

# ***En quoi, les activités de transformation et de vente directe sont génératrices d'emplois et de besoins en formation en agriculture ?***

*Étude de marché sur le développement de l'emploi et de la formation sur les circuits courts alimentaires*

*Étude de marché réalisée par la CFTC-AGRI et Datagri (2020-2021)*

*Étude réalisée dans le cadre de Provea (association Prospective, recherches, orientations et valorisation de la gestion prévisionnelle de l'emploi en agriculture)*



# Sommaire

- Introduction
  - Contexte et objectifs de l'étude
  - Méthodologie
  - Typologie des répondants
  
- Résultats détaillés
  - I. Les choix et pratiques des employeurs
    - a. Etat des lieux des activités de vente directe et/ou de transformation
    - b. L'emploi de salariés pour les soutenir sur ces activités
    - c. La formation de l'employeur et de ses salariés
    - d. Projections et projets des employeurs à développer leurs activités
    - e. Le recrutement de salariés à venir
    - f. L'impact de la Covid-19 sur les activités de vente directe et/ou de transformation
  
  - II. Les choix et motivations des agriculteurs salariés
    - a. Focus sur le poste et les missions occupées au sein de l'exploitation
    - b. Leur parcours professionnel
    - c. Leur projet professionnel et leur besoin de développement de compétences
  
- Bilan – Conclusions
  - A retenir
  - Les défis à relever

# Introduction



# Contexte et objectifs de l'étude

- Les circuits courts alimentaires peuvent entraîner des évolutions importantes en matière d'emploi : de nouveaux métiers et de nouvelles compétences entrent dans la filière agricole. La CFTC-AGRI a constaté un développement de ce mode de distribution et souhaite proposer dans les instances où elle siège, des évolutions pour les salariés agricoles notamment pour les formations et les conditions de travail.
- Pour établir ses propositions, la CFTC-AGRI a besoin de comprendre et de mesurer **l'impact sur l'emploi des activités annexes à la production**. Dans un premier temps pour cadrer le périmètre de l'étude, la CFTC-AGRI souhaite étudier les circuits courts à travers les activités de transformation à la ferme et de vente directe avec des nouveaux métiers comme bouchers-charcutiers, fromagers ou vendeurs.
- Une étude a été lancée en interne par la CFTC-AGRI puis une étude qualitative a été menée par Datagri sur le second semestre de l'année 2020 (17 entretiens employeurs/salariés).
- Cette étude quantitative est la seconde étape du projet. Elle permet de mesurer les tendances ainsi que valider/invalidier les hypothèses qui ont été émises en phase qualitative.
- Les principaux objectifs assignés à cette étude quantitative sont les suivants :
  - Quantifier l'impact du développement des circuits courts sur l'emploi dans le secteur agricole,
  - Estimer le potentiel de développement en matière d'emplois et de formations.



# Méthodologie

Sur la période 16 mars au 17 mai 2021, 490 questionnaires (442 « Employeur » et 48 « Salarié ») ont été administrés par téléphone.

La démarche méthodologique a été définie de façon à avoir un échantillon suffisant sur 2 critères afin de garantir une représentativité suffisante\* sur la population étudiée :

- L'orientation (filière)
- La localisation géographique

\*: Intervalle de confiance pour 490 répondants =>  $\approx$  2,0% à 4,5%

Nombre d'individus enquêtés	Répartition des individus dans l'échantillon	
	95% satisfaits / 5% insatisfaits	50% satisfaits / 50% insatisfaits
50	6,2%	14,2%
100	4,4%	10,0%
200	3,1%	7,1 %
300	2,5%	5,8%
400	2,2 %	5,0 %
500	2,0%	4,5%

Le tableau ci-contre présente la marge d'erreur selon la répartition des individus, entre les modalités de réponse proposées et le nombre de répondants à l'enquête.

Ex : Si 95 % des individus enquêtés répondent «A» et que 5% répondent « B » à une question, un échantillon de 500 individus permettra d'extrapoler la réponse à la population totale avec une marge d'erreur de 2,0%. Si les réponses ne sont pas tranchées et que 50% des répondants choisissent la réponse «A» et 50% la réponse «B», alors avec 500 répondants, la marge d'erreur sera de 4,5%.

# Echantillonnage : répartition des répondants



Toutes les départements sont représentés excepté : les Ardennes, le Territoire de Beaufort, l'Aveyron, les Hautes-Pyrénées, l'Ariège, la Seine-Saint-Denis, le Val-de-Marne, les Hauts-de-Seine, Paris et la Corse.

**A cause de nombreuses obstructions des employeurs et malgré plusieurs plans d'actions, nous n'avons malheureusement pas réussi à administrer autant de questionnaires que nous aurions souhaité auprès des salariés agricoles.**

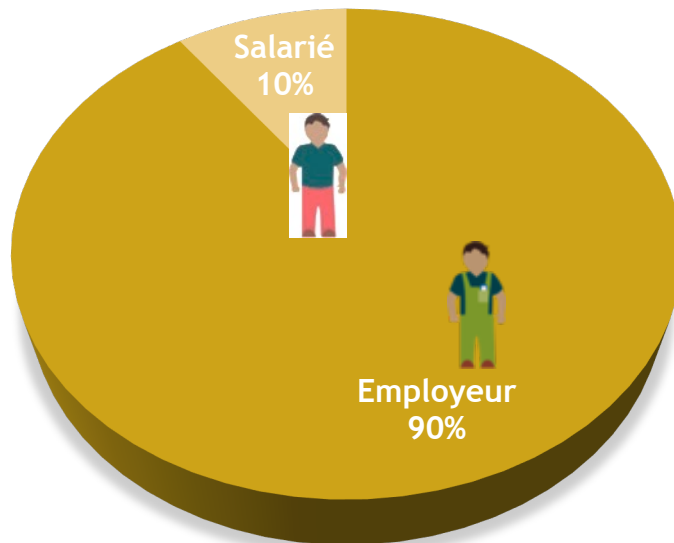
Orientation	Objectifs (en nbre)	Réalisés (en nbre)	Objectifs (en %)	Réalisés (en %)
Cultures spécialisées (arboriculture, horticulture, maraîchage)	120	123	20%	25%
Autre production	30	7	5%	1%
Elevage de bovins	120	120	20%	25%
Grandes cultures	30	30	5%	6%
Elevage d'ovins/caprins	60	32	10%	7%
Elevage de porcs	120	33	20%	7%
Viticulture	90	113	15%	23%
Aviculture	30	32	5%	7%
<b>TOTAL</b>	<b>600</b>	<b>490</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Caisse	Objectifs (en nbre)	Réalisés (en nbre)	Objectifs (en %)	Réalisés (en %)
Auvergne Rhône Alpes	68	75	11%	15%
Bourgogne Franche Comté	42	44	7%	9%
Bretagne	32	27	5%	6%
Centre Val de Loire	36	36	6%	7%
Grand Est	45	47	8%	10%
Hauts de France	42	44	7%	9%
Ile de France	78	12	13%	2%
Normandie	29	29	5%	6%
Nouvelle Aquitaine	42	43	7%	9%
Occitanie	56	56	9%	11%
Pays de la Loire	36	37	6%	8%
Provence Alpes Côte d'Azur	94	40	16%	8%
<b>TOTAL</b>	<b>600</b>	<b>490</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

# Typologie des répondants (1/4)

Caractérisation des répondants :

**LE STATUT DES REpondANTS**

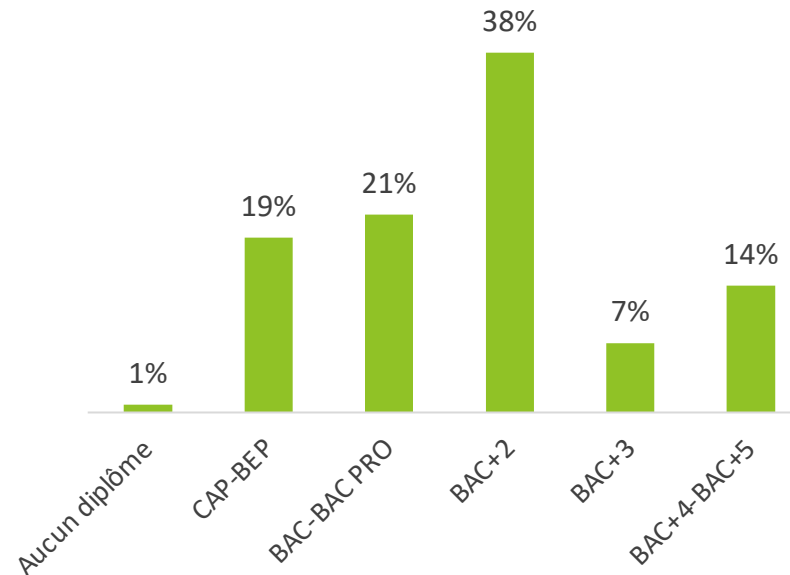


■ Employeur ■ Salarié

9 répondants sur 10 sont des employeurs (contre 10% de salariés). Etant donné qu'il y avait deux questionnaires distincts, on comptabilise peu de questions à la fois communes aux employeurs et aux salariés.

Base : 100%\_ 490 individus (2 questionnaires distincts)

**LEUR NIVEAU D'ETUDE**



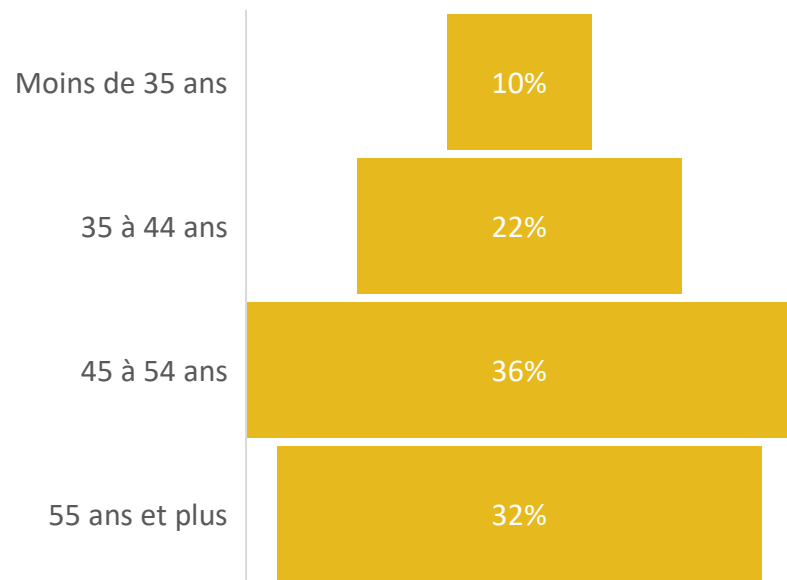
80% des agriculteurs interrogés ont au moins le Baccalauréat. A noter, près de 4 agriculteurs sur 10 sont titulaires du Bac+2.

Base : 99%\_ 487 individus (Hors refus et NSP) - Avant de terminer, quel est svp votre niveau d'études ?

# Typologie des répondants (2/4)

Caractérisation des répondants:

## L'ÂGE



Age moyen : 46,7 ans

68% des agriculteurs interrogés ont 45 ans et plus.  
Pour rappel, l'âge moyen des exploitants au niveau national est de 45,8 ans.

Base : 100%\_ 489 individus (Hors refus) – Enfin, quel est votre âge ?

## LE MODE DE PRODUCTION



37% des répondants travaillent en agriculture biologique pour une partie ou la totalité de leur production. Pour rappel, en France environ 13% des exploitants travaillent sous le label AB (on constate alors, une surreprésentation des exploitants « bios » dans l'échantillon par rapport au niveau national).

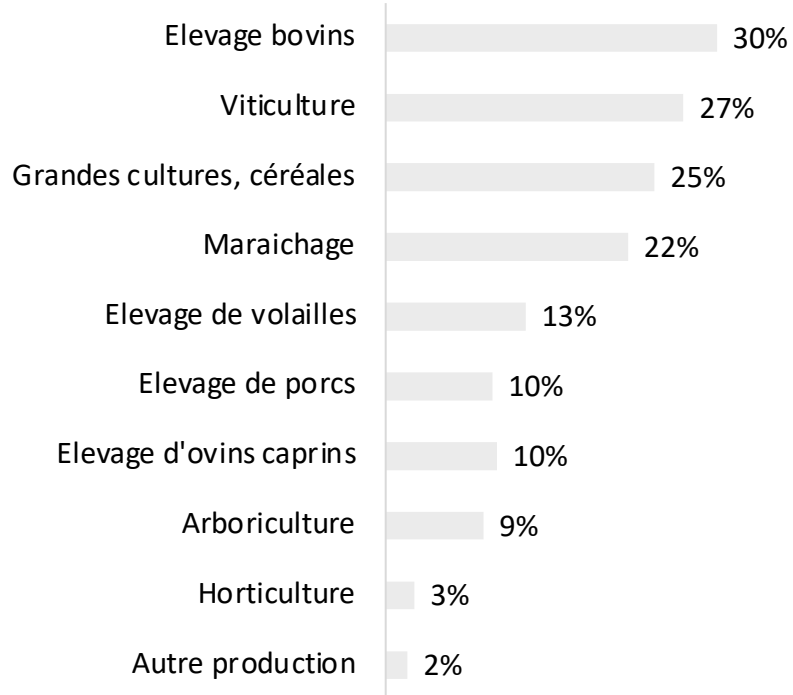
Base : 98%\_ 482 individus (Hors refus et NSP) – Ces données sont issues de la base de données Hyltel



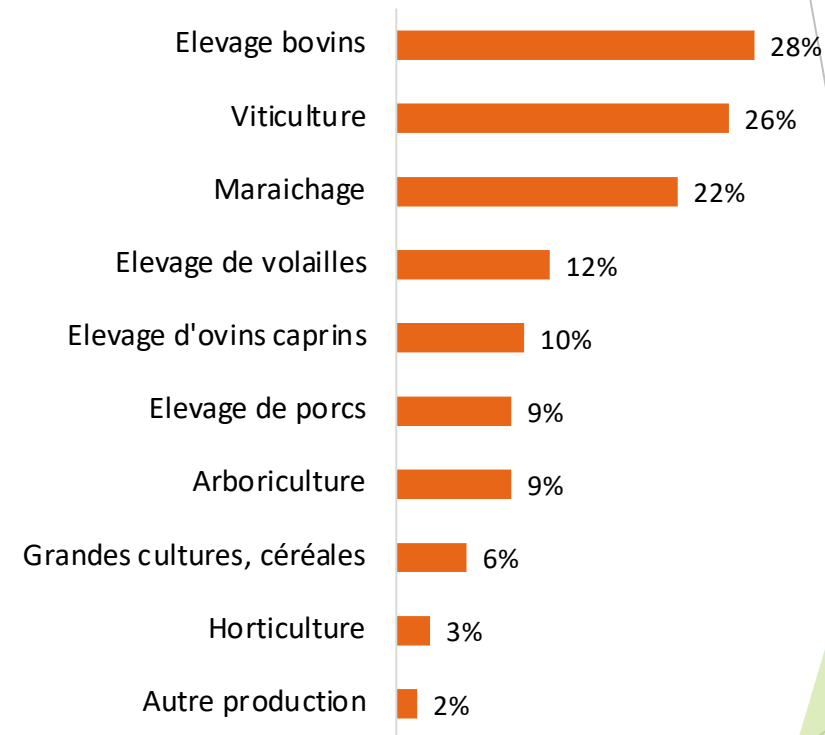
# Typologie des répondants (3/4)

Caractérisation des exploitations des répondants :

## LES PRINCIPALES FILIERES DE PRODUCTION



## LES FILIERES CONCERNEES PAR LA VENTE DIRECTE/ LA TRANSFORMATION



Un agriculteur interrogé sur 3 a un atelier d'élevage bovins (30%), 27% ont une production viticole et un quart des répondants cultive des céréales et/ou des grandes cultures.

Base : 100%\_ 490 individus – Quelles sont les orientations principales de votre exploitation ?/sur l'exploitation sur laquelle vous travaillez ?

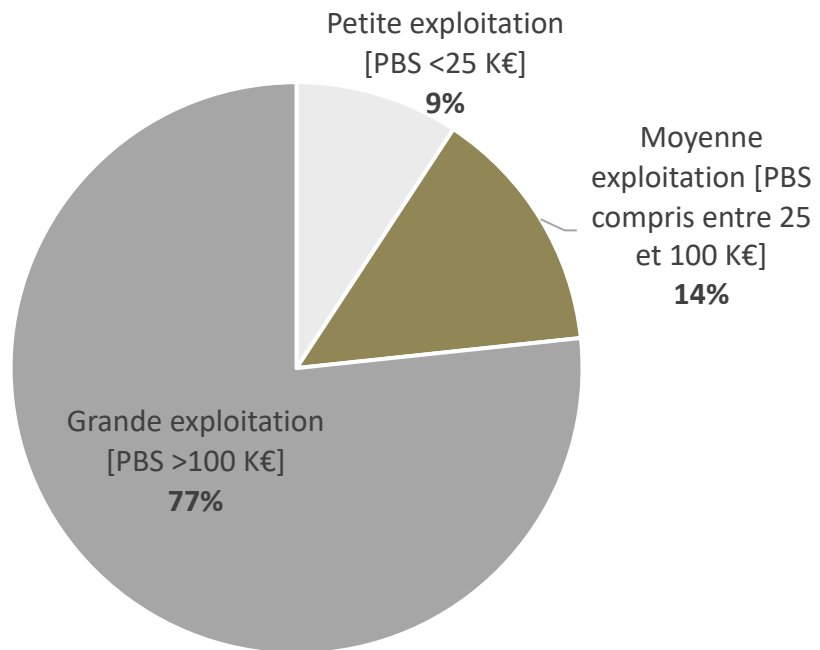
Les 3 filières les plus représentées en vente directe et/ou en transformation sont : l'élevage bovin, la viticulture et le maraîchage. Par rapport au graphique de gauche, on retrouve à un près le même classement, seules les grandes cultures chutent à 6% (ce qui est cohérent).

