., Grandjean, A., Hérault B., 2019, *Actif'Agri. Transformations des emplois et des activités en agriculture*, Centre d'études et de prospective, Ministère de l'agriculture et de l'alimentation, la Documentation française, Paris.

- Gasselin P., Choisis J. P., Petit S., Purseigle F., Zasser S. 2014. *L'agriculture en famille : travailler, réinventer, transmettre*. EDP sciences, Paris.
- Gaté R. 2014. « La transmission des exploitations agricoles : stratégies des cédants et freins à l'installation-transmission. Etude de cas en Bretagne ». Mémoire de fin d'études, Institut Agro Rennes.
- Gaté R., Latruffe L. 2016. Difficultés rencontrées lors de la transmission d'exploitations agricoles. Le cas de la Bretagne. *Économie rurale*, 351(1), 5-24.
- Gazo C. 2023a. « Se reconverter dans l'agriculture : du retour au recours à la terre », *Etudes rurales*, vol. 211, n° 1, p. 140-163.
- Gazo C. 2023b. « Figures du « retour à la terre » : Entre projet professionnel, projet de vie et engagement politique », *Multitudes*, n° 3, p. 73-78.
- Gazo C. 2023c. *Qui pour gouverner l'installation en agriculture. Analyse compréhensive des transformations des mondes agricoles à l'aune de la multiplication des initiatives volontaires de soutien à l'installation*, Thèse de doctorat, Ecole doctorale TESC, UMR AGIR, Toulouse INP.
- Hervieu B., Purseigle F. 2013. *Sociologie des mondes agricoles*. Armand Colin, Paris.
- Jacques-Jouvenot, D. 1997. *Choix du successeur et transmission patrimoniale*. Paris : Editions L'Harmattan.
- Jacques-Jouvenot, D. 2014. « Chapitre 3. Des agricultures familiales aux territoires ruraux : quand l'œil du sociologue rencontre celui de l'économiste », In Jeanneaux P., Perrier-Cornet P. (coord.), 2014, *Repenser l'économie rurale*, Éditions Quæ, 55-64.
- Jeanneaux P., Latruffe L., 2023. « Les enjeux de la transmission agricole en France, » *Regards croisés sur l'économie 2023*, n°33, 113-121.
- Jeanneaux P., Wendling E., Desjeux Y., Latruffe L. 2023. « Eclairages sur l'installation aidée en agriculture. Le cas du Puy-de-Dôme », *Etudes rurales*, n°212, 106-125.
- Lataste D., Chizelle B. 2015. « Transmettre sa ferme à un repreneur hors cadre familial. Analyse et perspectives pour l'accompagnement », *Pour*, n°228, 15-27.
- Lamanthe, A. 2001. « Petites entreprises à l'épreuve de la rationalisation : Le cas de la transformation des fruits et légumes en Provence, des années soixante aux années quatre-vingt-dix ». *Revue française de sociologie*, 509-536.
- Laurant D. 2022. *Accompagner les projets agricoles collectifs : Une étude inductive mêlant une démarche participative sur une étude de cas et des enquêtes qualitatives sur des fermes collectives en France*, Thèse de doctorat, Ecole doctorale GAIA, UMR SENS, Université de Montpellier.
- Laurent C., Nguyen G. 2022. « Innovation dans l'organisation du travail et conditionnalités sociales : implications pour les services de conseil agricole », *Eurochoices*, vol. 21, n° 1, p. 56-62.
- Le Blanc J. 2011. « Installation agricole : nouveaux profils, nouvel accompagnement », *Pour*, n° 5, p. 137-143.
- Le Coeur, X., Marx J-M., Poisson F. 2022. « Evaluation du fonctionnement des structures chargées de la préparation à l'installation en agriculture ». 21050. CGAAER.
- Lécole, P. 2017. *Les petites exploitations agricoles françaises*. Thèse de doctorat. Ecole doctorale Economie et Gestion, Institut Agro Montpellier.
- Lécole P. 2021. « Les petites exploitations agricoles françaises : types, contributions et soutiens », *Notes et Etudes Socio-Economiques 50*, 33-66.

