

Centre de compétence



CFPPAF de
Mirecourt



**« Valorisation des métiers
liés à la traction chevaline
et leur promotion sociale, culturelle,
économique et environnementale »**

*Rapport d'études
du versant français*



**PROJET COFINANCÉ PAR
L'UNION EUROPÉENNE**

Rappel du contexte

Ce rapport reprend les résultats des, **3 études** réalisées dans le cadre du projet INTERREG III:

- **Étude 1 : « L'état des lieux dans le secteur du débardage à cheval »**
- **Étude 2 : « Détection des nouveaux débouchés liés à la traction chevaline »**
- **Étude 3 : « Inventaire comparatif des conditions d'installation et de viabilité des acteurs de la traction chevaline »**

Méthodologie d'enquête

Étude 1 :

Pour réaliser ce travail, le CFPPAF de Mirecourt est parti sur la base des listes des stagiaires qui ont été formés au Centre depuis la fin des années 1980, soit environ 80 personnes.

Un premier contact téléphonique a été pris avec les anciens stagiaires pour faire le point sur l'état de leur activité de débardage à cheval au sein de la profession et pour connaître les autres débardeurs sur les secteurs où ils exerçaient.

Cette première étape a permis de faire une mise à jour des listes existantes. Certains avaient changé d'adresse et / ou de numéro de téléphone, et dans la majorité des cas ceci a nécessité un important travail de recherches. D'autres, en Belgique comme en France, pour différentes raisons, n'exerçaient plus le métier à titre de professionnels : pensionnés, retraités, arrêt pour raisons de santé ou pour raison économique...

Est également à signaler le fait qu'en France, beaucoup de débardeurs à cheval ne sont pas tous inscrits dans les listes professionnelles sous ce titre : ils ont un statut d'agriculteur et ceci a encore multiplié les difficultés de recherche. Par exemple, dans les Vosges, il n'existe aucun « débardeur à cheval » sur les listes de professionnels des exploitants forestiers...

Le nombre des débardeurs à traction animale en France est pratiquement égal au nombre des débardeurs en Wallonie et leur répartition est très disséminée sur le territoire français.

Pour que l'enquête que nous menons prenne sens et puisse avoir des retombées sur la zone du programme Interreg III, il est nécessaire de pouvoir interroger un nombre significatif d'entre eux. Cependant pour des raisons de bon sens liées au budget affecté à ce projet, il n'est pas envisageable de financer le déplacement d'un enquêteur, qui se rendrait dans le Gers, en Dordogne, ou en Bretagne.... uniquement pour l'interview d'une seule personne. Ce sera donc les contacts téléphoniques, et technologies de l'information et de la communication qui seront privilégiés.

La validité de l'échantillon

Cette étude est d'abord une étude qualitative et l'échantillon des débardeurs qui la constitue représente plus du quart de l'ensemble des débardeurs en activité sur le territoire français : une quarantaine recensés, soit une douzaine d'équivalents temps plein.

Le questionnaire « débardeurs »

Il a été construit un seul questionnaire pour les débardeurs Belges et Français et ce questionnaire unique devait permettre d'obtenir à l'occasion d'un seul entretien des données et des informations pour nourrir les trois études du projet. Ce travail a nécessité plusieurs rencontres, en France comme en Belgique pour obtenir un outil d'enquête qui soit adapté au deux pays, notamment par rapport à l'utilisation de termes et d'appellations qui ne prêtent pas à confusion et qui permettent exactement d'obtenir les réponses nécessaires à l'exploitation des données d'enquête.

Plusieurs réunions de travail, nombreux contacts téléphoniques et échanges de mails ont été nécessaires pour obtenir un document satisfaisant pour les partenaires.

Test des questionnaires et modifications

Pour respecter la méthodologie d'enquête, les questionnaires ont été administrés une première fois à un échantillon de débardeurs, puis ensuite ces questionnaires ont été retravaillés avant l'obtention du document questionnaire final.

Passation des questionnaires pour les débardeurs à traction animale

La passation des questionnaires en Belgique a été réalisée sous forme d'entretiens directs avec les débardeurs. Pour la partie française de l'enquête, vu la configuration de l'échantillon des débardeurs et leur localisation, c'est pour des raisons liées à la limitation des coûts que la formule téléphonique, suivie de l'envoi d'un courrier a été retenue. Cette

formule a nécessité un temps plus long, du fait des délais imposés par les retours des questionnaires.