Base : 90%\_ 442 individus – La ou lesquelles de vos productions sont concernées par la vente directe et/ou la transformation ? (question uniquement posée aux employeurs)

# Typologie des répondants (4/4)

Caractérisation des exploitations des répondants :

## LA PBS (*Production Brute Standard*)

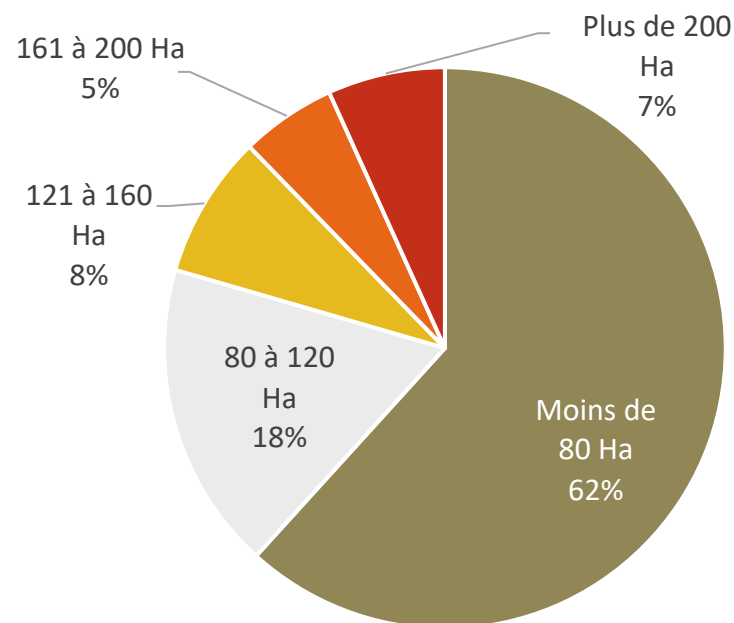


(Moyenne : 313 280 €)

77% des répondants travaillent sur des grandes exploitations (PBS supérieure à 100 000€). On relève une légère surreprésentation des petites exploitations (moins de 25 K€ de PBS) par rapport à la moyenne nationale (de 2%).

Base : 97%\_ 476 individus – Ces données sont issues de la base de données Hyltel

## LA SAU (*Surface Agricole Utile*)



(Moyenne : 76,9 ha)

62% des répondants ont moins de 80 ha de Surface agricole utile (SAU). Etant donné que les filières visées (principalement l'élevage et les cultures spécialisées) sont très présentes, on retrouve des surfaces de SAU qui sont inférieures à la moyenne nationale (en France, 48% des exploitants ont moins de 80 ha de SAU).

Base : 97%\_ 476 individus – Ces données sont issues de la base de données Hyltel

# Résultats détaillés

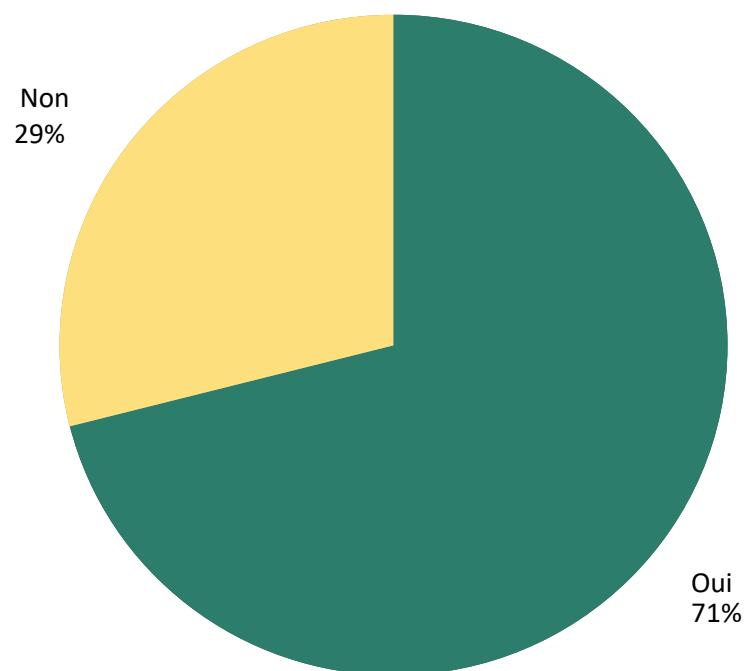


# I. Les choix et pratiques des employeurs



A) ETAT DES LIEUX DES ACTIVITÉS DE VENTE DIRECTE ET/OU DE TRANSFORMATION

# La part des agriculteurs transformant leurs productions



**71% des agriculteurs interrogés transforment la totalité ou une partie de leurs productions.**

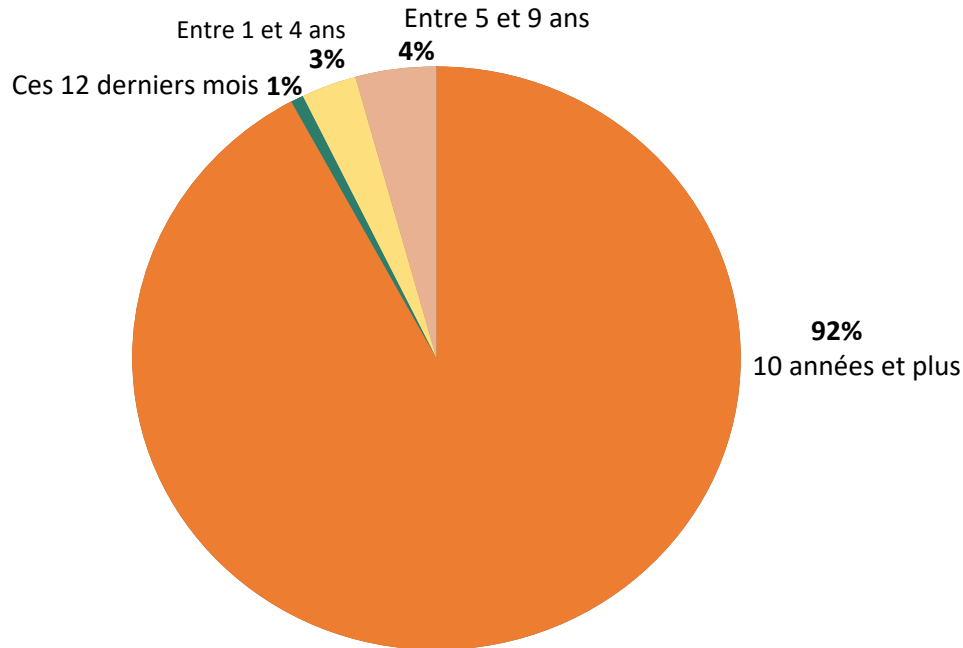
Que transforment-ils ?

- 29% des exploitants y transforment du raisin (destiné à la fabrication de vin);
- 27% transforment du lait de vache pour en faire des produits laitiers (crèmes, beurre, fromage, yaourts...);
- 17% (en partenariat avec un abattoir) préparent, découpent, sélectionnent les morceaux de viande bovine en vue de préparer des colis ou de vendre au détail ;
- 10% sont maraîchers, dans certains cas, ils peuvent être amenés à découper, cuire, éplucher des légumes et des fruits puis à préparer des confitures, compotes et autres préparations à base de fruits et/ou de légumes.

Base : 442 individus – 100%

# L'ancienneté des activités de vente directe et/ou de transformation

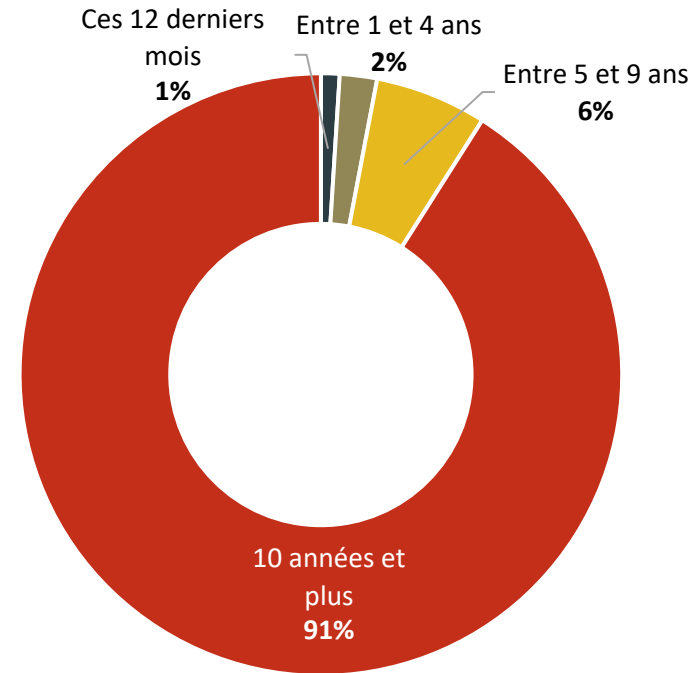
Depuis combien de temps environ vous êtes-vous lancé dans la commercialisation de vos productions (en circuit court et/ou en vente directe ?



92% des agriculteurs ont démarré leur activité de vente directe (ou de commercialisation des productions en circuits courts), il y a 10 ans et plus.

Base : 442 individus – 100%

Depuis combien de temps environ vous êtes-vous lancé dans la transformation de vos productions?



91% des individus qui ont un atelier de transformation, ont commencé cette activité il y a au moins dix années. A noter, très souvent l'activité de transformation est mise en place en même temps que l'activité de vente directe (tel que 90% des répondants ont lancé en même temps ces deux activités, il y a dix ans et plus).

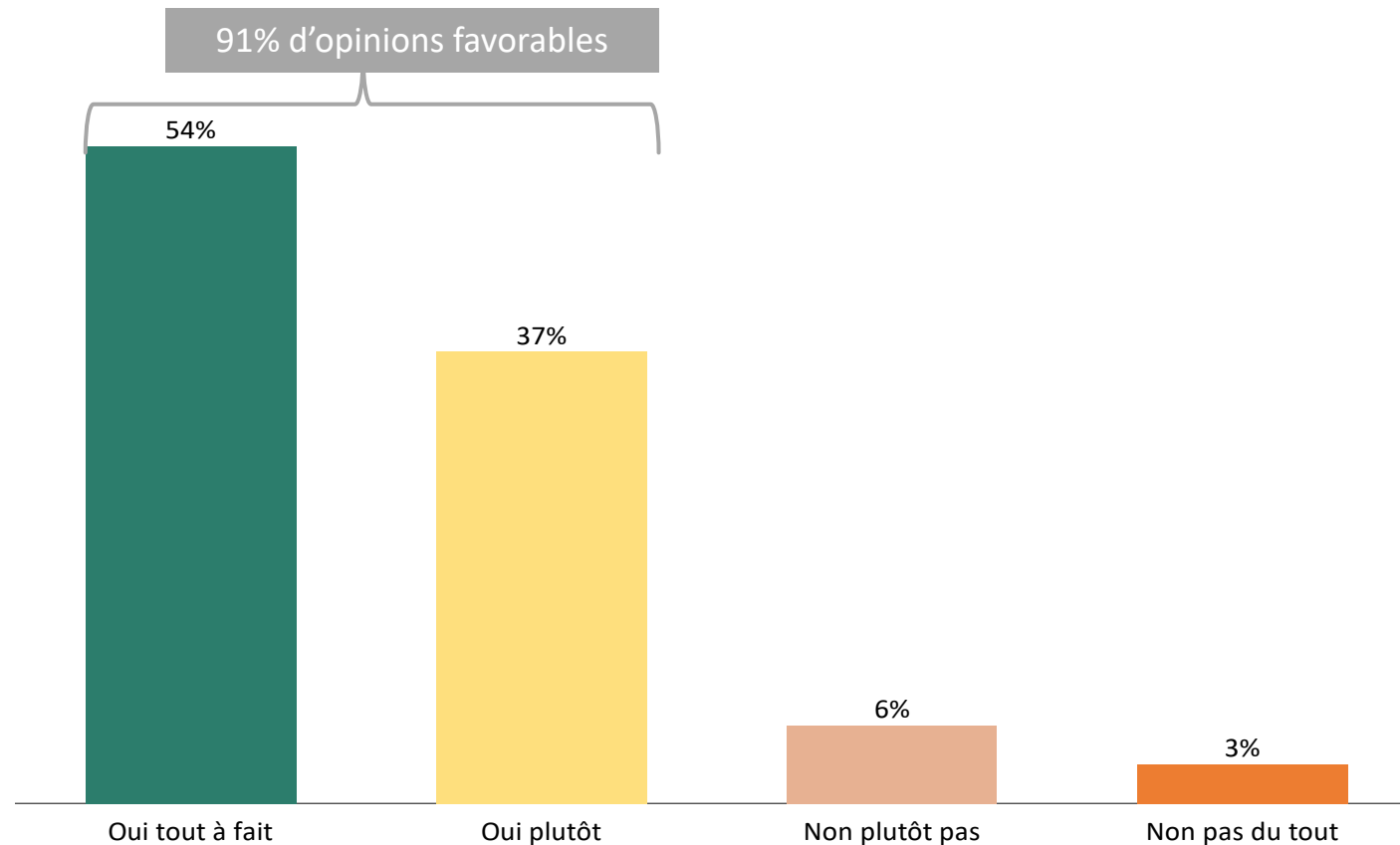
Base : 317 individus – 72%



## B) L'EMPLOI DE SALARIÉS POUR LES SOUTENIR SUR CES ACTIVITÉS

# La promesse d'emploi sur les activités de vente directe et/ou de transformation

De manière générale, diriez-vous que les activités de vente directe et de transformation sont génératrices d'emploi (hors main d'œuvre familiale) ?



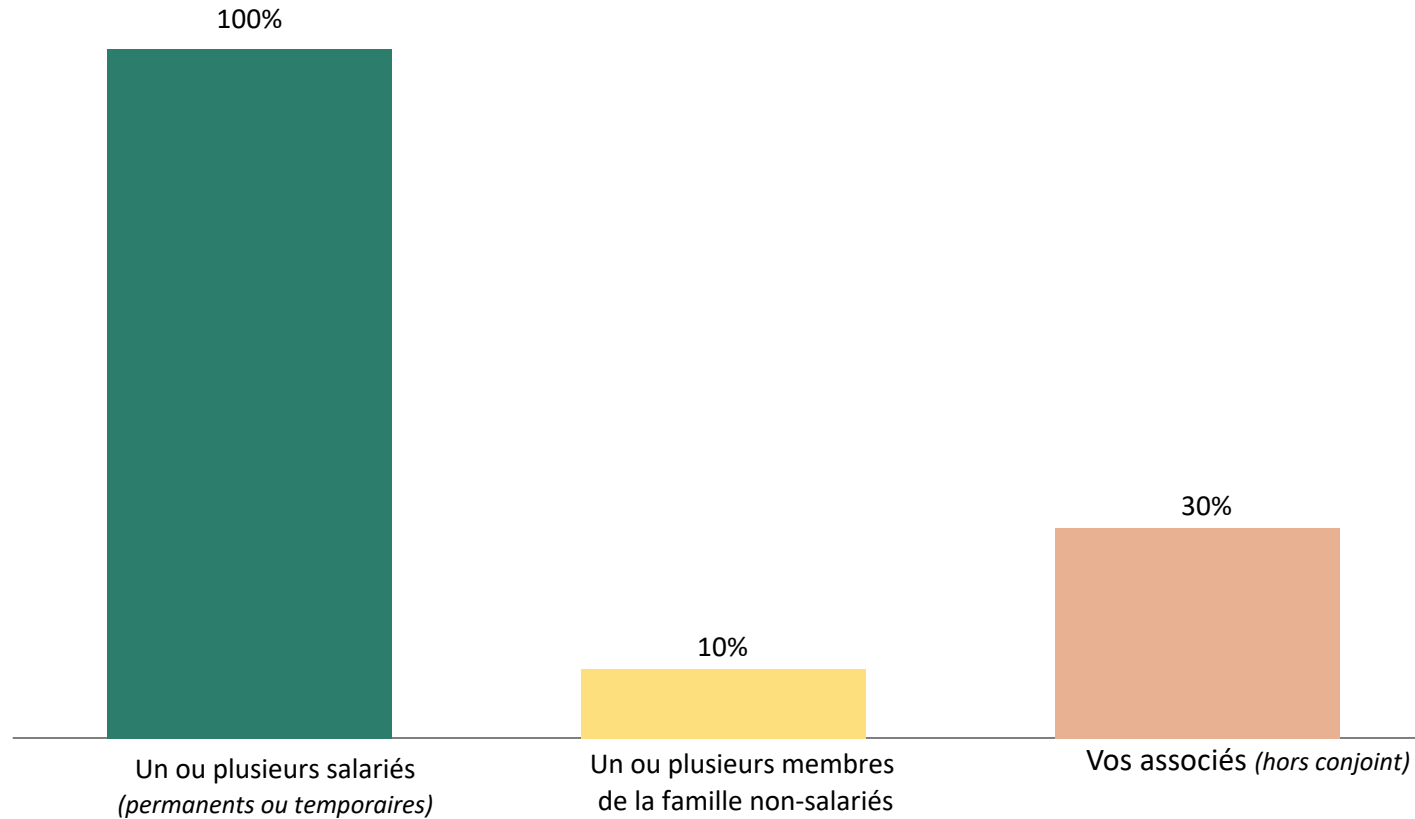
91% des répondants affirment que les activités de vente directe et de transformation sont génératrices d'emploi. Parmi ces 400 individus, il semblerait que 373 (soit 93%) emploient des salariés permanents.

