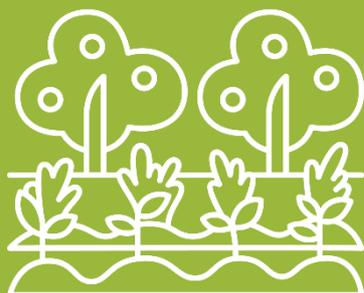


REFLEXION SUR LES AXES DE CONCEPTION NECESSAIRES POUR CONFORTER SON INSTALLATION

**Grille de questionnement
complémentaire au cahier pratique #2**



GRILLE DE QUESTIONNEMENT

Réflexion sur les axes de conception nécessaires pour conforter son installation

Pourquoi cette grille de questionnement ?

Cette grille a pour objectif de vous aider, en tant que **porteur de projet, à réfléchir à votre projet d'installation** et plus particulièrement sur les **axes de conception** à prendre en compte avant l'installation.

Comment utiliser cette grille ?

Ainsi deux usages sont possibles pour cette fiche :

- ▶ Vous pouvez l'utiliser comme support d'échange avec votre conseiller Point Accueil Installation (PAI)
- ▶ Vous pouvez l'utiliser comme support de réflexion en amont d'un rendez-vous avec le conseiller PAI

Cette fiche est directement reliée au *cahier pratique #2 – Accompagner un porteur de projet dans la conception et le démarrage de sa microferme maraîchère biologique*. Pour plus de renseignements à propos de ces différentes questions, vous pouvez vous y référer.

Une autre grille de questionnement est également disponible : *Questionner votre projet d'installation*. Elle s'adresse aux conseillers Point Accueil à l'Installation (PAI) et est complémentaire au cahier pratique #1.

1. Identifier vos capacités et vos besoins

Qu'est-ce qui vous pousse à faire ce métier ? Quelle est la raison d'être du projet ? Quelles sont vos motivations profondes ?

Quelles sont vos valeurs personnelles ?

En quoi votre entreprise est-elle utile à son écosystème et à la société toute entière ?

De quel rythme de travail avez-vous besoin pour être en cohérence avec vos attentes vis-à-vis de votre vie de famille et du temps libre ?

Quels seront vos besoins en revenu d'ici un, deux, cinq, dix ans ?

Êtes-vous en mesure de fournir un travail physique pendant X heures par jour ? De maintenir un tel rythme sur la durée ?

Quel est votre état de santé général ? Quelles sont vos forces et faiblesses physiques (dos, genoux, poignets...) ?

Vous connaissez-vous assez sur le plan psychologique ? Quelle est votre sensibilité au stress et à la pression ?

Êtes-vous capable de prendre du recul dans une situation difficile ? De reconnaître vos erreurs et de changer des choses ? Êtes-vous en mesure de prendre des décisions réfléchies ?

Savez-vous vous entourer pour éviter l'isolement ou pour solliciter l'appui d'une personne extérieure ?

Est-ce que vous vous installez seul ou en collectif ?

Qu'avez-vous envie de faire et de ne pas faire ?

Que savez-vous faire, ou ne pas faire ? Sur des activités directement liées à la production : semis, plants, conduite de cultures et planification, vendre et valoriser votre production... comme sur des activités dites non productives : bricolage et mécanique, gestion (relations avec les administrations, comptabilité), management...

2. Trouver votre foncier

Avez-vous identifié un territoire dans lequel vous aimeriez vous implanter ?

Avez-vous identifié les acteurs de ce territoire sur lesquels vous appuyer pour trouver du foncier adapté ?

Préférez-vous acheter ou louer la terre ?

Quelle surface recherchez-vous et pour quels usages, actuels ou futurs ?

Avez-vous à l'esprit les critères de sélection du foncier idéal pour votre projet ?

Êtes-vous prêt à faire évoluer votre projet en fonction du foncier et du territoire d'implantation ?

3. Identifier le potentiel de votre territoire

Quel est le potentiel de votre territoire d'implantation pour le développement de votre projet ?

Qui sont les producteurs de légumes déjà présents ? Quelles sont les complémentarités et concurrences possibles ?

Quels sont les circuits de commercialisation possibles, et quels sont ceux qui vous correspondent ?