Étude 2

Le questionnaire « donneurs d'offre »

Il a été élaboré selon la même méthode que le questionnaire pour les débardeurs ; un travail en commun des partenaires, la production d'un document adapté aux deux pays, une phase de test et une passation.

En ce qui concerne les donneurs d'ordre, pour la partie « Cadastre des **gisements d'emploi** dans le secteur classique de la traction chevaline » mais aussi pour les « nouveaux débouchés détectés » nous avons distingué deux types de donneurs d'ordre :

-**l'existant**, à savoir les professionnels du bois, scieurs, exploitants forestiers, chantiers,...auxquels nous administrons un questionnaire d'un type similaire à celui des débardeurs et dans lequel nous avons des réponses que nous pourrions croiser avec les réponses obtenues chez les débardeurs. Ce questionnaire est un assemblage de questions ouvertes, semi ouvertes, et fermées.

-**Les donneurs d'ordre potentiels** : dans les secteurs du Tourisme, de l'environnement, dans le secteur institutionnel, politique et dans certains secteurs agricoles, comme la viticulture et le maraîchage. Ce dernier questionnaire est construit sous la forme d'un guide d'entretien.

Étude 3

Les questions relatives à cette partie, figurent dans les questionnaires précédemment cités, aussi les données nécessaires à la construction de ce travail ont été extraites des réponses aux questionnaires.

SOMMAIRE

<i>1) Le profil du couple débardeur / entreprise de débardage à traction chevaline.....</i>	<i>6</i>
<i>2) Les conditions de viabilité de l'entreprise de débardage à traction chevaline.....</i>	<i>15</i>
<i>3) Les liens entre la formation et la viabilité de l'entreprise.....</i>	<i>27</i>
<i>4) Fonctionnement et gestion de l'entreprise.....</i>	<i>32</i>
<i>5) Le ménage.....</i>	<i>39</i>
<i>6) La création de l'entreprise.....</i>	<i>46</i>
<i>7) Le cheval et l'entreprise.....</i>	<i>52</i>
<i>9) Conclusions provisoires et pistes de travail.....</i>	<i>66</i>

1) Le profil du couple débardeur / entreprise de débardage à traction chevaline

Deux profils distincts d'entreprises de débardage à traction chevaline se dégagent de ces enquêtes. Ils reflètent le positionnement de l'activité, en fonction du pourcentage plus ou moins important qu'elle occupe dans les revenus du ménage : de l'activité complémentaire... à l'activité majoritaire.

Ce positionnement influe, à la fois sur les modes de gestion de l'entreprise, et sur les outils utilisés.

Mais en règle générale :