Base : 442 individus – 100%



# La structure des équipes qui travaillent sur les ateliers de vente directe et/ou de transformation

Employez-vous ou envisagez-vous d'employer du personnel SALARIE (*saisonnier et/ou permanents, hors membres de la famille*) dans le cadre des activités de transformation ou de vente de vos produits?

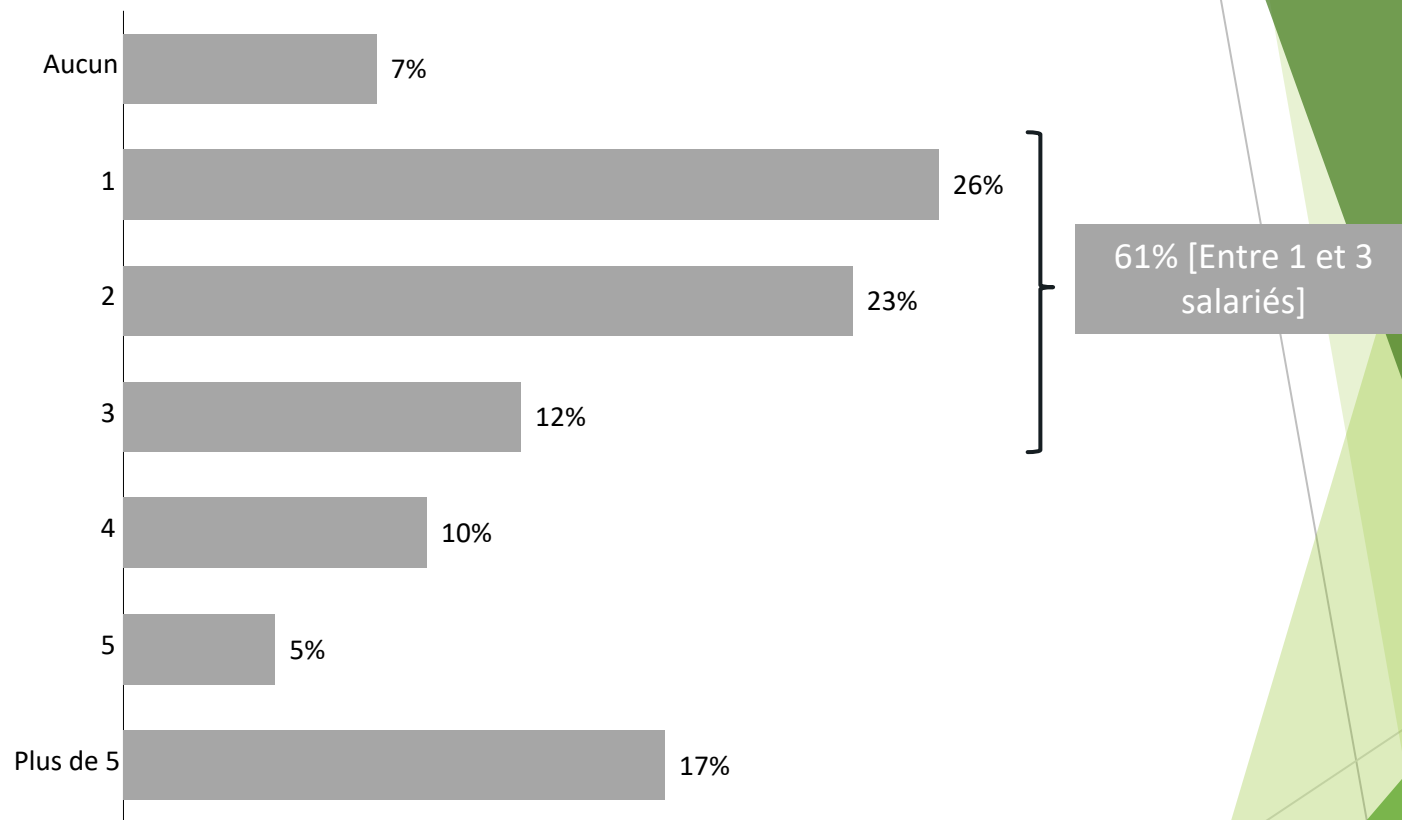


L'ensemble des répondants, emploient au moins un salarié pour les aider à gérer les activités de vente voire de transformation des productions (critère exigé). On notera cependant, qu'environ un agriculteur interrogé sur 3, partage aussi ces missions avec ses associés présents sur l'exploitation.

Base : 442 individus – 100%

# L'emploi des salariés permanents

Combien de salariés permanents dont alternants employez-vous sur votre exploitation?

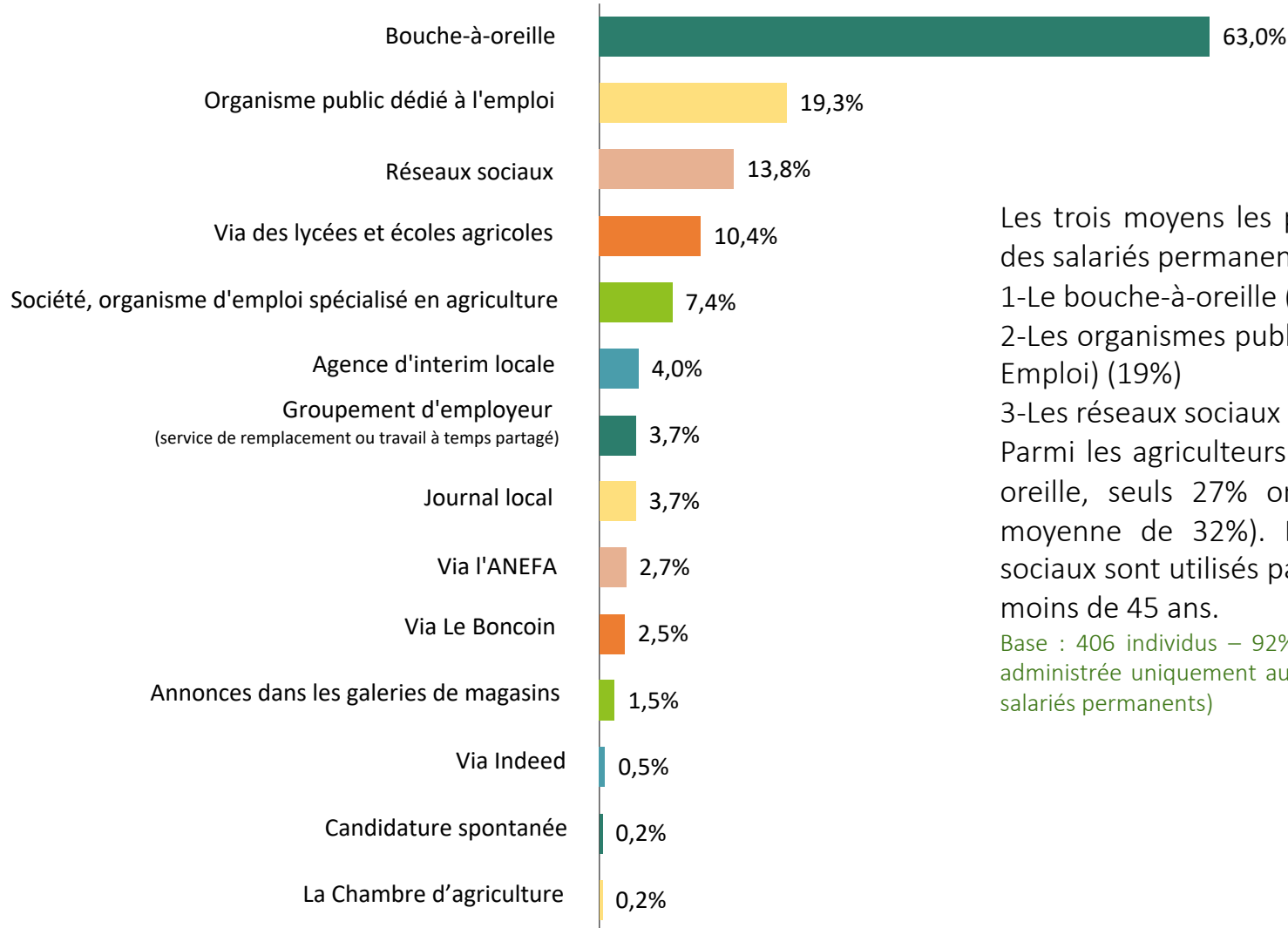


93% des agriculteurs interrogés emploient des salariés permanents. Pour 61% il s'agit d'un à trois salariés en simultané. A noter, 23% des exploitants qui emploient plus de 5 salariés ont une activité de maraîchage (27% élèvent des bovins et 36% ont une activité viticole).

Base : 442 individus – 100%

# Les moyens utilisés pour recruter des salariés permanents

Principalement, quels moyens utilisez-vous pour recruter des salariés permanents?



Les trois moyens les plus utilisés pour recruter des salariés permanents sont :

1-Le bouche-à-oreille (63%)

2-Les organismes publics dédiés à l'emploi (Pôle Emploi) (19%)

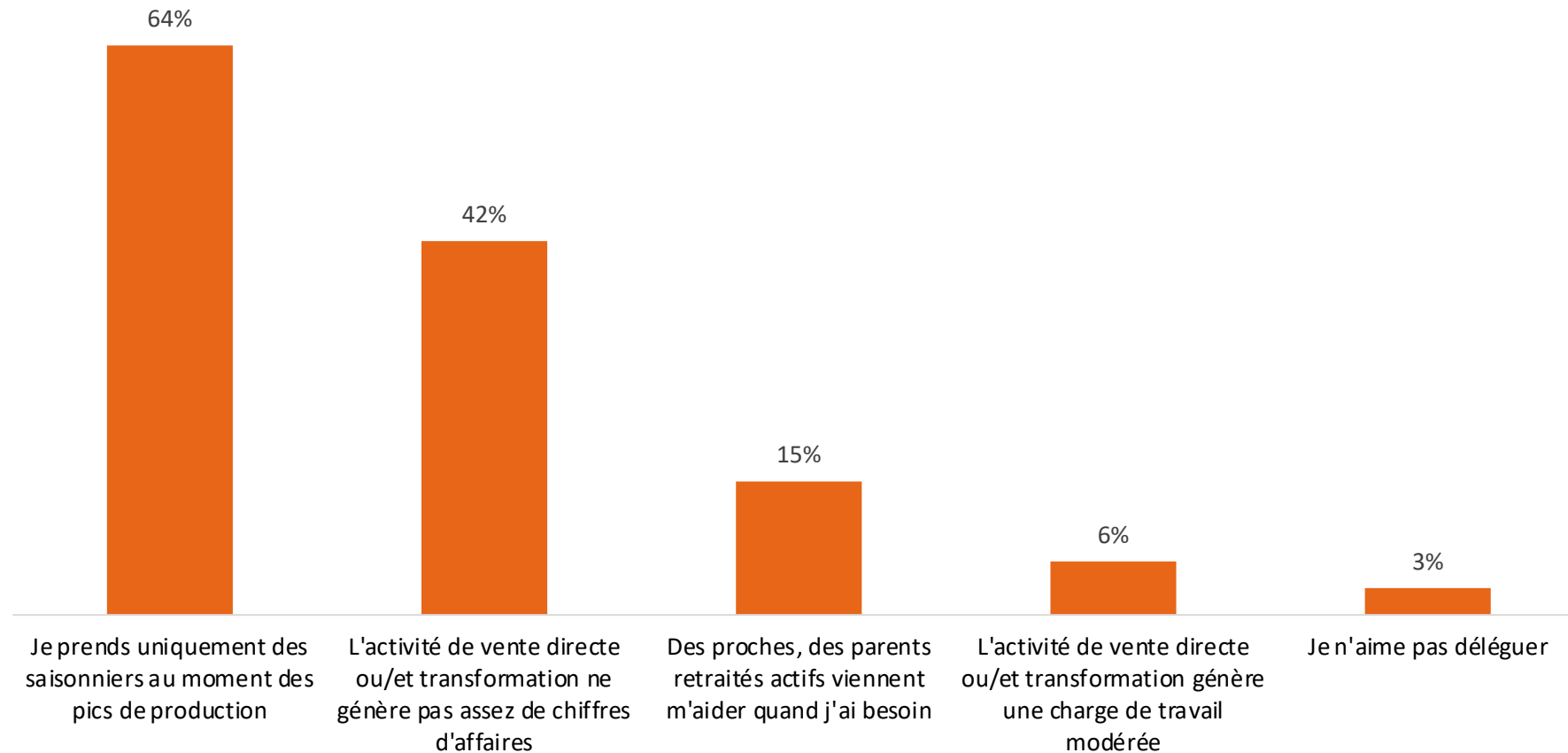
3-Les réseaux sociaux (14%).

Parmi les agriculteurs qui utilisent le bouche-à-oreille, seuls 27% ont moins de 45 ans (vs moyenne de 32%). En parallèle, les réseaux sociaux sont utilisés par 45% des agriculteurs de moins de 45 ans.

Base : 406 individus – 92% (hors refus et NSP – question administrée uniquement aux agriculteurs qui emploient des salariés permanents)

# Les freins à l'emploi de salariés permanents

Sans indiscretion, pourquoi n'employez-vous pas de salariés permanents ?

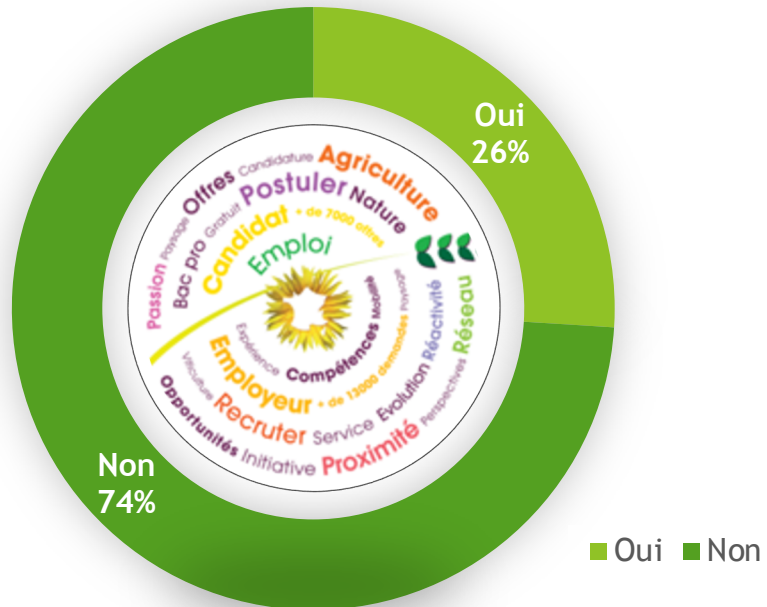


64% des agriculteurs font le choix de prendre des salariés saisonniers au moment des pics de production, plutôt que des salariés permanents (qu'il faudrait occuper l'ensemble de l'année). **Pour 42%, l'activité de vente directe et/ou de transformation ne permet pas de sortir suffisamment de chiffre d'affaires pour embaucher un salarié permanent.** A noter, parmi les 35 exploitants qui n'emploient pas de salariés permanents, 13 (37%) ont une activité de maraîchage et 6 (17%) élèvent des bovins, pour la vente directe et/ou la transformation.

Base : 35 individus – 7%

# La notoriété de la bourse de l'emploi proposée par le réseau l'ANEFA

Connaissez-vous la bourse de l'emploi proposée par le réseau l'ANEFA (Association nationale pour l'emploi et la formation en agriculture), ne serait-ce que de nom ?



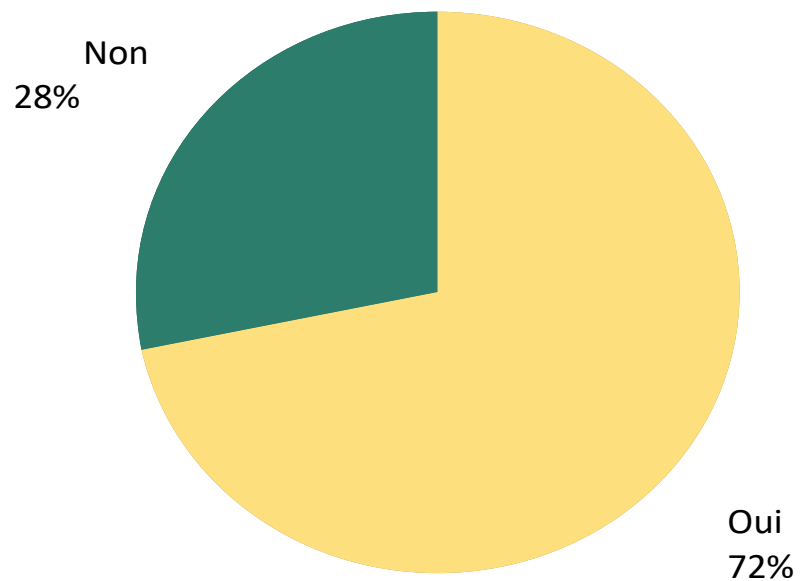
26% des agriculteurs-employeurs connaissent la bourse de l'emploi organisée par le réseau ANEFA au moins de nom. La bourse de l'emploi est notamment connue sur 4 régions : en Pays de Loire (14%), Auvergne-Rhône-Alpes (13%), en Nouvelle-Aquitaine (13%) en Bretagne (12%)... mais aussi en Bourgogne-Franche-Comté (11%), dans la région Grand-Est (10%), en Centre Val-de-Loire (8%), en Hauts-de-France (7%), en Normandie (6%), en Occitanie (6%) et en Provence-Alpes - Côte d'Azur (3%).

