



www.terre-en-vue.be
info@terre-en-vue.be

Formation « Comment rechercher une terre agricole pour y développer mon projet »

Module 2. « Mon projet : les questions à (se) poser avant d'entamer la recherche de terres »

Objectif : Savoir comment constituer un bon dossier qui contient toutes les informations pour cibler la recherche de terre et pour pouvoir communiquer avec d'autres personnes sur le projet afin de dégager des opportunités pour sa bonne réalisation.

Contenu

1 Introduction.....	1
2 « Qui » - Le porteur de projet.....	2
3 « Quoi » - L'objectif du projet.....	3
Exercice I : Définir l'objectif principal de mon projet.....	3
4 « Pourquoi » - La motivation.....	3
Exercice II : Définir ma motivation, mon rôle et ma responsabilité dans le projet.....	4
5 « Comment » - La description du projet.....	4
Exercice III : Définir les contours idéaux de mon projet.....	5
6 « Où » - Le lieu idéal.....	7
1Déterminer le périmètre.....	7
2Analyser votre périmètre.....	7
Exercice IV : Étude du marché.....	8
3Préparer une « check-list ».....	8
7 « Quand » - Le plan d'action.....	9
Exercice V : Plan d'action.....	9

1 Introduction

Avant d'entamer une recherche de terre, de prendre des contacts et de visiter des lieux potentiels, il est important de prendre le temps, **au préalable**, de bien **définir votre projet**.

Il s'agit de développer un « plan d'entreprise » (dossier de présentation du projet).
Et ce, pour trois raisons principales :

1. **Cibler vos recherches** et économiser votre énergie ce qui est important car la recherche d'une bonne terre est souvent une affaire de longue haleine.
2. Pour la **crédibilité** que vous inspirerez auprès de vos interlocuteurs. En effet, la recherche de terre exige beaucoup de réseautage et de prises de contacts. Or, mieux vous présentez votre projet, plus vos interlocuteurs seront encouragés à vous aider dans votre recherche.
3. Pour établir des **critères de recherches** qui vous permettront d'évaluer si le lieu trouvé répond effectivement aux besoins de votre projet. Bien entendu, votre projet devra ensuite être adapté au lieu exact que vous aurez trouvé, mais si vous n'êtes pas assez clair au départ, vous risquez de vous satisfaire d'un lieu qui ne vous permettra pas de développer le projet que vous souhaitez développer, ce qui risque de vous démotiver.

Nous proposons ici un canevas pour l'élaboration d'un plan d'entreprise. Toutefois, nous vous conseillons vivement de vous faire accompagner par un organisme spécialisé en la matière (voir module 4 - mapping des acteurs).

Pour définir votre projet, vous pouvez vous aider des questions de base, résumée avec le moyen mnémotechnique « QQCOQP » : Quoi ? Qui ? Comment ? Où ? Quand ? Pourquoi ?

2 « Qui » - Le porteur de projet

Présenter votre projet, c'est d'abord pouvoir brièvement vous présenter (formation, expérience, caractère...) pour pouvoir inspirer la confiance de vos interlocuteurs.

Il est aussi important d'identifier clairement vos forces et de préciser la manière dont vous pourrez compenser vos faiblesses par rapport au projet : en réalisant une formation complémentaire, en vous faisant accompagner par telle ou telle personne ou organisation, en collaborant avec telle ou telle personne ou organisation... Les personnes (fiables!) dont vous vous entourez peuvent également accroître votre crédibilité face à vos interlocuteurs. De nombreuses personnes seront certainement prêtes à vous aider (voir module 4 – mapping des acteurs). Nous vous conseillons également de visiter d'autres projets similaires, pour vous en inspirer ou pour vous positionner par rapport à eux. N'hésitez pas à prendre contact avec les porteurs de projets présentés lors du premier module ou de nous demander plus de contacts si besoin.

3 « Quoi » - L'objectif du projet

Pour définir et présenter votre projet, il est important de pouvoir d'emblée expliquer l'**objectif principal** que vous souhaitez atteindre grâce au projet.

Par exemple :

- s'agit-il de produire pour *nourrir* tel ou tel public ? ... pour *sensibiliser* tel ou tel public ? ... pour *former* tel ou tel public ?...
- s'agit-il de produire selon une certaine méthode ?
- s'agit-il de produire pour obtenir un salaire qui vous permette de vivre de votre projet ?

Un projet peut avoir plusieurs objectifs, mais il est important de pouvoir définir votre objectif principal. Celui-ci doit tenir en une seule phrase.

Au mieux vous définirez l'objectif principal de votre projet, au plus précises seront les questions qui en découleront.