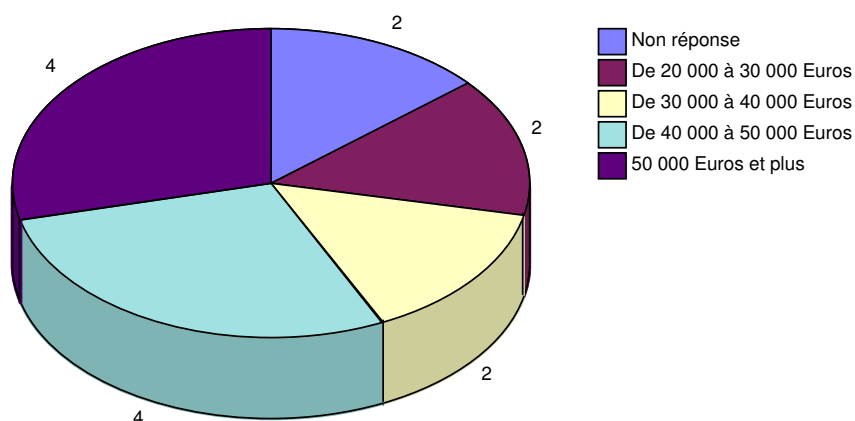
C'est une entreprise individuelle,

Statut juridique de l'entreprise

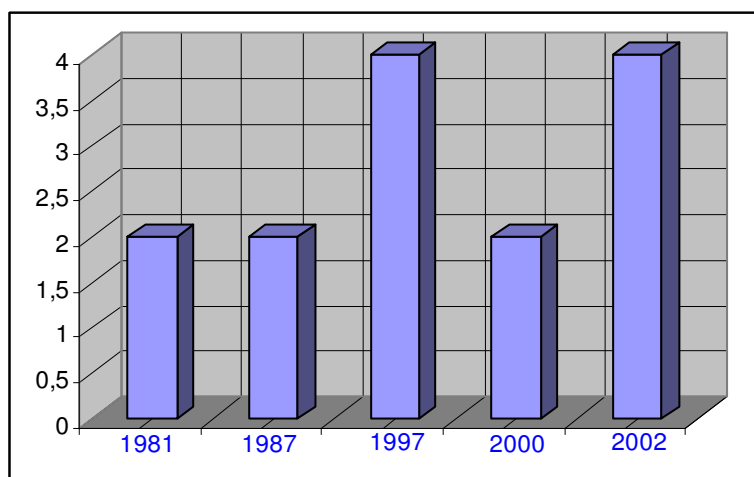
TOTAL	14	100,0%
-------	----	--------

De poids variable...

chiffre d'affaires1	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
De 20 000 à 30 000 Euros	2	14,3%
De 30 000 à 40 000 Euros	2	14,3%
De 40 000 à 50 000 Euros	4	28,6%
50 000 Euros et plus	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%



Qui a moins de 10 années d'existence

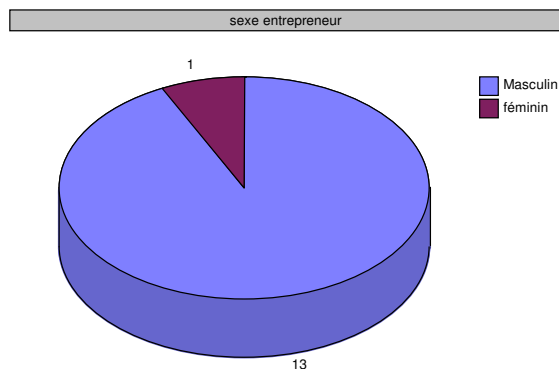


1987	2	14,3%
1991	2	14,3%
1997	4	28,6%
2000	2	14,3%
2002	4	28,6%
TOTAL	14	100,0%

Cette durée de vie de l'entreprise correspond souvent à la modification du pourcentage des revenus qu'elle apporte au « ménage » : les contacts complémentaires à l'étude montrent que la personne qui s'est installée comme « débardeur » dans l'activité à temps plein, au fil du temps modifie le pourcentage qui correspond au débardage. Du fait de la pénibilité de ce métier,

et du fait de sa rentabilité qui n'est pas forcément assurée, la personne y adjoint une activité complémentaire qui peu à peu devient l'activité principale. Cette activité, annexe au départ, repose sur les compétences de la personne ou sur la recherche de la diversification de l'activité du cheval.

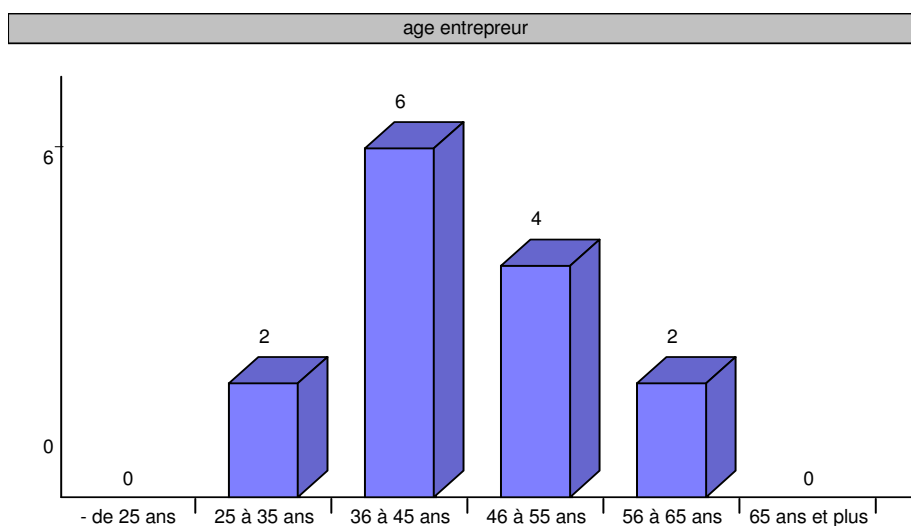
Dirigée par un homme



sexe entrepreneur	Nb. cit.	Fréq.
Masculin	13	92,9%
féminin	1	7,1%
TOTAL OBS.	14	100%

Le métier, même si il existe quelques exceptions qui sont assez médiatisées, reste très masculin....