Parmi les agriculteurs-employeurs qui connaissent la bourse de l'emploi, 10% sollicitent l'ANEFA pour le recrutement de salariés permanents.

Base : 408 individus – 92% (question administrée aux agriculteurs qui emploient des salariés permanents)

# Connaissance de la nouvelle grille de classification

Avez-vous entendu parler de la nouvelle grille de classification pour l'ensemble des emplois en entreprise agricole et en CUMA, qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2021?



	Coefficient dans l'emploi		Taux horaire minimum au 01.01.2021	Catégorie socio-professionnelle
	Entre	Et		
<b>Palier 1</b>	9	11	10.15	<b>Ouvrier</b>
<b>Palier 2</b>	12	16	10.23	
<b>Palier 3</b>	17	24	10.38	
<b>Palier 4</b>	25	35	10.60	
<b>Palier 5</b>	36	51	11.10	
<b>Palier 6</b>	52	73	11.65	
<b>Palier 7</b>	74	104	12.35	<b>Technicien</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si 74 points</li> <li>• Minimum de degré 4 critère technicité</li> <li>• Degré 3 critère responsabilité ou autonomie</li> </ul>
<b>Palier 8</b>	105	143	13.24	<b>Agent de maîtrise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si 105 points</li> <li>• Minimum de degré 3 critère autonomie</li> <li>• Degré 3 critère management ou degré 4 technicité</li> </ul>
<b>Palier 9</b>	144	196	14.35	
<b>Palier 10</b>	197	270	15.90	<b>Cadre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si 197 points</li> <li>• Minimum de degré 4 critère autonomie</li> <li>• Degré 4 critère management ou degré 4 tech-</li> </ul>
<b>Palier 11</b>	271	399	18.10	
<b>Palier 12</b>	400		20.70	

72% des agriculteurs ont au moins entendu parlé de la nouvelle grille de classification (pour l'ensemble des emplois en entreprise agricole et CUMA, entrée en vigueur en avril 2021). Parmi ceux qui connaissent, 16% sont localisés en région Auvergne-Rhône-Alpes alors que 6% seulement sont situés en Bretagne ou en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

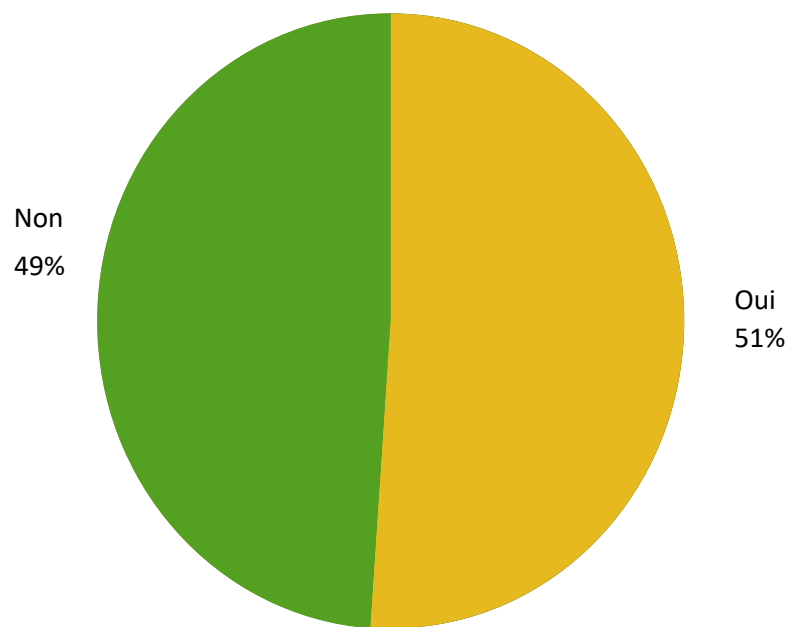
Base : 408 individus – 92% (question administrée aux agriculteurs qui emploient des salariés permanents)

## C) LA FORMATION DE L'EMPLOYEUR ET DE SES SALARIÉS



# La participation à des sessions de formation sur des sujets liés à la vente directe et/ou à la transformation

Dans le cadre des activités de vente directe et/ou de transformation, avez-vous déjà participé à une formation (une au minima) ?



Les résultats sont assez serrés, il semblerait qu'un peu plus d'un agriculteur-employeur sur 2 a déjà participé à une formation dans le cadre de ses activités de commercialisation et/ou de transformation de ses productions.

A noter : Parmi les 226 exploitants qui ont déjà suivi une formation dans le cadre de leur activité de vente directe et/ou de transformation :

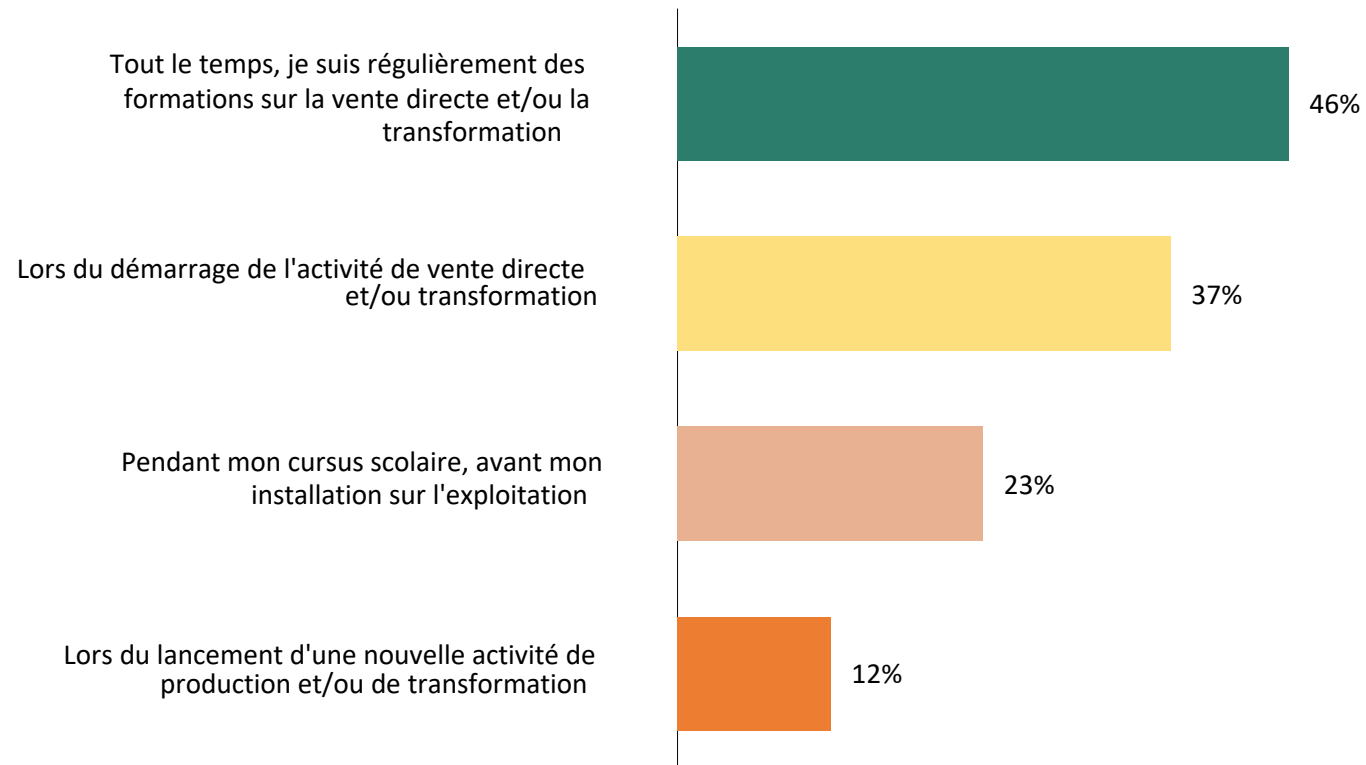
- 5% ont moins de 35 ans,
- 25% ont entre 35 et 44 ans,
- 38% ont entre 45 et 54 ans,
- 33% ont 55 ans et plus.

Base : 442 individus – 100%



# La période privilégiée pour les formations sur des sujets liés à la vente directe et/ou à la transformation

A quelle étape de votre projet avez-vous suivi cette ou ces formations ?

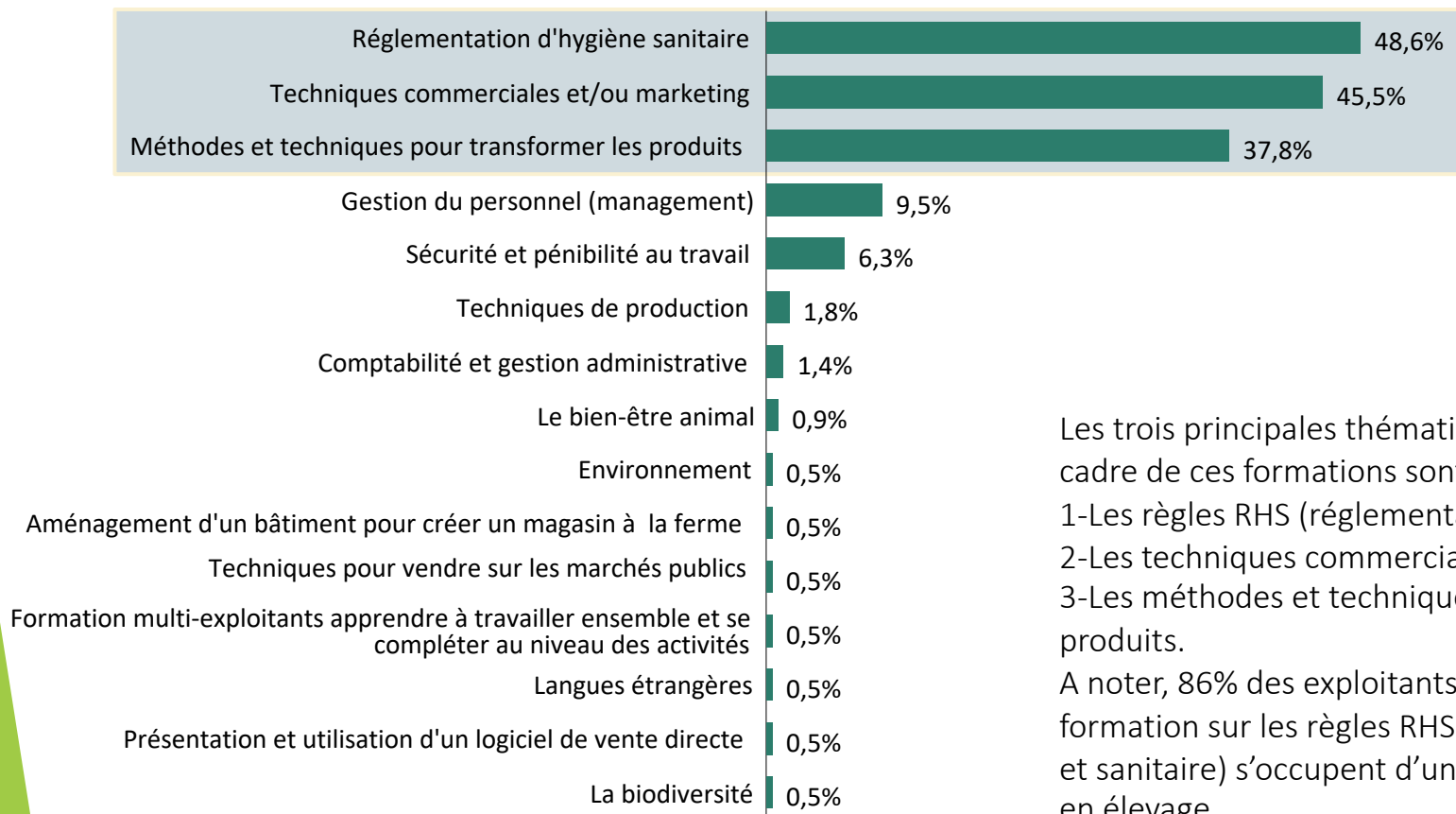


Pour 46%, il s'agit de formations effectuées régulièrement alors que 37% des répondants ont suivi des formations sur les activités de vente directe et/ou transformation uniquement au démarrage de ces activités. Parmi les exploitants qui ont un rythme de formation assez soutenu, 35% élèvent des bovins, 88% ont au moins le Baccalauréat (contre 80% pour la moyenne) et seuls 1% ont moins de 35 ans (moyenne 10%).

Base : 232 individus – 52%

# Les thématiques traitées dans le cadre de ces formations

Plus particulièrement, sur quelles thématiques portaient cette ou ces formations ?



Les trois principales thématiques abordées dans le cadre de ces formations sont :

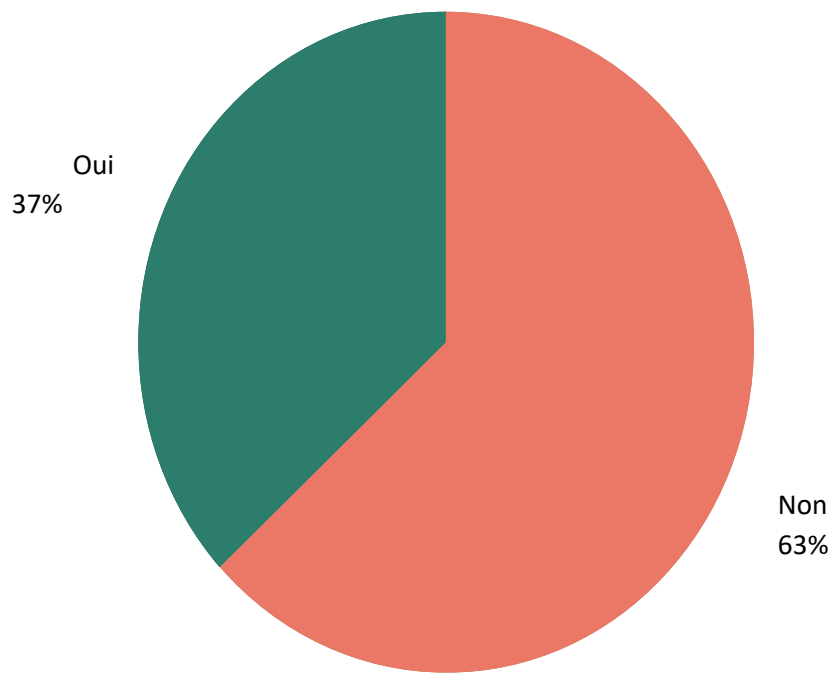
- 1-Les règles RHS (réglementation, hygiène et sanitaire)
- 2-Les techniques commerciales et/ou marketing
- 3-Les méthodes et techniques pour transformer les produits.

A noter, 86% des exploitants qui ont suivi une formation sur les règles RHS (réglementation, hygiène et sanitaire) s'occupent d'un, voire de plusieurs ateliers en élevage.

Base : 231 individus – 52% (hors refus)

# L'encouragement des employeurs à la participation des salariés à des sessions de formation

Toujours dans le cadre des activités de vente directe et de transformation, avez-vous déjà demandé à votre ou vos salarié(s) de participer à une formation?

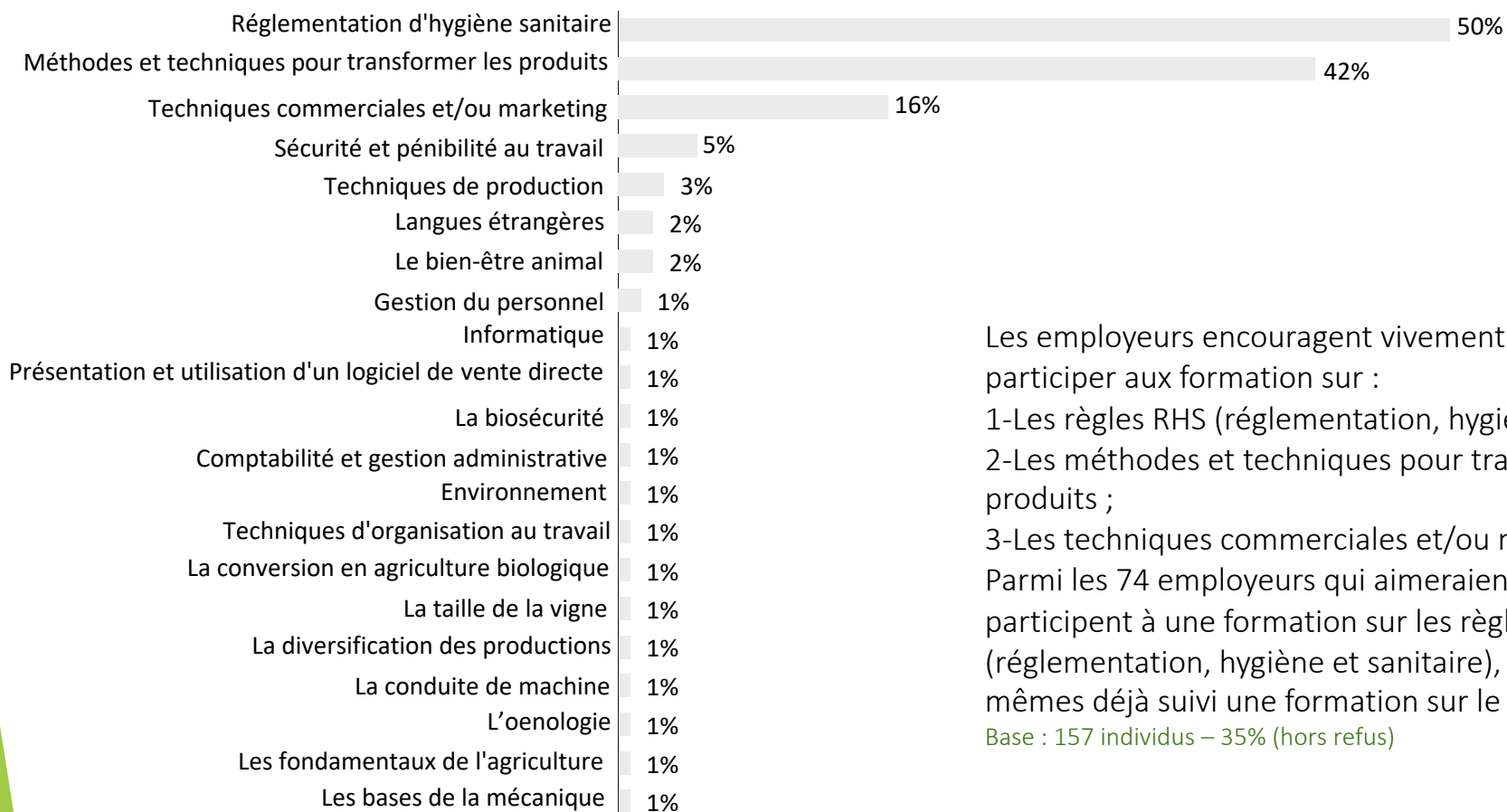


**37% des agriculteurs-employeurs ont déjà demandé à leur(s) salarié(s) de participer à des formations.** Parmi les 105 éleveurs qui encouragent leurs salariés à participer à des formations : 58% suivent eux-mêmes régulièrement des formations.