Exercice I : Définir l'objectif principal de mon projet

Posez-vous les questions suivantes :

- Quels sont les objectifs globaux que je me donne dans mon projet ?
- Parmi les objectifs poursuivis, quel est l'objectif principal ?
- Prenez le temps de formuler votre objectif en une seule phrase.

4 « Pourquoi » - La motivation

Une deuxième point essentiel dans votre démarche consiste à préciser la **motivation** qui vous amène à développer tel projet poursuivant tel objectif.

C'est la question du **pourquoi**. Elle est très personnelle et sera le moteur derrière votre action. Elle contribuera à donner son « âme » à votre projet, son identité, sa spécificité.

Préciser sa motivation pourra notamment vous aider à deux niveaux :

- cela vous donnera une certaine persévérance et vous permettra de surmonter les moments de doute et de difficultés.
- cela vous permettra de mieux déterminer le rôle que vous voulez jouer dans le projet, la responsabilité que vous voulez prendre et les éventuelles limites de votre implication dans le projet.

Exercice II : Définir ma motivation, mon rôle et ma responsabilité dans le projet

Posez-vous les questions suivantes :

- Qu'est-ce qui m'amène à développer ce projet ? Quelle est mon histoire (en bref) ?
- Qu'est-ce qui me motive dans l'objectif que je me donne ?
- Pourquoi est-ce que je me donne cet objectif ?
- Quel rôle est-ce que je me donne dans le projet et pourquoi ?
- Quelle responsabilité est-ce que je me donne dans le projet et pourquoi ?

5 « Comment » - La description du projet

Il s'agit ici de décrire plus en détails comment l'objectif principal du projet pourra être atteint et comment le projet pourra se concrétiser : quelles seront les activités, les produits, les participants, les clients...

Une fois qu'un espace concret se présente, vous pourrez adapter les réponses à la réalité du terrain et son contexte. Les réponses qui définissent un idéal vous permettent de cibler votre recherche. Plus le projet final correspondra à votre idéal, plus votre motivation sera importante. Si vous commencez avec trop de compromis au départ, vous risquez ensuite d'être démotivé-e.

Exercice III : Définir les contours idéaux de mon projet

Il n'y a pas de liste exhaustive de questions à se poser pour dessiner les contours de votre projet idéal. Ceci est donc plutôt une « checklist » de questions. Posez-vous ces questions avant d'avancer :

- Qu'allez-vous produire ? Visez-vous de la **production** primaire ou (également) de la transformation ?
- **Comment** souhaitez-vous produire ? Avec quels outils, selon quelles méthodes ?

Par exemple dans un projet de maraîchage : l'approche de Jean Martin Fortier (cf «Le Jardinier Maraîcher »), la permaculture, buttes surélevées, légumes plein champ sur planches de 1.20m, agriculture biologique, bio-dynamique, ...

- **Où** souhaitez-vous mettre en place votre projet idéalement ? Dans quel périmètre idéalement ? Pourquoi ? Quels sont les éléments de ce lieu qui font que ce lieu vous semble idéal ? (voir également le point 10)
- **Pour qui** exactement souhaitez-vous produire ? Pour les personnes qui habitent autour du lieu de production ? Pour une population plus large ? Pourquoi ?
- Comment comptez-vous **distribuer** votre production vers les consommateurs ? Les consommateurs viendront-ils chercher les produits ou les amèneriez-vous vous-même vers eux ? Ferez-vous appel à un service extérieur pour la distribution (« L'Heureux Nouveau »...) ?
- **Avec qui** souhaitez-vous mettre en place votre projet ? Seul-e, ou avec des associé-e-s ? Comment les rôles seront-ils distribués entre vous ? Quel mode de gouvernance souhaitez-vous développer entre vous ?
- Votre projet sera-t-il votre **activité professionnelle principale** ? Quel **revenu** espérez-vous pouvoir tirer idéalement de l'activité ? Comment déterminez-vous ce montant ? Le cas échéant, comment souhaitez-vous que ce montant soit distribué entre les associé-e-s du projet ?

Évidemment il y a encore beaucoup plus de questions à se poser comme par exemple le type de paiement que pratiqueront les consommateurs (paiement à l'avance, abonnement, paiement au poids, ...), la structure légale de l'entreprise, la gouvernance du projet, ... Ces questions sont en effet importantes, mais elle ne sont pas indispensables pour cibler la recherche d'un terrain.

À titre d'exemple, la coopérative Terre-en-vue évalue la pertinence des projets qu'elle entend soutenir en se basant sur six critères principaux. Ils sont autant de questions supplémentaires à vous poser dans la construction de votre projet.