- Lécole P., Thoyer S. 2022. « Performances économiques et environnementales des petites exploitations agricoles françaises : analyse des données du RICA de 2018 », *Revue d'Economie Régionale & Urbaine* 3, 431-463.
- Lefèbvre F., Quelen M., Leseigneur A. 2004. « Le devenir des agriculteurs aidés, installés hors du cadre familial » *Structures Agricoles*, n° 14, p. 45-48.
- Legagneux B., Olivier-Salvagnac V. 2017. « Chapitre 10. Les exploitations agricoles françaises aux allures de firmes. Lecture statistique d'une nouvelle diversité », Dans F. Purseigle, G. Nguyen et P. Blanc, *Le nouveau capitalisme agricole* Paris : Presses de Sciences Po, 275-302.
- Loughrey J., Shin M., Dillon E., Kinsella A. 2024. "Generational Renewal and Farm Succession: Insights from Ireland", *Eurochoices* DOI: 10.1111/1746-692X.12456
- Lécole P., 2017. *Les petites exploitations agricoles françaises*, Thèse de doctorat, Ecole doctorale EDEG, Unité de recherche LAMETA, Montpellier SupAgro, Université de Montpellier.
- Léger D. 1979. « Les utopies du « retour », In : *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 29, p. 45-63.
- Magnan A. 2022. *Le développement du salariat précaire dans l'agriculture française : une approche d'économie institutionnelle*, Thèse de doctorat, Ecole doctorale ABIES, UMR Sadapt, Université Paris-Saclay.
- Magnan A., Trouvé A. 2023. « La régulation du salariat précaire dans l'agriculture française : une analyse historique des politiques publiques ». *Économie rurale*, 386(4), 25-44.
- Manoli C., Choisis J.-P., Ladet S., Gibon A. 2014. « Transmissions de l'exploitation en moyenne montagne pyrénéenne : ruptures et continuités », In Gasselin P., Choisis J.-P., Petit S. et al. (Coord.) (2014). *L'agriculture en famille : travailler, réinventer, transmettre*. EDP Sciences, Paris.
- Mazenc L. 2020. *Les chefs de culture : des interprètes contrariés du nouveau capitalisme agricole. Dualisme d'une professionnalisation*. Thèse de doctorat, Ecole doctorale TESC, UMR Agir, Institut National Polytechnique de Toulouse.
- Ménard C. 2012. *L'économie des organisations. Troisième édition*, Collection Repères, La Découverte, Paris.
- Morel, K. 2016. « Viabilité des microfermes maraîchères biologiques. Une étude inductive combinant méthodes qualitatives et modélisation. » Thèse de doctorat, Paris : Paris-Saclay.
- Mutualité Sociale Agricole (MSA). 2022. Tableau de bord de la population des chefs d'exploitation ou d'entreprise agricole en 2021. Etude CCMISA, Direction des Statistiques, des Etudes et des Fonds.
- Nguyen, G., Purseigle, F. 2012. « Les exploitations agricoles à l'épreuve de la firme : L'exemple de la Camargue ». *Études rurales*, 190(2), 99-118.
- Nguyen G., Purseigle F., Legagneux B. 2021. « Changes in Labour Organization and Farm Structure », *Parlons Graphiques – EuroChoices*, Vol.20, n°3, pp. 54-55.
- Nguyen G., Purseigle F., Brailly J., Marre M. 2022. « La sous-traitance agricole en France : Mise en perspective statistique d'un phénomène émergent », *Economie et Statistique*, n°532-33, pp. 89–110.
- Olivier-Salvagnac, V., Legagneux, B. 2012. « L'agriculture de firme : un fait émergent dans le contexte agricole français ? » *Études rurales*, 190(2), 77-97.
- Ouahab, S., Aussignac H. 2022. « Les politiques régionales en faveur de l'installation et la transmission en agriculture ». Paris : Régions de France.
- Paranthoën, J-B. 2021. « Des reconversions professionnelles en train de se faire vers le maraîchage biologique. Ethnographie d'une formation ». *Travail et emploi*, n°166-167, 103-29.

- Paranthoën J.B., 2024, « Retour à la terre : qui sont ces actifs en quête de reconversion agricole ? » *The Conversation*, décembre 2024.
- Pinton, F., Asselain V., Sainclair J. 2023. « Mettre en œuvre une agriculture de proximité : dynamiques foncières autour de l'installation de néo-agriculteurs en Île-de-France ». *Économie rurale*, n°383, 69-83.
- Purseigle F., Nguyen G., Blanc P. 2017. *Le nouveau capitalise agricole. De la ferme à la firme*. Editions Presses de Sciences Po, Paris.
- Purseigle F., Nguyen G. 2022. « Pour un programme de recherche renouvelé autour de la grande entreprise agricole », *Systèmes alimentaires – Food Systems*, n°7, pp. 207-230.
- Purseigle F., Hervieu B. 2022. *Une agriculture sans agriculteurs. La révolution indicible*, Presses de Sciences Po, Paris.
- Purseigle F., Gazo C. 2023. « Les nouveaux visages de la production agricole française. », *Cahiers français*, janvier-février 2023, p. 46-55.
- Purseigle, F., Mazenc, L. 2021. « Des cultures sous tension. Les rationalisations des grandes entreprises agricoles ». *L'Année sociologique*, 71(1), 127-161.
- Rengard, F. 2016. « Accompagner l'installation agricole par le tutorat en Ardèche : un dispositif innovant mobilisant chercheurs, agriculteurs et associatifs ». Mémoire de fin d'étude, Montpellier Supagro.
- Richard-Frève, E., Cardona A., Ollivier G. 2023. « Trajectoires d'installation en agriculture. Enquête en Région Sud ». INRAE - UR Ecodéveloppement.