Base : 407 individus – 92% (hors refus et NSP / question administrée aux agriculteurs qui emploient des salariés permanents)

# Les thématiques traitées dans le cadre des formations des salariés

A quelle formation l'avez-vous (ou les avez-vous) encouragé(s) à participer ?



Les employeurs encouragent vivement leurs salariés à participer aux formations sur :

1-Les règles RHS (réglementation, hygiène et sanitaire) ;  
2-Les méthodes et techniques pour transformer les produits ;

3-Les techniques commerciales et/ou marketing.

Parmi les 74 employeurs qui aimeraient que leurs salariés participent à une formation sur les règles RHS (réglementation, hygiène et sanitaire), seuls 53% ont eux-mêmes déjà suivi une formation sur le sujet.

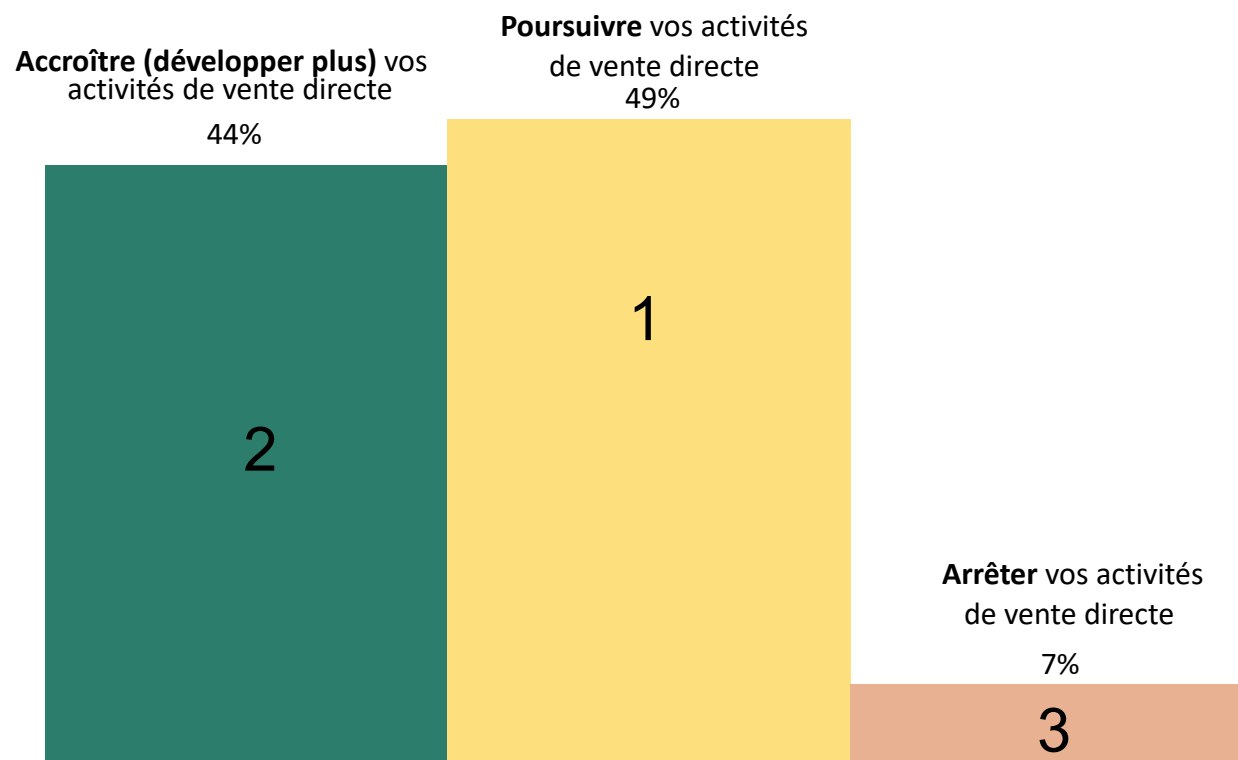
Base : 157 individus – 35% (hors refus)



**D) PROJECTIONS ET PROJETS DES EMPLOYEURS  
À DÉVELOPPER CES ACTIVITÉS**

# La projection de l'activité de vente directe à moyen terme

D'ici à 2 ans, aimeriez-vous poursuivre, voire développer votre activité de vente directe ?

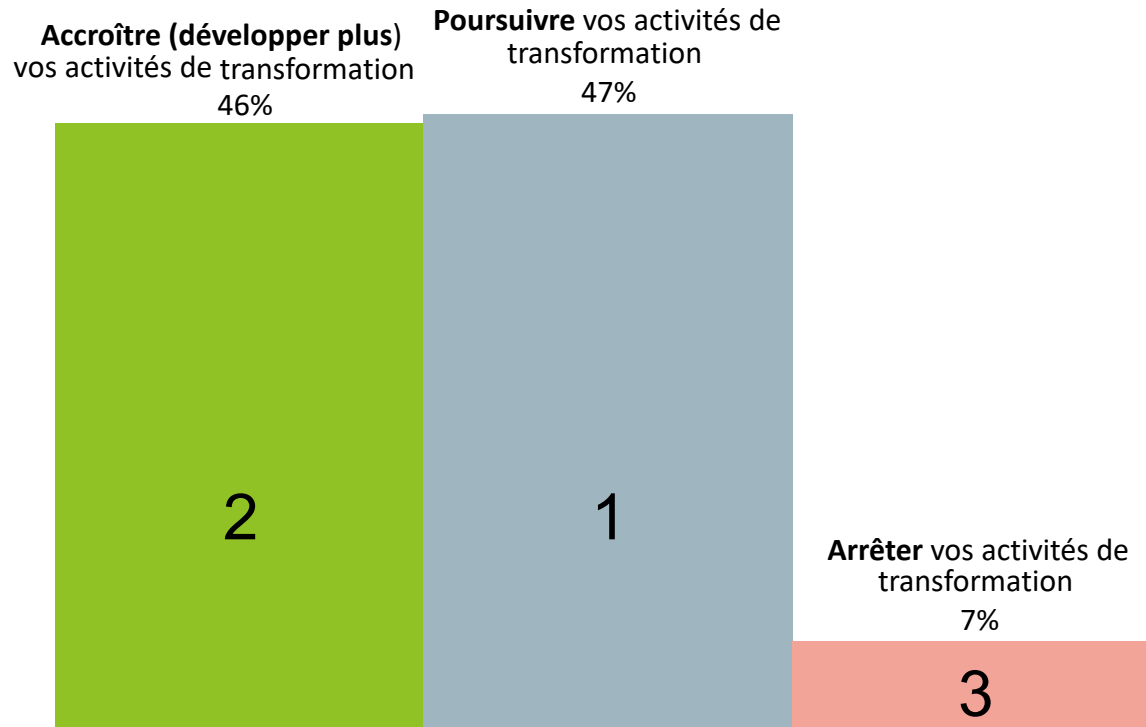


49% des agriculteurs envisagent de poursuivre leur activités de vente directe (dans les mêmes proportions).

Base : 419 individus – 95% (hors refus et NSP)

# La projection de l'activité de transformation à moyen terme

D'ici à 2 ans, aimeriez-vous poursuivre, voire développer votre activité de transformation ?

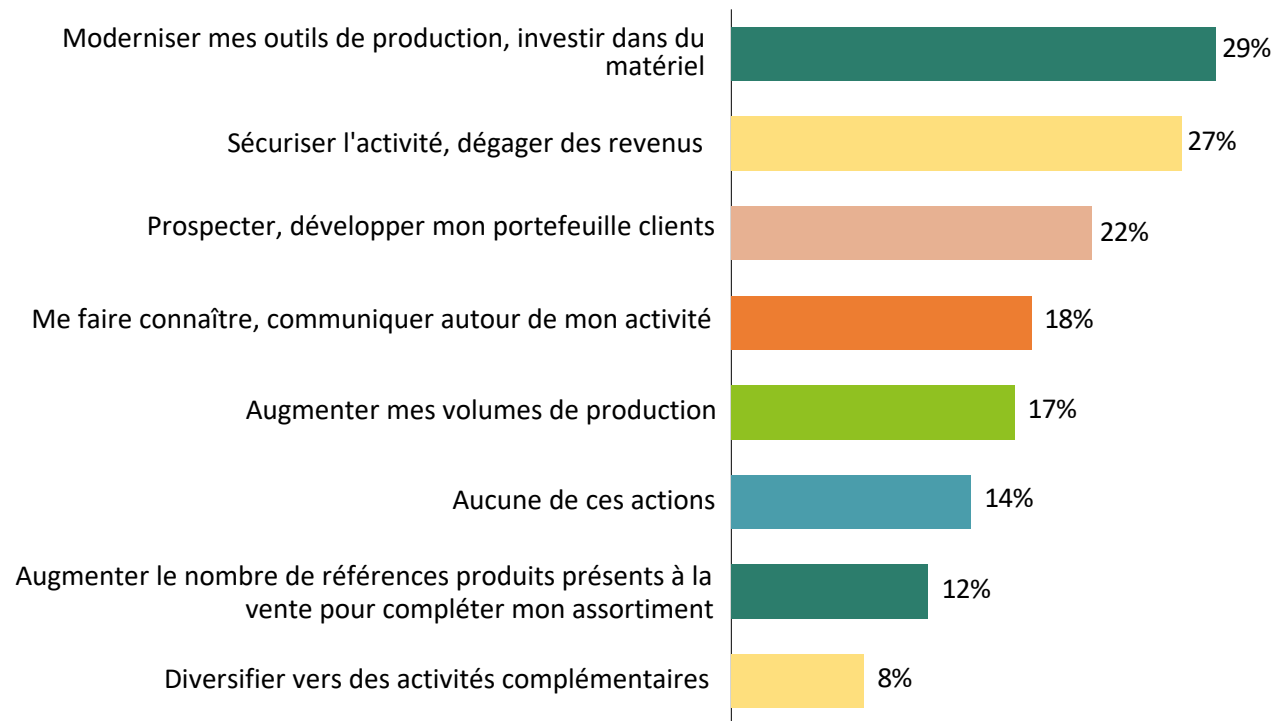


Sur l'activité de transformation c'est un plus serré : 47% envisagent de poursuivre leurs activités de transformation (dans les mêmes proportions) et 46% aimeraient développer davantage cette activité.

Base : 298 individus – 67% (hors refus et NSP)

# Les actions envisagées pour développer leur(s) activité(s) de vente directe et/ou de transformation

Ces 24 prochains mois, sur quelle(s) action(s) aimeriez-vous vous concentrer afin de développer vos activités de vente directe et de transformation?



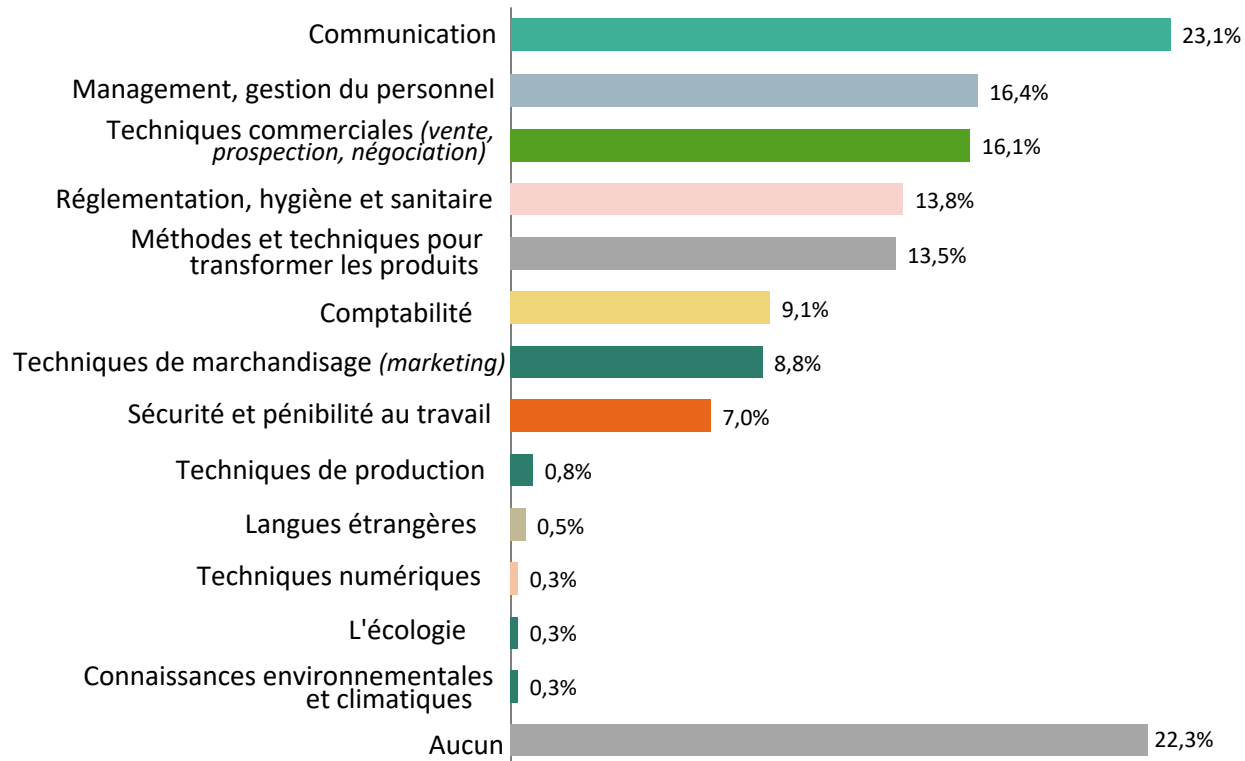
D'ici 2 ans, afin de développer leurs activités de vente directe et/ou de transformation, les agriculteurs ont plusieurs projets. 29% envisagent de moderniser leurs outils de production en investissant par exemple dans du matériel.

Base : 388 individus – 88%



# Les compétences qui pourraient manquer pour concrétiser leur(s) projet(s)

Pour concrétiser ces projets et développer vos activités de vente directe et de transformation, sur quels domaines de compétences pourriez-vous avoir besoin de vous perfectionner?

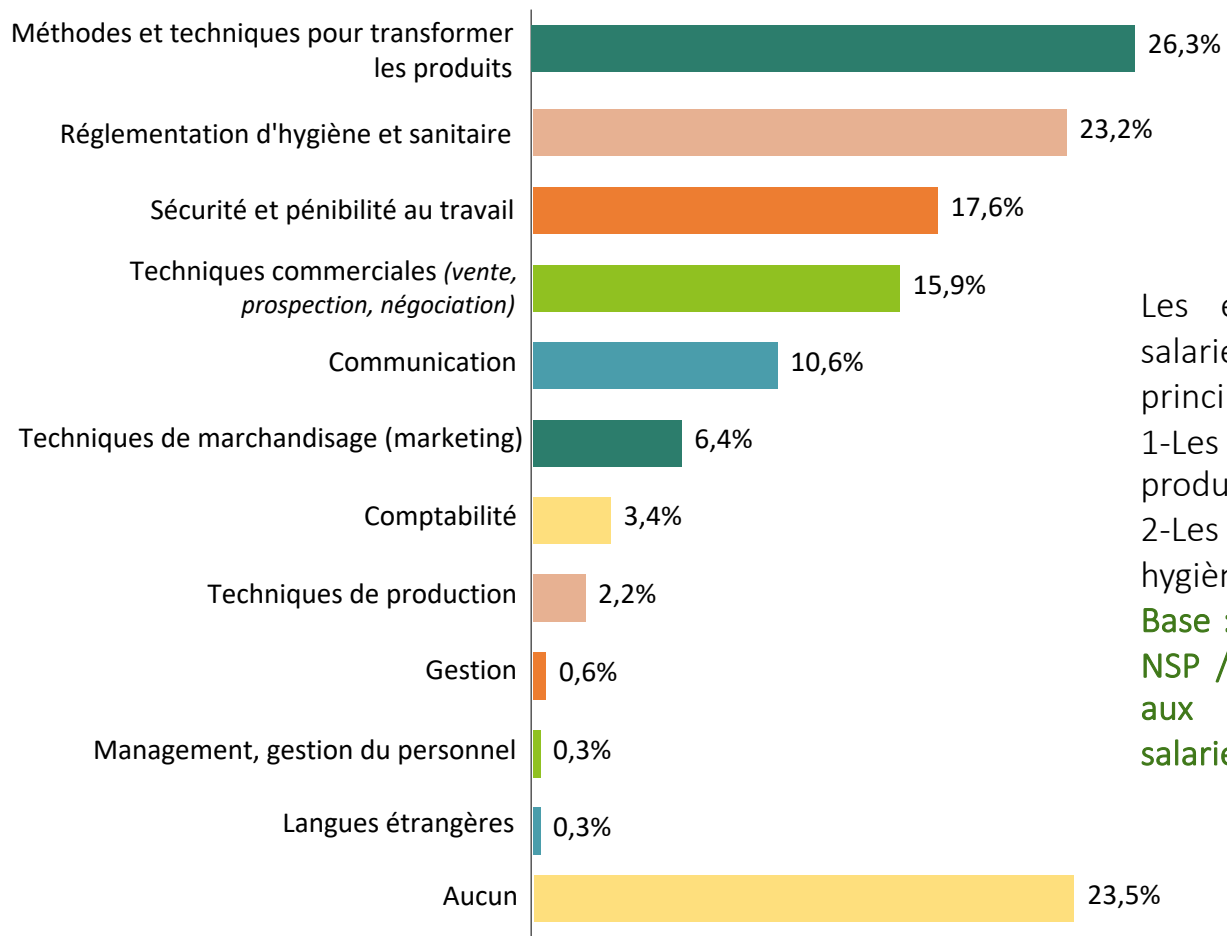


Les exploitants expriment le besoin de se perfectionner principalement dans trois domaines : la communication (23%), le management/gestion du personnel (16%) et les techniques commerciales (16%).