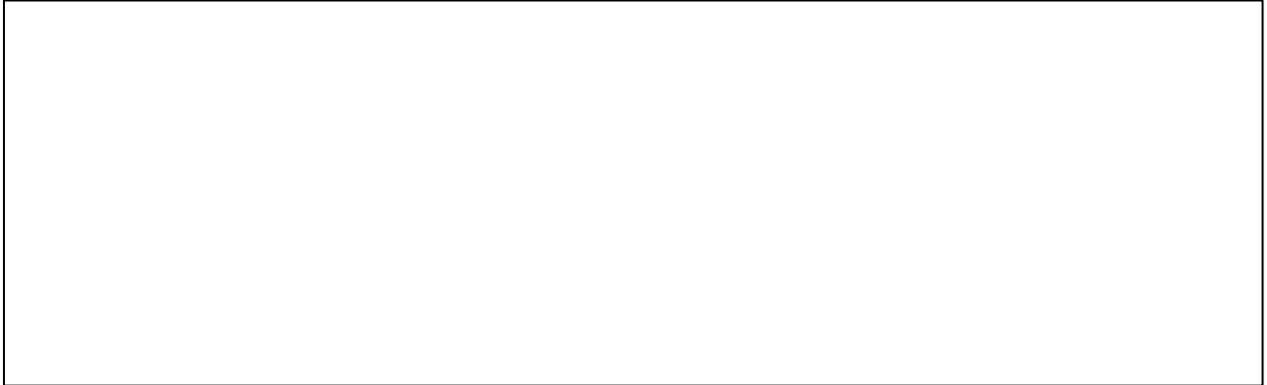
La population vous assurera-t-elle une demande en légumes bio ? Dans quelles conditions de prix, de régularité, d'engagement ?

Quels sont les acteurs du territoire sur lesquels vous pouvez vous appuyer (technique, gestion, mutualisation) ?

4. Définir votre stratégie commerciale en fonction du marché

Au regard du potentiel (pouvoir d'achat, débouchés) identifié précédemment, à quelle cible souhaitez-vous vous adresser ? Quelles sont les opportunités qui s'offrent à vous en termes de volume de vente ? Quels sont les prix pratiqués localement ?

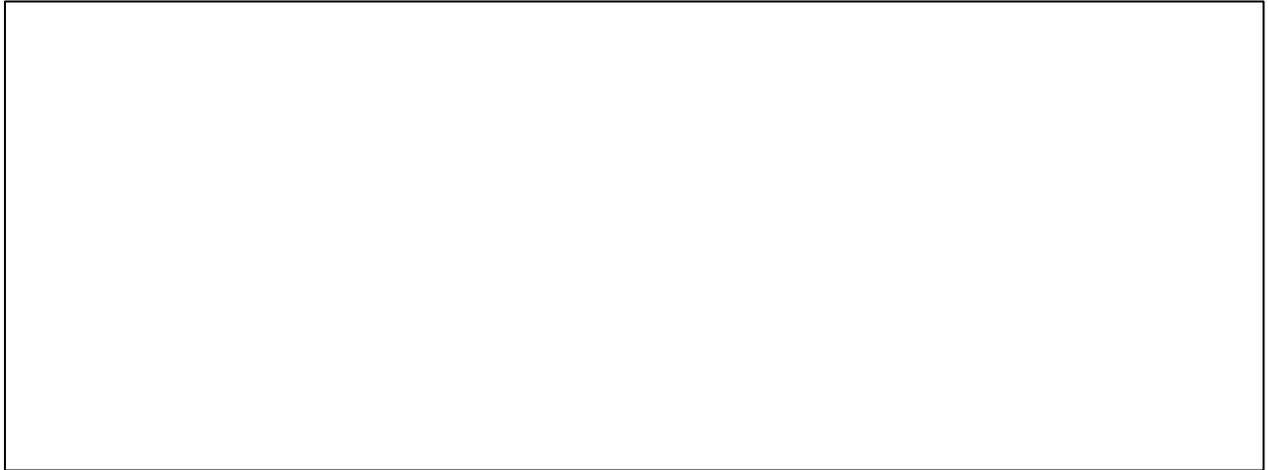
Que savez-vous des consommateurs que vous visez ? S'agit-il de professionnels ou de particuliers ? Quelle catégorie socioprofessionnelle ? Âge, sexe ? Situation géographique (urbaine, périurbaine, rurale) ?



Quel mode de distribution ? Quel service par point de vente ? Quels horaires d'ouvertures ? Quel système de paiement ? Quelle diversité des produits ?



Quelle logistique (stock, commande, transport...) ? Quel moyen de prise de commande ? Quel conditionnement ? Quel mode de retrait des produits ? Quelle facturation ?



Quelle rémunération visez-vous ? Quelles méthodes de fixation des prix (prix du marché local, mercuriales, coûts de production...) ? Quels tarifs pratiquer ? Des tarifs différents selon les débouchés, selon la clientèle ? Quelle saisonnalité des prix de vente ?



5. Définir votre système de production

Le choix de la gamme

“Quelle gamme de légumes allez-vous proposer à la vente ?”

Les choix techniques

“Qu’est-ce que vous comptez mettre en œuvre sur votre ferme en termes de pratiques, de choix techniques ? Est-ce que ces pratiques ont été éprouvées ? Quelles sont celles sur lesquelles vous devez être vigilant ?”

Les équipements en lien avec les choix techniques

“De quels équipements avez-vous besoin pour mettre en œuvre vos choix techniques ?”

Les investissements

“Combien devez-vous investir au démarrage de votre activité ? Est-il préférable d’investir beaucoup au début, ou de garder des marges d’investissement pour les années à venir ? Quels sont les investissements prioritaires ?”