

TYPE DE FONCIER	PROPRIETAIRE FONCIER Individuel (ex : grande propriété familiale avec vastes espaces verts, parc, bois)	FONDATION reconnue d'utilité publique (personne morale à but non lucratif) ⁱ	ENTREPRISE disposant de foncier et/ou ayant des besoins en matières et produits issus de l'agriculture	COLLECTIVITE locale	AGRICULTEUR cherchant à transmettre son exploitation	AGRICULTEUR cherchant à expérimenter sur une parcelle en annexe de son exploitation
NIVEAU 1 : CADRER ET AMORCER UN PROJET						
Situer sa motivation et préciser ses objectifs	Bonne gestion : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réduire ses coûts d'entretien d'espaces verts ✓ Valoriser son patrimoine (préserver la biodiversité) ✓ Parfois, sécuriser le site en permettant une présence permanente ✓ Créer des recettes complémentaires (directes via la location du foncier, via une participation à l'investissement et à la structure) ou 	Aller plus loin dans la valorisation du patrimoine de la fondation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Intégrer une dimension sociale et économique (ex : création d'emplois), agricole et/ou éducative avec les objectifs précis de la fondation (vocation culturelle, historique, artistique, etc) 	Peuvent être très variées. Bonne gestion : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réduire ses coûts d'entretien d'espaces verts Image <ul style="list-style-type: none"> ✓ Innovation ✓ Création de valeur partagée, création de valeur locale Synergies avec les activités existantes <ul style="list-style-type: none"> ✓ Compléter les activités par une nouvelle dimension, apporter de la cohérence ✓ Apporter des revenus complémentaires 	Peuvent être très variées Economie, attractivité <ul style="list-style-type: none"> ✓ Redynamiser un territoire rural, attirer de nouveaux actifs, développer un projet de territoire Equilibre, cohésion, vision <ul style="list-style-type: none"> ✓ En tissu urbain, réconcilier la ville et la nature, donner à voir aux citoyens la production alimentaire sur des petites surfaces (sous contrainte foncière) 		

	<p>via des bénéficiaires induits (nouveaux visiteurs ou interlocuteurs pouvant avoir un rôle positif pour la propriété (visiteurs pour château, hôtes dans demeures historiques, etc)</p> <p>Contribuer activement et transformer son image locale:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recréer du lien social et économique avec le territoire ✓ Remettre de la terre dans l'économie et permettre la création d'emploi et de valeur locale <p>Expérimenter, innover, abriter un projet riche de sens :</p>		<p>res à partir du foncier existant, augmenter la résilience et/ou la performance économique du site</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Modifier et sécuriser des approvisionnements directs en matières agricoles, alimentation (cantines), énergie (bois, biomasse) 	<p>Résilience</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Autoriser le développement de microfermes en réseau, permettant l'accès à de nouveaux emplois correctement rémunérés et l'approvisionnement plus local en circuit court <p>Ambition/exemplarité</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Approvisionner la restauration collective (scolaire et publique) en produits frais, de saisons ✓ En faire un outil pédagogique et citoyen ✓ Protéger les ressources en eau potable 		
--	---	--	--	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cohérence avec ses valeurs ✓ (re)trouver une passion pour le patrimoine ancien existant ✓ Allier l'esthétique et l'abondance 					
Prérequis 1 : connaître et observer le tissu local	<p>Connaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Acteurs agricoles avoisinants (types de cultures, canaux de vente habituels) ✓ Elus locaux ✓ Enseignement (général et professionnel) ✓ Associations de citoyens pouvant être un bon relais, individus moteurs sur le territoire ✓ Entreprises en amont et en aval (débouchés), partenaires possibles ✓ Demande locale en produits bio : production locale excédentaire ou déficitaire ? <p>Comprendre la dynamique du territoire : contexte socio-économique, secteurs porteurs et fragilisés, vision politique, atouts culturels et naturels, etc.</p>					
Prérequis 2 : identifier les forces et faiblesses de son foncier	<p>Taille de la ou des parcelles, accessibilité/chemins d'accès, zonage et questions relatives au droit de l'urbanisme (en urbain/périurbain) ou au droit agricole, tendances locales sur prix de la terre, description du voisinage immédiat, historique (cultivé ou non, comment), qualités (exposition au soleil, au vent, au froid, ressources en eau, nature du sol), existence de bâti en bon ou mauvais état, proximité d'approvisionnement (en matière organique, compost) ou en débouchés de co-produits, synergies et conflits potentiels avec les activités du site ou de son voisinage immédiat, sécurité et protection contre le vol</p>					
Connaître et s'inspirer de modèles d'activité existants	<p>Modèles possibles : Microferme indépendante ou en réseau Exemples : La Bourdaisière, La Mare</p>	<p>Modèles possibles : Microferme indépendante ou en réseau</p>	<p>Modèles possibles : Pour une « simple mise à disposition de terre » : convention de mise à disposition, choix d'une activité</p>	<p>Modèles possibles : Très variés : mise à disposition de terres via un bail environnemental (propriété de la</p>		