Base : 388 individus – 88%

# Les compétences qu'ils aimeraient que leurs salariés acquièrent

En parallèle, sur quels domaines de compétences aimeriez-vous que votre ou vos salarié(s) se perfectionnent et développent des compétences ?



Les employeurs aimeraient que leur salariés développent des compétences principalement dans deux domaines :  
1-Les techniques de transformation des produits (26%)

2-Les règles RHS (réglementation, hygiène et sanitaire) 23%.

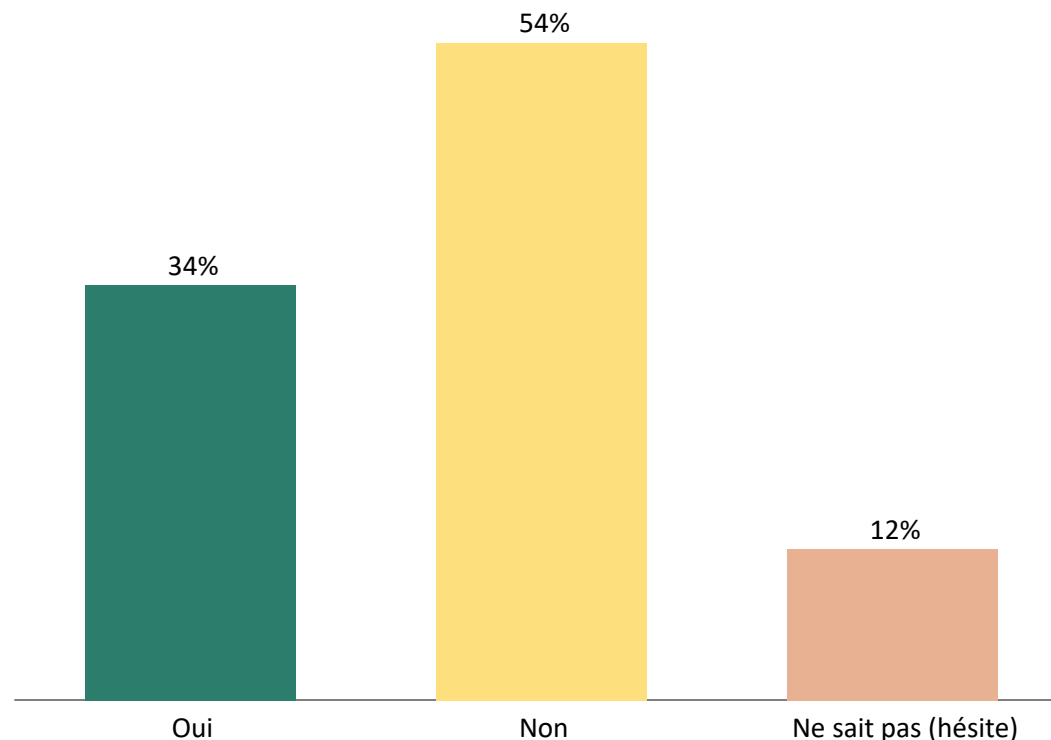
Base : 358 individus – 81% (hors refus et NSP / question administrée uniquement aux agriculteurs qui emploient des salariés permanents)



## E) LE RECRUTEMENT A VENIR DE SALARIÉS PERMANENTS

# La projection des employeurs à recruter d'ici à 2 ans

D'ici à 2 ans, envisagez-vous de recruter des salariés permanents (hors recherche d'associé) pour mener à bien, voire développer vos activités de vente directe et de transformation ?



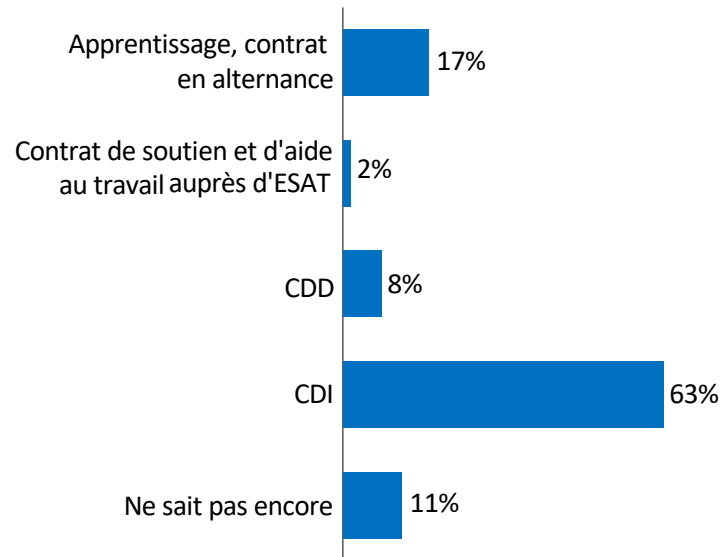
Un peu plus d'un tiers des agriculteurs-employeurs envisagent de recruter des salariés permanents ces 24 prochains mois, pour mener à bien, voire développer leur(s) activité(s) de vente directe et/ou de transformation.

Base : 391 individus – 88%

# Les modalités du contrat de travail (envisagé)

## Type de contrat

Quel type de contrat pourrait vous convenir ?

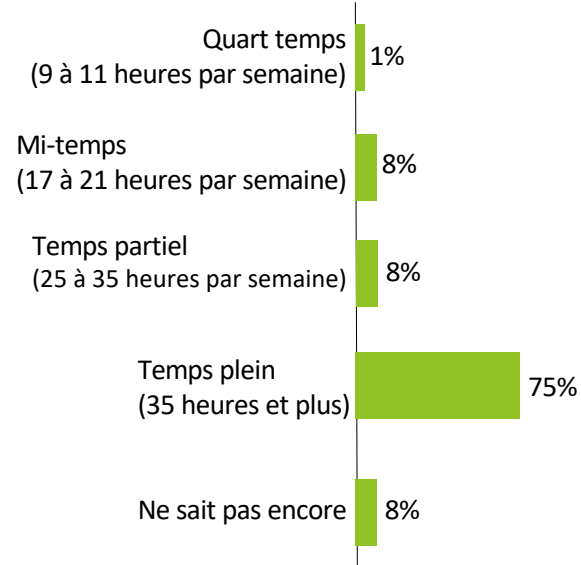


63% des agriculteurs qui envisagent de recruter des salariés permanents (ces 24 prochains mois), privilégieraient le CDI.

Base : 134 individus – 30% (hors refus)

## Temps de travail hebdomadaire souhaité

Sur quel temps de travail hebdomadaire pourriez-vous avoir besoin d'un salarié ?

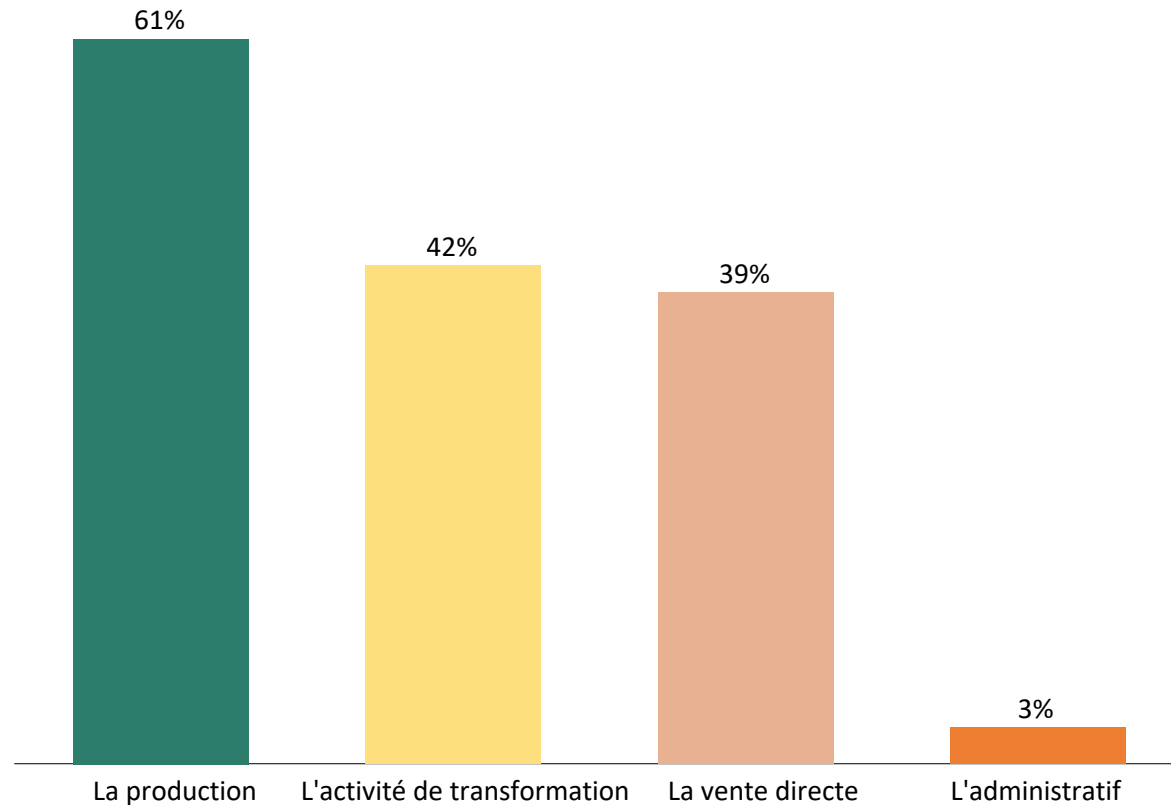


75% opteraient pour le temps hebdomadaire de 35 heures et plus.

Base : 134 individus – 30% (hors refus)

# Les activités où pourraient être missionnés le(s) futur(s) salarié(s)

Sur quelle(s) activité(s) pourriez-vous avoir besoin du soutien d'un salarié ?



**61% des employeurs expriment avoir besoin d'un salarié en premier lieu sur la partie production** (gestions des cultures et/ou de l'élevage). Les missions autour de la transformation et de la vente directe arriveraient plutôt en second plan.

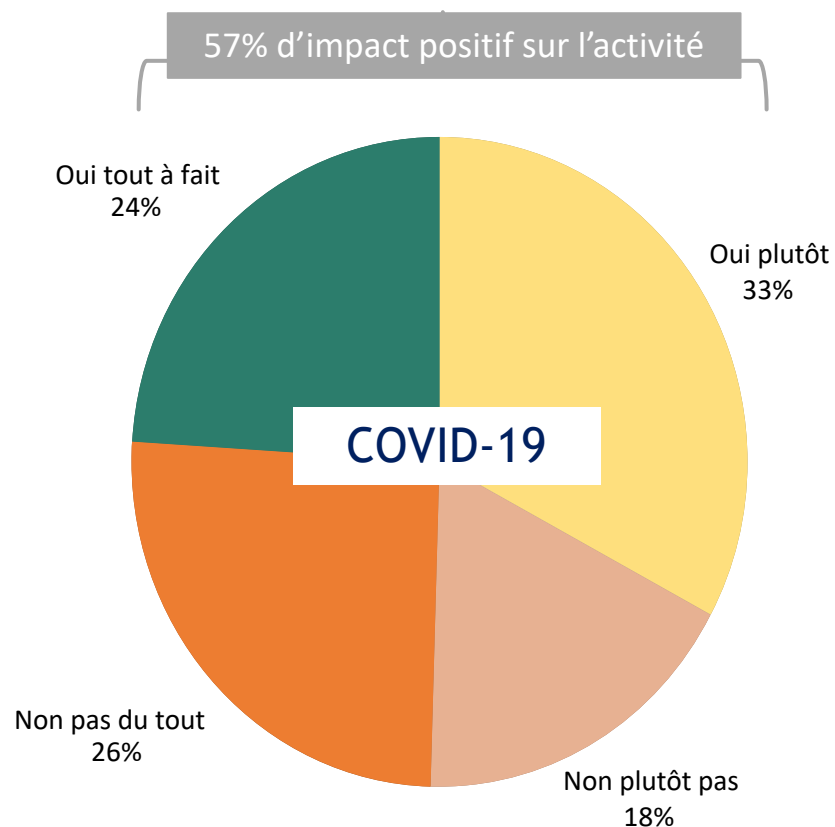
Base : 134 individus – 30% (hors refus)



## F) L'IMPACT DE LA COVID-19 SUR LES ACTIVITES DE VENTE DIRECTE ET/OU DE TRANSFORMATION

# L'impact de la Covid-19 sur les activités de vente directe et/ou de transformation

Aujourd'hui, diriez-vous que la pandémie de la Covid-19 a un impact positif sur votre activité de vente directe et/ ou de transformation (augmentation des ventes, développement de la clientèle....) ?



57% des employeurs interrogés estiment que la pandémie de la Covid-19 a eu un impact positif sur leur activité(s) de vente directe et/ou de transformation.

Base : 442 individus – 100% (hors refus)



## II. Les choix et motivations des agriculteurs salariés

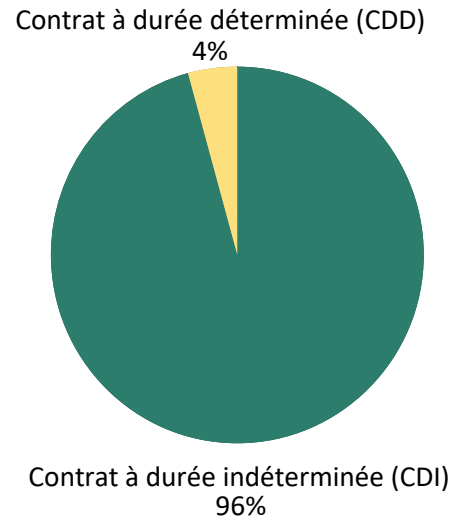


**A) FOCUS SUR LE POSTE ET LES MISSIONS OCCUPÉES AU SEIN DE L'EXPLOITATION**

# Les modalités de leur contrat de travail

## Type de contrat

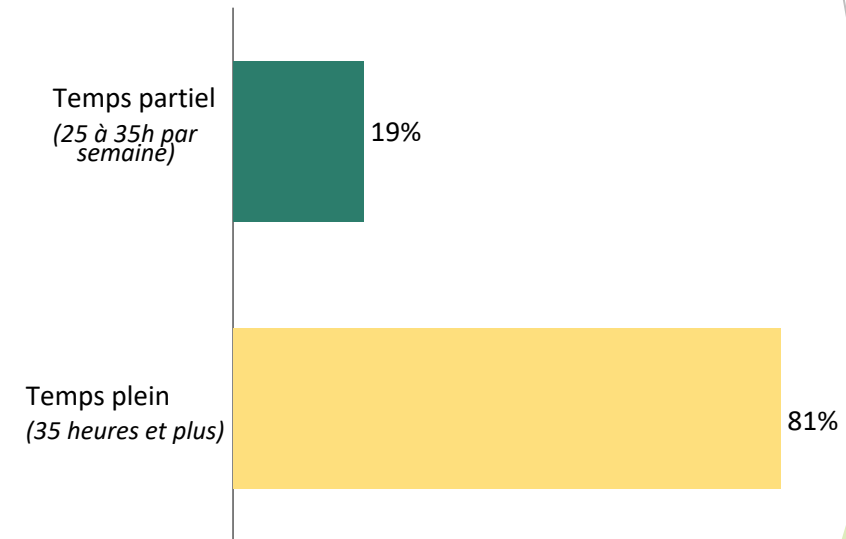
Actuellement, quel type de contrat avez-vous conclu avec votre employeur ?