1) Le projet doit être nourricier

Des projets qui ont un but éducatif ne sont pas exclus, pour autant que la production alimentaire reste l'objectif principal. Ainsi par exemple, un projet qui ne viserait uniquement que la production de biomasse pour l'énergie ne serait pas recevable.

2) Le projet doit être respectueux de l'environnement (terre, biodiversité...)

Terre-en-vue n'exige pas une certification (Biologique ou Bio-dynamique), mais le mouvement soutient uniquement des projets qui respectent au moins les principes du cahier des charges de l'agriculture biologique. Les principes de protection de l'environnement seront également intégrés dans le contrat de location et dans l'acte de propriété de la terre si elle est acquise par la coopérative (i.e. la servitude environnementale) (cf. Module 5).

3) Le projet doit s'inscrire dans des circuits de proximité

Nous parlons explicitement de « circuits de proximité » et non pas de circuits courts. La distance entre le site de production et les consommateurs est tout aussi importante que le nombre d'intermédiaires qui se trouvent entre ces deux acteurs. Ceci est d'autant plus pertinent dans un cadre urbain où les consommateurs se trouvent directement autour du lieu de production. Ceci peut paraître évident, mais en réalité la plupart des agriculteurs actuels à Bruxelles exportent leurs produits en dehors de la RBC et les bruxellois s'approvisionnent en alimentation bio et durable via des fermes souvent situées loin en Wallonie et en Flandre.

Terre-en-vue analyse également le niveau d'intégration du projet dans son contexte : l'intégration des flux d'énergie, des ressources (de l'eau de pluie des toitures par exemple) et de matières (par exemple matière organique comme les déchets végétaux) au fonctionnement de la ferme. C'est d'autant plus important dans un contexte urbain où la proximité des activités favorise l'intégration de ces différents flux.

4) Le projet doit être à taille « humaine »

Un projet à taille humaine est un projet qui a pour objectif de fabriquer de la nourriture avant de fabriquer de l'argent. C'est un projet qui repose sur une intensification du système de production apportée par le travail humain dans le but de maximiser la production par unité de surface plutôt que sur l'exploitation des économies d'échelles via la maximisation de la productivité des travailleurs.

Dans le contexte urbain, ce critère s'applique par défaut car les espaces disponibles sont limités. Le projet devra optimiser l'utilisation de l'espace pour que l'on puisse éventuellement offrir de la place à d'autres projets complémentaires.

5) Le projet doit être professionnel, viable et transmissible

Nous donnons priorité à des projets qui visent à être professionnels, c'est à dire des projets qui permettent au(x) porteur(s) de projet(s) de vivre de leur activité.

Nous souhaitons soutenir des projets avec un haut degré de chance de réussite à long terme. La viabilité est donc un élément important. Nous souhaitons aussi pouvoir garantir une vie au projet au-delà du porteur de projet actuel. La transmissibilité du projet sera donc également étudiée.

6) Le projet doit avoir un haut degré d'autonomie.

L'autonomie du projet se situe sur différents plans. Même si nous accompagnons des porteurs de projet, il est important qu'ils puissent être autonomes, si tant est qu'ils aient en main tous les outils. Nous donnons aussi priorité aux projets qui visent, dans leur fonctionnement (systèmes de production, de transformation, de commercialisation), un maximum d'autonomie. Ceci n'exclut pas des possibilités de collaboration avec des partenaires locaux qui offrent ce que le projet a besoin et ne saura pas fournir lui-même. Il y a donc un équilibre à trouver entre une intégration dans le contexte urbain (ou d'autres acteurs fournissent des produits et des services) et l'autonomie du projet. L'autonomie financière est également un élément important. Une grande dépendance à des subsides n'est pas à encourager.

6 « Où » - Le lieu idéal

La recherche du lieu idéal se passe en plusieurs étapes :

- déterminer le périmètre
- analyser le périmètre
- préparer une « checklist »

1 Déterminer le périmètre

Vous avez maintenant mis au clair votre projet, ainsi que le pourquoi et le comment du projet. Vous êtes maintenant prêt à cibler géographiquement votre recherche de terre. Votre point de départ peut-être un lieu spécifique comme par exemple la périphérie au Sud de Liège ou votre village natal, mais il peut également être une liste de critères, comme par exemple à la campagne, pas loin d'une grande ville, pas loin d'une forêt et à proximité d'une gare SNCB.

Une recherche qui commence par un périmètre géographique est assez simple car ciblée. Si vous commencez par une liste de critères, choisissez alors quelques lieux qui y correspondent et prenez celui qui vous attire le plus pour cibler votre première recherche.