	des Rufaux		<p>légère/réversible Pour un projet plus vaste, définition du projet adapté aux particularités</p> <p>Exemple : Création de la SCEA Les jardines, pour alimentation en végétaux et en énergie du parc animalier de Thoiry, synergies avec le site, et vente directe de production de bio</p>	<p>commune), mise à disposition d'un local de vente, création d'une association, d'une SCIC, etc.</p> <p>Exemple avec apport de foncier municipal, et soutien via subventions :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les Pot'iront (Décines, dans le gd Lyon). Association avec recettes des paniers vendues et adhérents + subventions, permettant de rémunérer un maraicher sur terrain de 3ha. <p>Exemple de modèles pour les débouchés vers la restauration scolaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Régie municipale agricole de Mouans-Sartoux ✓ SCIC Self-Bio Centre 		
--	------------	--	--	---	--	--

Connaître les grandes étapes de montage d'un projet, et les facteurs clés de succès	✓ Recherche la bonne adéquation au contexte local et aux moyens en propres (moyens humains, budget disponible), et prévoir de travailler 4 points 1. Montage ⁱⁱ 2. Profils et compétences 3. Débouchés, sécurisation des revenus 4. Financement				✓	✓
Contourner les difficultés	Rechercher la mutualisation (via association de propriétaires foncier), pour l'aide au montage, le « recrutement », l'identification et la sécurisation des débouchés		Se faire aider des GAB, et d'un comptable connaissant bien les exploitations agricoles. Aide pour trouver la bonne forme juridique, établir/conforter le business model, identifier les difficultés administratives	Pour le montage, passer si besoin par une association de préfiguration du projet (permettant de réaliser la phase d'étude)		

TYPE DE FONCIER	PROPRIETAIRE FONCIER Individuel (ex : grande propriété familiale avec vastes espaces verts, parc, bois)	FONDATION reconnue d'utilité publique (personne morale à but non lucratif) ⁱⁱⁱ	ENTREPRISE disposant de foncier et/ou ayant des besoins en matières et produits issus de l'agriculture	COLLECTIVITE locale	AGRICULTEUR cherchant à transmettre son exploitation	AGRICULTEUR cherchant à expérimenter sur une parcelle en annexe de son exploitation
NIVEAU 2 : DEPLOYER UN PROJET						
1. Montage				Penser à une association de préfiguration Faire appel aux différentes parties prenantes du territoire (courrier d'information, rencontres/réunions) et leur parler du projet Identifier ensuite la bonne forme juridique pour la/les diverses activités		
2. Profils et compétences				Trouver le porteur de projet voire une équipe de profils complémentaires : <ul style="list-style-type: none"> • Passer une annonce sur les réseaux de permaculture (Google groupe, Ferme de Sainte 		

				<p>Marthe, Ferme du Bec, UPP, etc)</p> <ul style="list-style-type: none"> Faire jouer le réseau local 		
3. Débouchés, sécurisation des revenus				<p>Analyser les différents canaux de distribution et vente possible : marché, vente à la ferme, restauration collective publique/privée, AMAP, point de vente mutualisé, table d'hôte, restaurants, semi- grossistes, grande distribution/distributi on spécialisée... Identifier les besoins récurrents (volumes fixés/connus) Prévoir un budget et/ou des des moyens de communication autour du projet (développer sa notoriété)</p>		
4. Financement						
Autres sujets				<p>Rechercher activement la mutualisation de</p>		

				moyens humains ou financiers (pour la production, la transformation, la logistique, la distribution, l'administratif)		
--	--	--	--	---	--	--

ⁱ La création d'une fondation n'a pas pour but de servir des intérêts privés. La notion d'intérêt général est définie par l'article 200 1. b) du Code général des impôts. Pour qu'il y ait intérêt général, il faut que l'œuvre ait un caractère « philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques française »

ⁱⁱ Sociétés agricoles : voir <http://www.lepaysan.net/MAJ/htmdocs/societes.htm>

ⁱⁱⁱ La création d'une fondation n'a pas pour but de servir des intérêts privés. La notion d'intérêt général est définie par l'article 200 1. b) du Code général des impôts. Pour qu'il y ait intérêt général, il faut que l'œuvre ait un caractère « philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques française »