De plus de 36 ans



Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?

age entrepreneur	Nb. cit.	Fréq.
- de 25 ans	0	0,0%
25 à 35 ans	2	14,3%
36 à 45 ans	6	42,9%
46 à 55 ans	4	28,6%
56 à 65 ans	2	14,3%
65 ans et plus	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

La question est à réponse unique sur une échelle.

Les paramètres sont établis sur une notation de 1 (- de 25 ans) à 6 (65 ans et plus).

Et qui dirige seul...

Comment dirigez-vous votre entreprise ?

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).

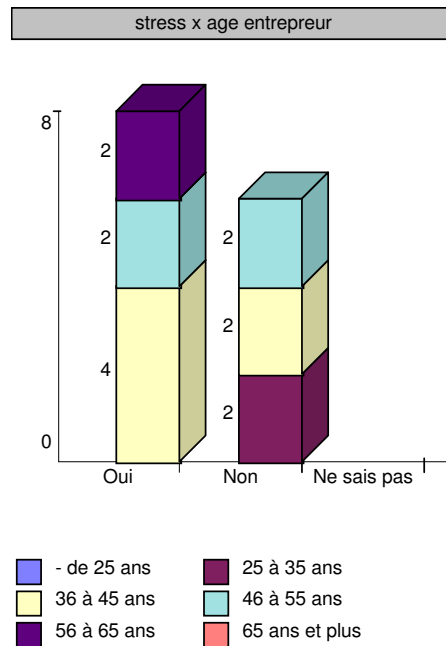
Comment dirigez-vous votre entreprise ?	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
Seul	8	57,1%
Avec votre conjoint	4	28,6%
avec un autre membre de la famille, avec un associé	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Ce fonctionnement s'explique également par la très petite taille de l'entreprise...

Assez stressé...

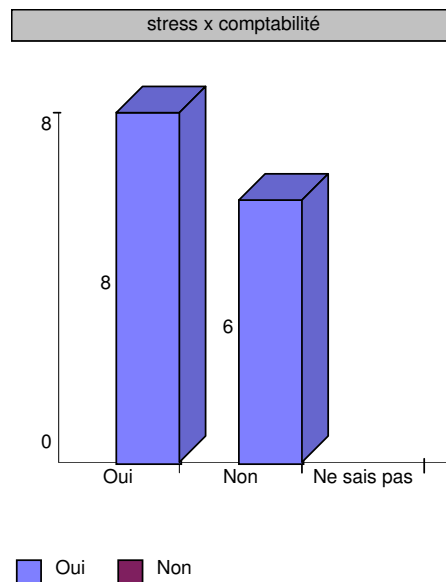
Ressentez vous du stress dans votre travail, par rapport à pénibilité des activités?

stress	Nb. cit.	Fréq.
Oui	8	57,1%
Non	6	42,9%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%



*Le stress augmenterait avec l'age du dirigeant....
Et on peut identifier, en croisant les variables, quelques facteurs de stress :*

La comptabilité



Ceux qui utilisent des outils de comptabilité y seraient plus sujets...

Les enjeux du foyer

*Les personnes vivant en couple, avec des enfants
sont plus accessibles au stress*

Quelle est votre situation matrimoniale actuelle ?

couple	Nb. cit.	Fréq.
En couple	6	75,0%
Célibataire, Veuf(ve), Divorcé(e)	2	25,0%
TOTAL OBS.	8	100%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).
Ce tableau est construit sur la strate de population 'stress' contenant 8 observations et définie par le filtrage suivant :
stress = "Oui"

*Les personnes ayant le plus d'enfants
sont les plus stressées...*

Combien d'enfants avez-vous vivant sous le même toit?

enfants	Nb. cit.	Fréq.
val = 0	2	25,0%
val = 1	0	0,0%
val = 2	0	0,0%
val = 3	6	75,0%
TOTAL OBS.	8	100%

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 4 classes d'égale amplitude.
Ce tableau est construit sur la strate de population 'stress' contenant 8 observations et définie par le filtrage suivant :
stress = "Oui"

Les facteurs économiques

Les risques pour la survie de l'entreprise...