96% des salariés-répondants sont actuellement en CDI.  
Base : 47 individus – 98% (hors refus)

## Temps de travail hebdomadaire souhaité

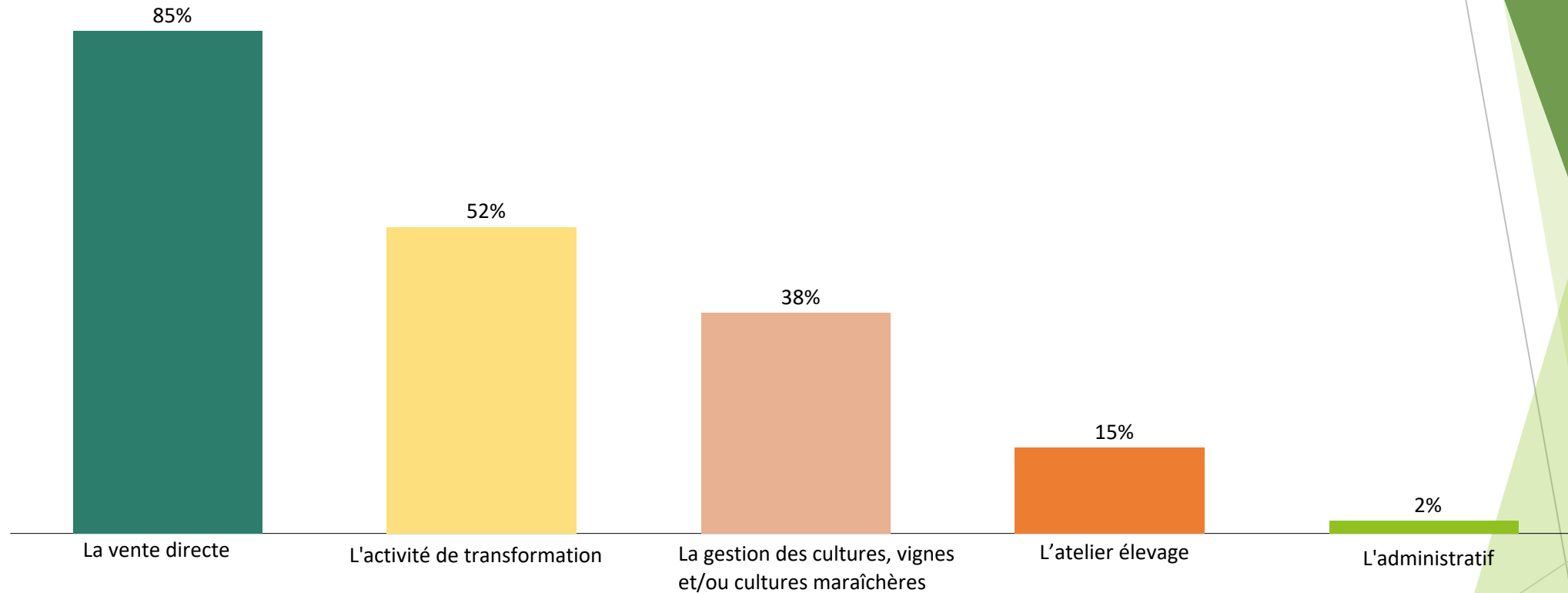
Quel est votre temps de travail hebdomadaire (convenu dans le contrat de travail) ?



81% des salariés-répondants ont un contrat à temps plein (35 heures et plus par semaine).  
Base : 47 individus – 98% (hors refus)

# Les ateliers où ils sont rattachés

Au sein de l'exploitation, de quels ateliers vous occupez-vous ?

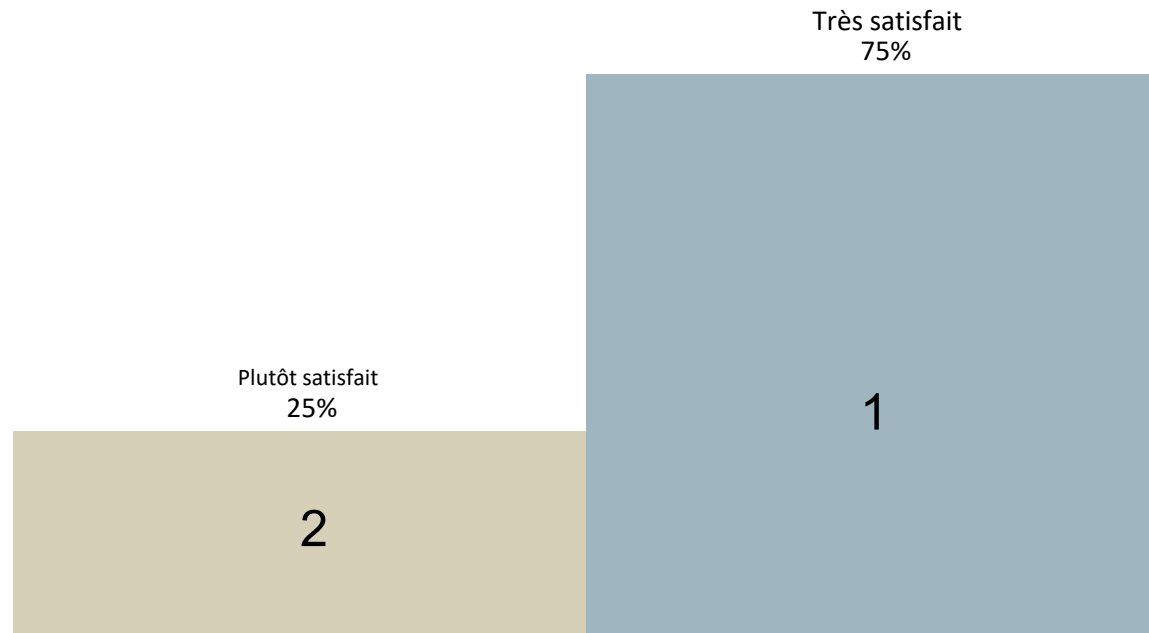


85% des salariés interrogés travaillent sur l'atelier de vente directe (ou de commercialisation des productions en circuits courts).

Base : 48 individus – 100%

# Niveau de satisfaction vis-à-vis du poste actuel

De manière générale, êtes-vous très, plutôt, plutôt pas ou pas du tout satisfait du poste que vous occupez aujourd'hui?



L'ensemble des salariés interrogés sont satisfaits, voire très satisfaits du poste qu'ils occupent aujourd'hui.

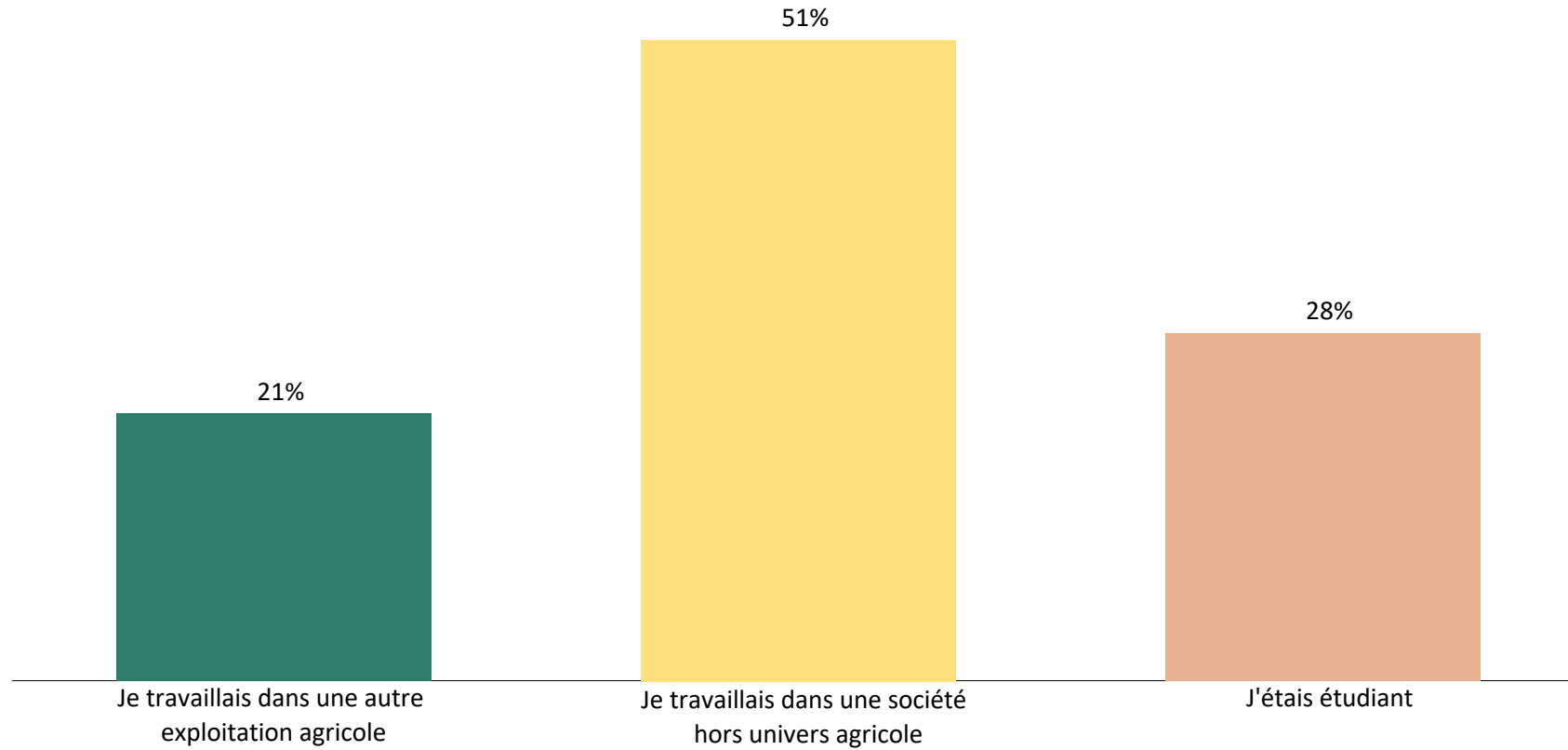
Base : 48 individus – 100%



**B) LEUR PARCOURS PROFESSIONNEL**

# Le job précédemment occupé

Sans indiscrétion, avant de travailler dans cette exploitation, que faisiez-vous?



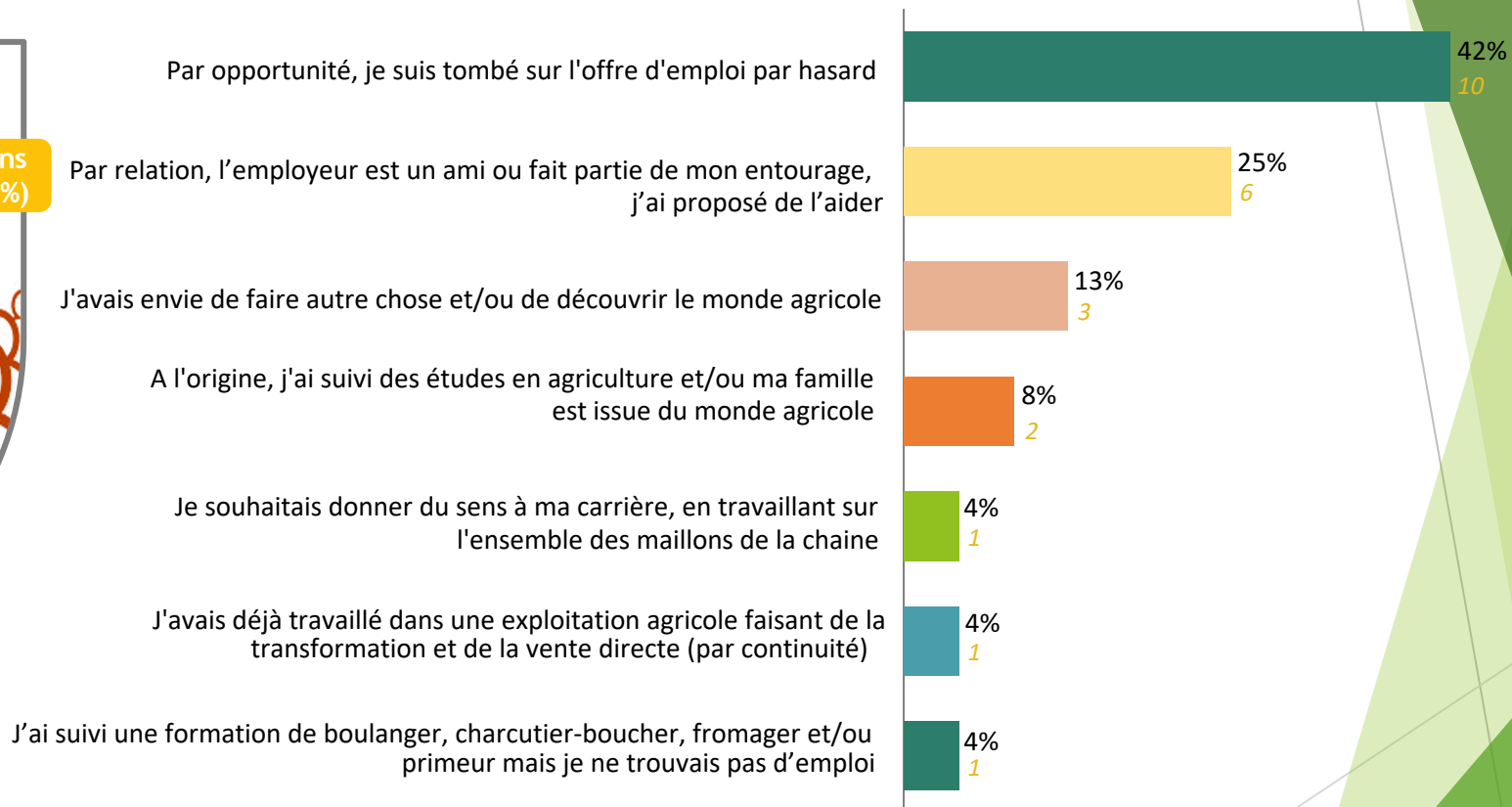
Environ la moitié des salariés interrogés travaillait auparavant dans une société en dehors du monde agricole.

Base : 47 individus – 98%

# Les raisons qui l'ont poussé à prendre le poste actuel

Pour quelle raison avez-vous choisi de travailler sur cette exploitation agricole ?

Salariés qui travaillaient auparavant dans une société hors du monde agricole (51%)

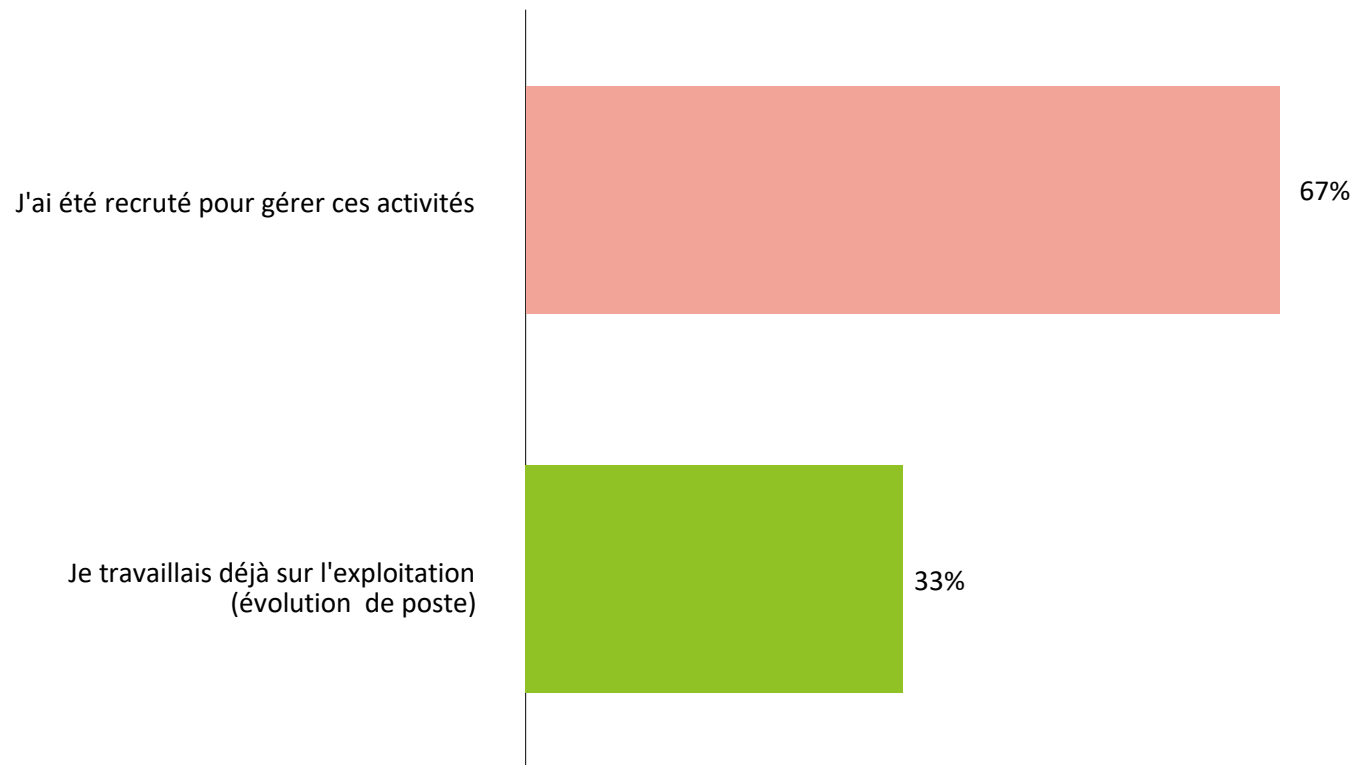


42% salariés qui ne travaillaient pas auparavant dans le secteur agricole, ont choisi de travailler dans leur entreprise actuelle, par hasard suite à l'annonce d'une offre d'emploi (opportunité).

Base : 27 individus – 56% (question posée uniquement aux salariés qui ne travaillaient pas auparavant dans une exploitation agricole))

# Son expérience dans l'entreprise actuelle

Avant de vous occuper des activités de vente directe et/ou de transformation, travailliez-vous sur cette exploitation ou vous avez été recruté pour gérer ces activités ?