2 Analyser votre périmètre

Votre périmètre de recherche sera le contexte de votre terrain une fois que vous l'auriez identifié. Il est important de vérifier si ce contexte correspond aux spécificités de votre projet. Si votre projet est de faire du maraîchage en auto-récolte, la proximité de riverains et des voies d'accès au terrain sont importants. Si vous souhaitez faire de la vente directe à la ferme, ce sera opportun de regarder quelles initiatives existent déjà dans votre périmètre. Il s'agit au final de faire ce qu'on appelle une étude de marché. Cette étude vous permettra d'estimer la correspondance entre les besoins locaux de votre public cible et l'offre de votre terrain, ainsi que les potentielles concurrences avec d'autres projets.

Exercice IV : Étude du marché

Afin d'entamer une réflexion sur l'intégration de votre projet dans « le marché », posez-vous les questions suivantes :

- À quels **besoins** mon projet répond-il ? Ces besoins sont-ils *réellement* présents ou sont-ils hypothétiques/imaginaires ? Qu'est-ce qui peut me confirmer que ces besoins sont réels ?
- Quel est le **public** qui présente ces besoins auxquels mon projet peut répondre ? Quel est sa taille actuelle, potentielle ? Quelle est sa localisation ? Quelles sont ses caractéristiques (capacités financières, style de vie...) ?
- **Concurrence** : Quels autres acteurs répondent aux mêmes besoins du même public et avec quels produits ? Comment mon offre se distingue-t-elle ou complète-t-elle l'offre

3 Préparer une « check-list »

Votre périmètre est assez clair pour doucement procéder vers la recherche d'un terrain avec les outils et méthodes proposés dans le prochain module. Pour être bien préparé il vous manque encore une check-list avec les critères qui vous permettront de décider si l'un ou l'autre terrain est une vraie opportunité. Une check-list vous permet de garder les pensées au clair dans des moments d'enthousiasme face à ce qui semble à première vue une opportunité.

Pour établir votre liste de critères le mieux est de reprendre vos écrits sur le quoi, le pourquoi et le comment et de traduire ceci en conditions pratiques nécessaires pour réaliser votre projet. Typiquement se trouveront dans cette liste les éléments suivants (liste non-exhaustive) :

- critères liés à la terre
 - la surface minimale
 - contiguïté (de préférence en un bloc)
 - couche labourable
 - affectation de la terre (prairie, culture, ...)
 - type de sol dans l'idéal (pas trop sablonneux par exemple pour le maraîchage)
 - exposition (au Sud idéalement)
 - pente (pas trop forte pour le maraîchage, moins grave pour vergers et petit élevage)
- critères liés à l'infrastructure
 - la présence d'une source d'eau, d'électricité,...
 - accès à la voirie
 - bâtiments ou abris
 - présence (potentielle) d'un lieu de vie
- critères liés au contrat

- type d'accès (vente, location, sous-location)
- durée de l'occupation

La reprise de ferme comme piste de recherche d'une terre

Nous constatons que beaucoup de porteurs de projets visent des terres non-occupées pour la création de leur nouveau projet. Ceux qui vont chercher des fermes à reprendre pour la création de leur projet sont peu nombreux. Comme la Sowaccess (cf. module 4) le rappelle souvent, la reprise offre beaucoup d'avantages. L'agriculteur en place connaît déjà bien les terres et peut vous apprendre beaucoup de choses. Souvent il y a déjà une infrastructure et du matériel sur place.

Comme expliqué dans le module 5, une reprise peut commencer avec la mise à disposition d'une

7 « Quand » - Le plan d'action

Vous avez compris que la recherche de terre est une chose qui se prépare. Au mieux vous êtes préparé, au mieux votre recherche aura la chance de se dérouler. Comme il est important de prévoir du temps pour ce processus, nous terminons ce module avant d'entamer la recherche telle quelle dans le prochain module avec un exercice de planification.

Il y a plusieurs manières d'établir un plan d'action. Voici un exercice qui offre une variante très simple à mettre en œuvre.

Exercice V : Plan d'action

- Mettez en place un agenda avec les grands moments clés (les *milestones*). Par exemple : signature d'une convention d'occupation, préparation du sol, premier engrais vert, ...
- Donnez une date limite à chaque événement et listez les tâches à mettre en œuvre pour y arriver et notez une estimation de temps nécessaire pour les tâches.
- Prévoyez des plages horaires dans votre agenda pour réaliser les tâches.

Et voilà, vous êtes prêt à commencer le module 3 !