Pour la survie de votre entreprise, estimez-vous qu'il y a des risques ?

survie de votre entreprise	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	25,0%
Oui	6	75,0%
Non	0	0,0%
Je ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	8	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'stress' contenant 8 observations et définie par le filtrage suivant :

stress = "Oui"

et la nature de ces risques

Si oui, quelle est la nature de ces risques ?

nature des risques	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	25,0%
La concurrence	2	25,0%
Ne pas satisfaire la clientèle	0	0,0%
La diminution du marché	6	75,0%
Les problèmes de trésorerie	0	0,0%
La dépendance à l'égard des fournisseurs/clients	0	0,0%
Autres risques	0	0,0%
TOTAL OBS.	8	

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (4 au maximum).

Ce tableau est construit sur la strate de population 'stress' contenant 8 observations et définie par le filtrage suivant :

stress = "Oui"

*Cependant on ne peut pas affirmer que ce
stress soit directement lié
au chiffre d'affaires réalisé...*

***Ressentez vous du stress dans votre travail, par rapport à pénibilité des activités?
Quel est votre Chiffre d'Affaires ?***

chiffre d'affaires	Non réponse	De 20 000 à 30 000 Euros	De 30 000 à 40 000 Euros	De 40 000 à 50 000 Euros	50 000 Euros et plus	TOTAL
stress						
Oui	0	2	0	4	2	8
Non	2	0	2	0	2	6
Ne sais pas	0	0	0	0	0	0
TOTAL	2	2	2	4	4	14

De plus, c'est un stress qui n'entame pas la motivation

Est ce que vous estimez votre activité viable ?

activité viable	Nb. cit.	Fréq.
Oui	8	100 %
Non	0	0,0%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	8	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'stress' contenant 8 observations et définie par le filtrage suivant :
stress = "Oui"

Si c'était à refaire; le referiez-vous ?

Si c'était à refaire; le referiez-vous ?	Nb. cit.	Fréq.
Oui	6	75,0%
Non	2	25,0%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	8	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'stress' contenant 8 observations et définie par le filtrage suivant :
stress = "Oui"

Le débardeur reste discret sur les chiffres :

*La question concernant le capital de l'entreprise a fait
l'objet d'une non réponse générale...*

Si votre entreprise est une société, quel est son capital ?

capital de l'entreprise	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	14	100%
val = 32767	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 1 classes d'égale amplitude.
La moyenne et l'écart-type sont calculés sans tenir compte des non-réponses.

2) Les conditions de viabilité de l'entreprise de débardage à traction chevaline

On peut dégager d'après les questionnaires une typologie des entreprises de débardage à traction chevaline :

***A) La première est de type « professionnelle »**, avec souvent un nombre de clients important, dans la mesure où elle génère le revenu principal du foyer. On y trouvera un conjoint, souvent salarié, qui participe à la gestion. Le complément de revenus salarié du ménage est autour de 10%.*

Le chef d'entreprise a souvent suivi une formation, et il utilise des outils de gestion comptable, des outils de communication. L'entreprise à également des activités complémentaires et utilise des machines en complément des chevaux. .

***B) L'entreprise « d'activité de débardage à traction chevaline »**, micro entreprise qui génère un chiffre d'affaires entre 20 et 30 000 euros/an. Le débardeur, vit seul, ou bien l'activité est un revenu complémentaire du ménage.*

Il n'utilise pas d'outils de gestion, ni de communication et possède un faible nombre de clients. Il a développé une activité complémentaire, sans machines de débardage, et il peut être sous traitant d'une autre entreprise.

***C) Une catégorie intermédiaire** des entreprises qui génèrent un chiffre d'affaires entre 30 et 40 000 euros/an, pour un volume de bois débardé autour de 4000 m³/an, et qui représentent moins de 50% des revenus du ménage. Le chef d'entreprise n'a pas toujours suivi de formation, et n'a pas réalisé de véritable étude de marché. Il utilise quelques outils de gestion et/ou de communication. Le conjoint est salarié à l'extérieur, mais peut aider à la gestion en fonction de ses compétences.*

Dans cette catégorie on peut trouver deux profils d'entreprises :