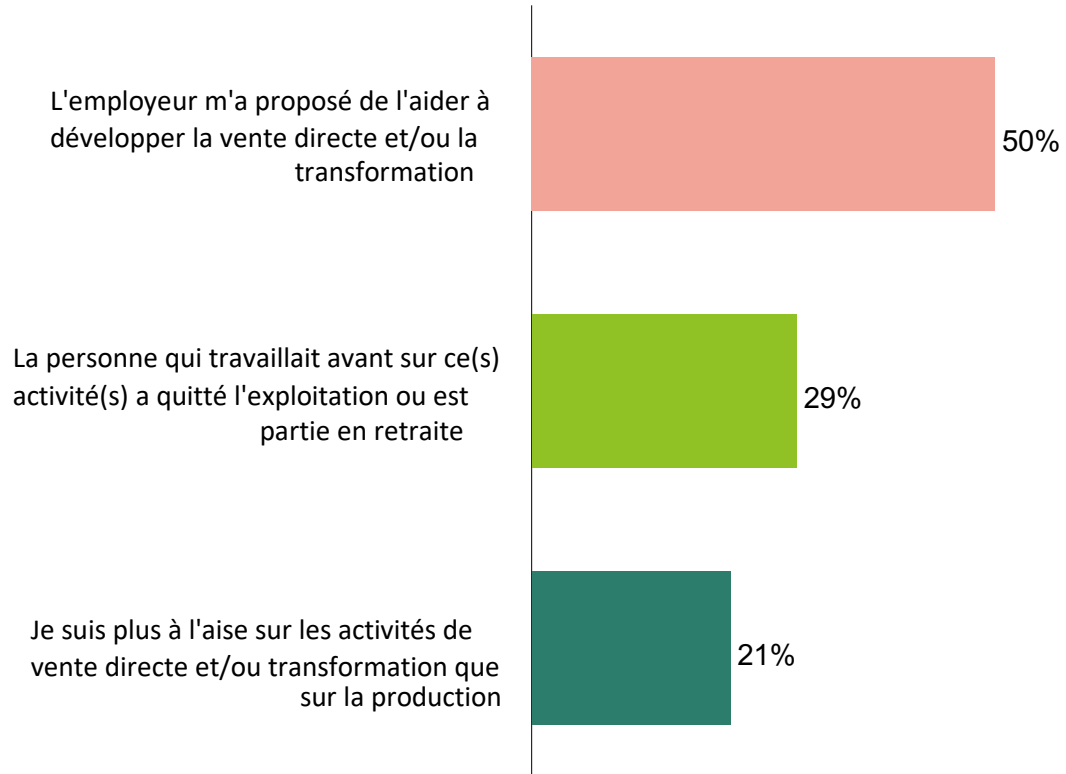
Avant d'occuper le poste actuel, 67% des salariés interrogés travaillaient dans une autre entreprise. Ils ont été recrutés pour s'occuper des activités de vente directe et/ou de transformation.

Base : 48 individus – 100%



# Les motivations à changer de poste/travail

Qu'est ce qui vous a amené à changer de poste?



La moitié des salariés qui travaillaient déjà sur l'exploitation, ont évolué de poste suite à la proposition de leur employeur.

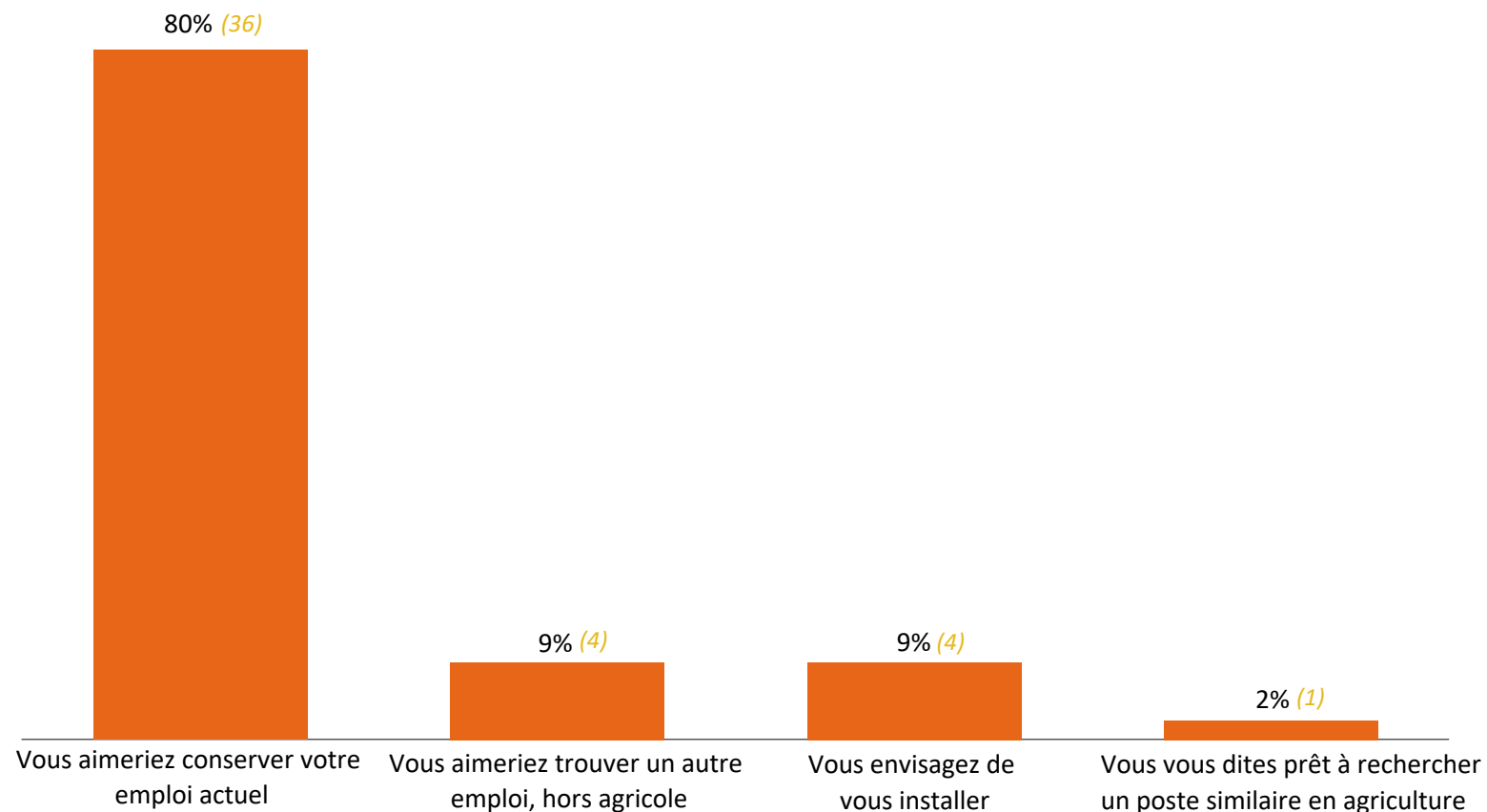
Base : 17 individus – 35% (question posée uniquement aux exploitants dont les missions ont évolué au sein de l'entreprise)



**C) LEUR PROJET PROFESSIONNEL ET LEUR BESOIN DE DÉVELOPPEMENT DE COMPÉTENCES**

# Leur projet professionnel à court et moyen termes

Parmi les propositions que je vais vous citer, avec laquelle seriez-vous le plus en accord ?

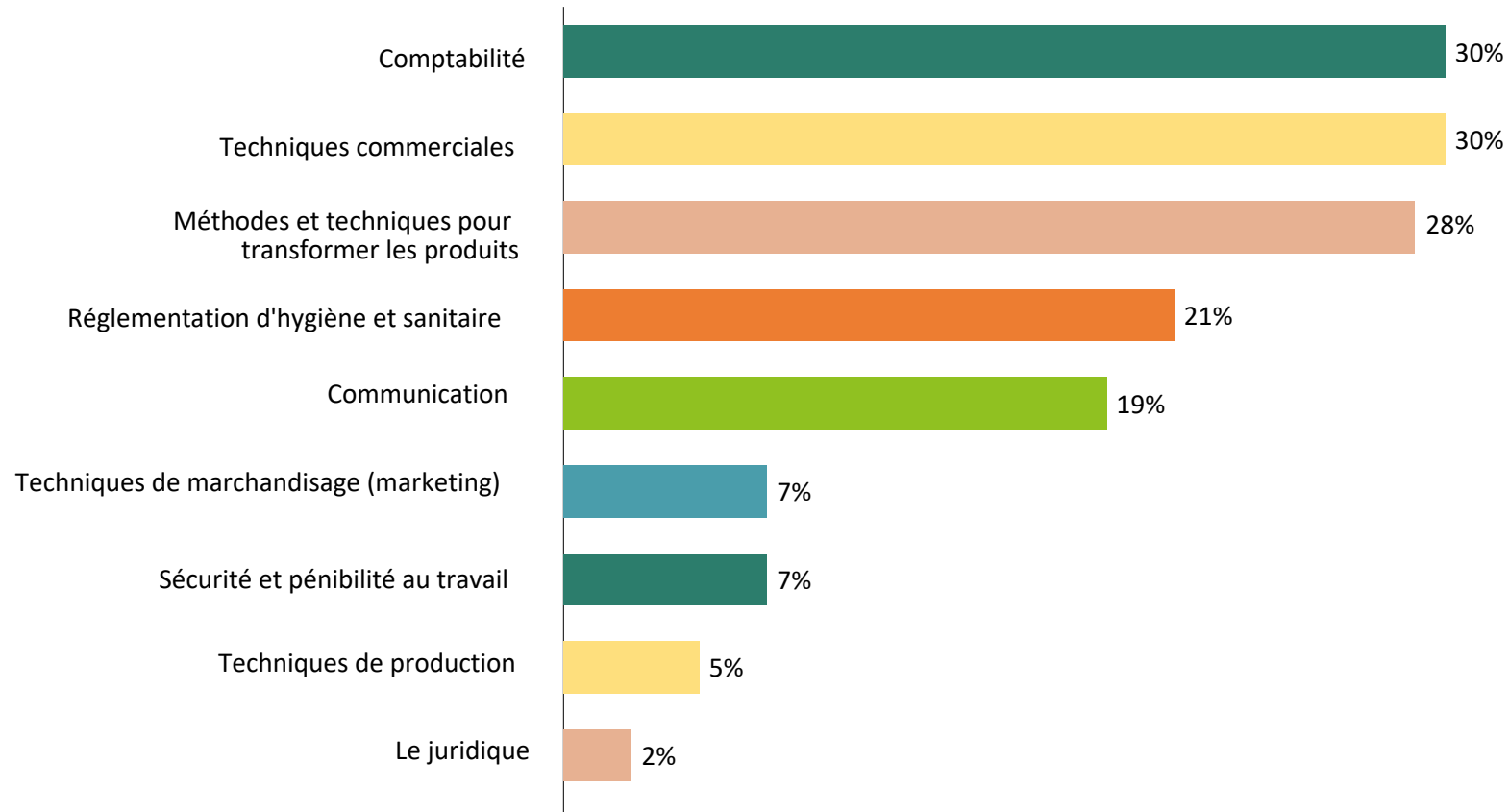


**80% des salariés interrogés, aimeraient conserver leur emploi actuel** (à noter, parfois les employeurs étaient à proximité des salariés lorsqu'ils répondaient à l'enquête, il est possible que certaines réponses soient faussées).

Base : 45 individus – 94% (hors refus)

# Les compétences qui pourraient leur manquer

Sur lesquels de ces domaines pourriez-vous avoir besoin de vous perfectionner et/ou de développer de nouvelles compétences?



Les salariés interrogés expriment le besoin de se perfectionner principalement dans trois domaines : la comptabilité (30%), les techniques commerciales (30%) et les techniques de transformation des produits (28%).

Base : 43 individus – 90% (hors refus)



## Bilan - conclusions

# Etats des lieux des comportements des employeurs : A RETENIR

## PORTRAIT

### A quoi ressemblent ces exploitations ?

- ✓ De nombreuses filières agricoles sont concernées (notamment en élevage, en viticulture et en cultures spécialisées).
- ✓ Présence d'un atelier de transformation pour la majorité : 71%.
- ✓ Les activités de vente directe et/ou de transformation sont instaurées depuis très longtemps pour la plupart (environ 92%).

## EMPLOI

### Quels sont les profils des candidats recrutés ?

Les candidats recrutés sont plus jeunes que la moyenne d'âge agricole (43% ont moins de 45 ans), un salarié sur 2 travaillait auparavant dans une société hors agricole (51%) et pour près d'un tiers, il s'agit du premier emploi (étaient étudiants auparavant).

### Quels sont les moyens de recrutement privilégiés ?

- ✓ Le « bouche-à-oreille » est le canal de recrutement de prédilection (63%), parfois il s'accompagne d'organisme public (Pôle Emploi) pour 19%, voire des réseaux sociaux (14%).

### Quels sont les projets de recrutement à venir ?

- ✓ A peu près un tiers envisage de recruter des salariés permanents d'ici à 2 ans
- ✓ Ils rechercheraient sans doute des postes temps plein (pour 75%) en CDI (63%)
- ✓ Ils pourraient demander aux candidats de gérer deux ateliers sur l'exploitation : la production + la transformation ou la vente directe ou l'administratif

## ANALYSE ECO ET SOCIALE

### Comment se portent ces exploitations sur les aspects socio-économiques ?

- ✓ L'emploi de salarié permanent est un choix naturel (pour 92%).
- ✓ Quasi tous les exploitants sont d'accord pour dire que ces activités sont génératrices d'emploi (91%).
- ✓ Seuls 7% envisagent de cesser leur activité de vente directe et/ou de transformation d'ici à 2 ans.
- ✓ La modernisation des outils de production et l'investissement de matériel semblent la priorité n°1 (pour 29%).

## FORMATION

### Quels sont les besoins de formation ?

- ✓ En adéquation avec leurs projets de développement de ces activités, 88% expriment avoir besoin de formation.
- ✓ Ces besoins s'articulent autour de 3 domaines : la communication, la gestion du personnel et les techniques commerciales.

### Comment les exploitants se forment sur ces activités ?

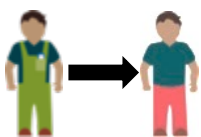
- ✓ Seul un agriculteur sur 2 a suivi une formation dans le cadre de ces activités.
- ✓ Sur la période de formation, on rencontre soit des individus studieux qui se forment tout au long de leur carrière, soit des individus qui expriment un besoin lors du lancement ou du démarrage de l'activité.

# Les besoins en formation exprimés (pour/par les salariés)

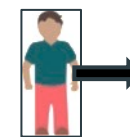
**LES DOMAINES DE COMPÉTENCES  
SUR LESQUELLES L'EMPLOYEUR  
AIMERAIT QUE SON (SES)  
SALARIÉ(S) SE PERFECTIONNE(NT) :**



**LES DOMAINES DE COMPÉTENCES  
SUR LESQUELLES LE(S) SALARIÉ(S)  
RESSENTENT LE BESOIN DE SE  
PERFECTIONNER :**



1	Méthodes et techniques pour transformer les produits	2 ↓
2	Les règles RHS (Réglementation d'hygiène et sanitaire)	3 ↓
3	Sécurité et pénibilité au travail	6 ↓
4	Techniques commerciales	1 ↑ ex aequo
5	Communication	4 ↑
6	Comptabilité	1 ↑ ex aequo
7	Techniques de production	7 =



# Les trois challenges à relever pour la CFTC AGRI

## 1<sup>er</sup> Challenge #

### SUSCITER L'INTERET, DEMOCRATISER LA FORMATION SUR CES ACTIVITES AUPRES DES EXPLOITANTS

Seul un agriculteur sur 2 a déjà participé à une formation dans le cadre de ses activités de vente directe et/ou de transformation.

Pour autant, savent-ils que des formations pourraient les aider ?

Est-ce que les exploitants sont au courant des dernières réglementations et normes sanitaires ? Disposent-ils des meilleures méthodes, techniques pour transformer et vendre leurs productions ?

De plus, d'un point de vue « Management », comment aider les employeurs à être plus à l'écoute afin de les aider à déceler les besoins en formation de leurs salariés ?



## 2<sup>e</sup> Challenge #

### ACCOMPAGNER LES SALARIES QUI TRAVAILLENT AUJOURD'HUI EN AGRICULTURE

*(INDEPENDEMMENT OU EN LIEN AVEC LEUR EMPLOYEUR)*

Deux constats :

- La moitié des salariés interrogés proviennent d'univers extérieur du monde agricole. Pour leur permettre de mieux comprendre leur métier et fournir les conseils les plus justes aux clients, n'auraient-ils pas besoin de connaître les fondamentaux de l'agriculture ?
- Enfin, ils semblent avoir besoin de développer des compétences en commerce, en comptabilité et en communication. Or, ces domaines ne sont pas jugés prioritaires par leur employeur. Comment faire passer le message aux employeurs et trouver un compromis dans l'intérêt des salariés ?



## 3<sup>e</sup> Challenge #

### AUGMENTER LA NOTORIÉTÉ DE LA BOURSE DE L'EMPLOI DE L'ANEFA

Même si le bouche-à-oreille est le moyen le plus utilisé pour recruter des salariés, il semble ne pas être suffisant. Il existe néanmoins de nombreux autres moyens de recrutement (allant de Pôle Emploi, à la Chambre d'agriculture). Les agriculteurs doivent multiplier les canaux pour optimiser leurs chances de recruter le candidat recherché.

Zoom à faire sur la bourse de l'emploi de l'ANEFA au plus près du terrain et des spécificités agricoles.