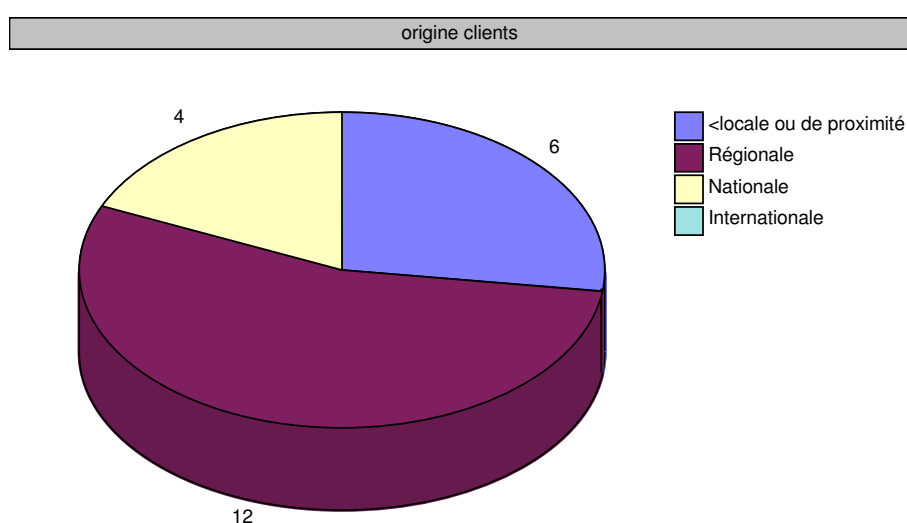
1) *Celles qui vont évoluer vers la catégorie A, car le responsable souhaite développer des activités complémentaires et utilise des machines de débardage en complément.*

2) *Celles qui vont tendre vers la catégorie B, car le responsable ne souhaite pas développer ses activités, même si déjà il effectue en complément du bûcheronnage manuel.*

L'environnement de l'entreprise

Ses clients

C'est d'abord une clientèle régionale :



Quelle est l'origine principale de votre clientèle ?

origine clients	Nb. cit.	Fréq.
<locale ou de proximité	6	42,9%
Régionale	12	85,7%
Nationale	4	28,6%
Internationale	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (4 au maximum).

*En cohérence avec les chiffres
annoncés quand à la distance travail / domicile*

Jusqu'à quelle distance de votre domicile acceptez-vous de partir travailler ?

distance/travail	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
Moins de 100	4	28,6%
De 100 à 200	4	28,6%
600 et plus	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

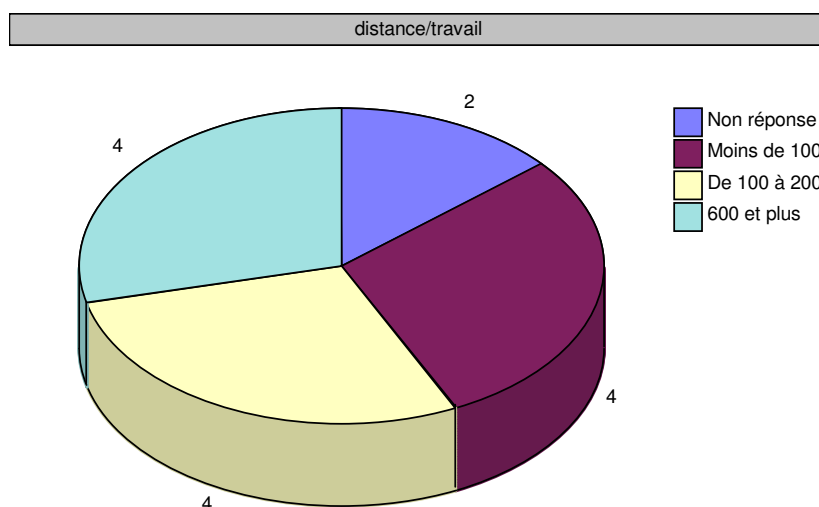
Minimum = 50, Maximum = 1000

Somme = 4760

Moyenne = 396,67 Ecart-type = 446,67

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 7 classes d'égale amplitude.

La moyenne et l'écart-type sont calculés sans tenir compte des non-réponses.



Leur nombre

Votre chiffre d'affaires se répartit essentiellement sur combien de clients ?

60	1	8,3%
40	1	8,3%
30	2	16,7%
20	2	16,7%
10	2	16,7%
6	2	16,7%
3	2	16,7%
TOTAL	12	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 7
Il y a 2 non-réponses.

Et leur type

Administrations

Administrations en pourcentage

40	2	25,0%
5	2	25,0%
50	2	25,0%
96	2	25,0%
TOTAL	8	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 4
Il y a 6 non-réponses.

Entreprise

Entreprise en pourcentage

20	2	50,0%
5	2	50,0%
TOTAL	4	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 2
Il y a 10 non-réponses.

Particuliers

Particuliers en pourcentage

15	2	25,0%
2	2	25,0%
20	2	25,0%
60	2	25,0%
TOTAL	8	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 4
Il y a 6 non-réponses.

Collectivités

Collectivités en pourcentage

10	2	25,0%
2	2	25,0%
30	2	25,0%
44	2	25,0%
TOTAL	8	100,0%

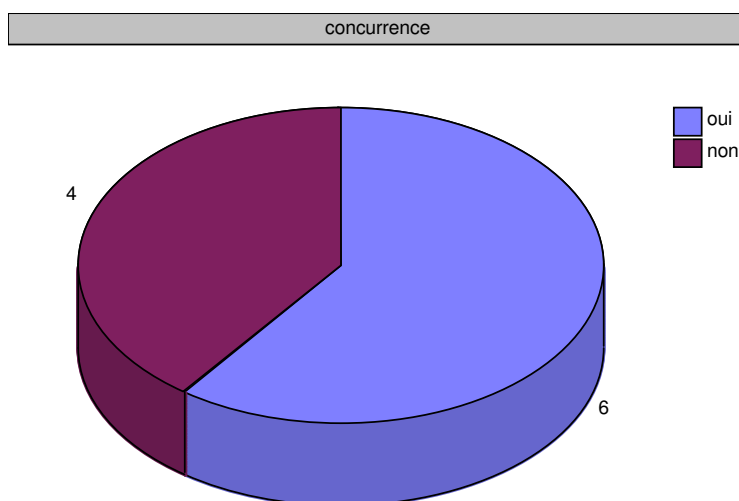
Nombre de valeurs différentes : 4
Il y a 6 non-réponses.

La concurrence

*Même si le nombre de débardeurs
à traction chevaline
est faible en France,
la notion de concurrence reste forte*

Avez-vous un ou plusieurs concurrents de proximité ?

La somme des pourcentages est inférieure à 100% du fait des suppressions des non réponses.



concurrence	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
oui	6	42,9%
non	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

*Et dans quelques cas,
la concurrence devient une forme de partenariat :*

Lorsqu'on croise les deux variables :

« concurrence » et « mise en commun »

Avez-vous un ou plusieurs concurrents de proximité ?

Vous organisez-vous avec d'autres entreprises pour partager les fonctions suivantes :

mise en commun	Non réponse	Achat	Commercialisation (vente, pub)	Gestion, Finances	Mise en commun de moyen de production	Vous ne partagez aucune fonction avec les autres	TOTAL
concurrence							
Non réponse	2	2	0	0	2	0	6
oui	0	2	0	0	2	2	6
non	0	0	0	0	2	2	4
TOTAL	2	4	0	0	6	4	16

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

*Mais dans la majorité des cas,
pas d'association de la sous traitance
avec la concurrence !*

Lorsqu'on croise les deux variables :

« concurrence » et « sous traitance »

Avez-vous un ou plusieurs concurrents de proximité ?

Êtes-vous sous-traitant pour un autre débardeur ?

sous traitance	Oui, c'est ma principale source de C.A	Oui, c'est une activité annexe	Non	TOTAL
concurrence				
Non réponse	0	2	2	4
oui	0	0	6	6
non	0	0	4	4
TOTAL	0	2	12	14

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

*La sous traitance
n'implique pas le partenariat...*

Lorsqu'on croise les deux variables :

« mise en commun » et « sous traitance »

*Vous organisez-vous avec d'autres entreprises pour partager les fonctions suivantes :
Êtes-vous sous-traitant pour un autre débardeur ?*

sous traitance	Oui, c'est ma principale source de C.A	Oui, c'est une activité annexe	Non	TOTAL
mise en commun				
Non réponse	0	2	0	2
Achat	0	0	4	4
Commercialisation (vente, pub)	0	0	0	0
Gestion, Finances	0	0	0	0
Mise en commun de moyen de production	0	0	6	6
Vous ne partagez aucune fonction avec les autres	0	0	4	4
TOTAL	0	2	14	16

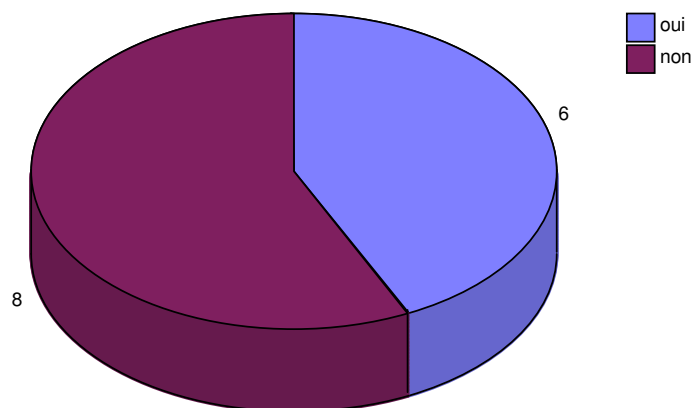
Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

*Plus de la moitié des personnes
interrogées ont associé d'autres activités
à leur entreprise....*

Dans la traction chevaline le débardage est il votre seule activité ?

débardage seule activité	Nb. cit.	Fréq.
oui	6	42,9%
non	8	57,1%
TOTAL OBS.	14	100%

débardage seule activité

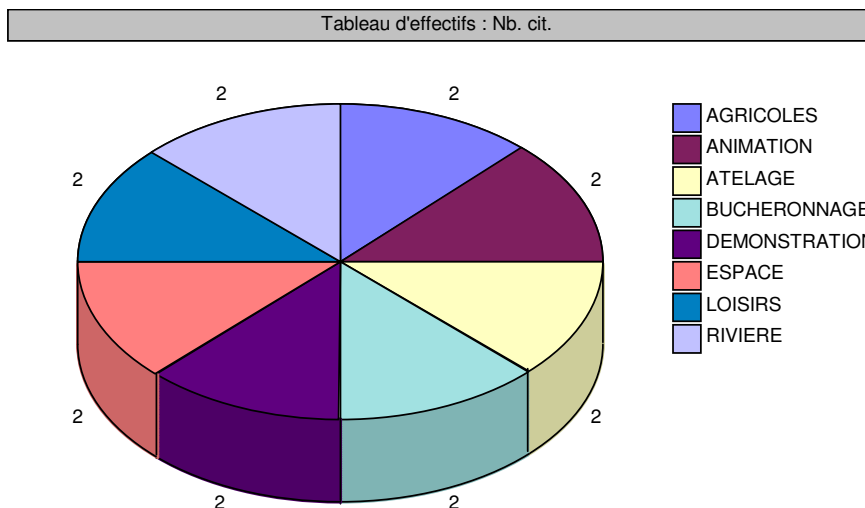


Et les autres activités sont assez bien réparties en volume...

Si non, quelles sont vos autres activités ?

BORD DE RIVIERE	2	25,0%
BUCHERONNAGE	2	25,0%
PRESENTATION, ENTRETIEN DE L'ESPACE, DEMONSTRATION	2	25,0%
TRAVAUX AGRICOLES, ATELAGE LOISIRS, ANIMATION	2	25,0%
TOTAL	8	100,0%

*On peut observer la répartition des activités
en fonction des compétences de la personne...
ou de la diversification des activités du cheval...*



**Il est à noter dans les réponses à cette question,
que l'utilisation de machines de débardage, en complémentarité du
cheval, n'est pas considérée comme une activité annexe...**

*Si une des conditions de viabilité de l'entreprise est le développement
du chiffre d'affaires qui passerait par une diversification des activités...
et donc avoir des projets !
Les débardeurs sont partagés :*

*Plus le chiffre d'affaires est important, plus la volonté
de progresser est présente :*

Quel est votre Chiffre d'Affaires ?

Est-ce pour vous un objectif important d'augmenter vos revenus ?

augmenter vos revenus chiffre d'affaires	Non réponse	Oui	Non	Ne sais pas	TOTAL
Non réponse	2	0	0	0	2
De 20 000 à 30 000 Euros	0	2	0	0	2
De 30 000 à 40 000 Euros	0	0	2	0	2
De 40 000 à 50 000 Euros	0	2	2	0	4
50 000 Euros et plus	0	4	0	0	4
TOTAL	2	8	4	0	14

Et c'est dans ces entreprises qu'on trouve les projets...

Avez-vous des projets de diversification pour votre activité ?

projets	Nb. cit.	Fréq.
oui	4	100%
non	0	0,0%
TOTAL OBS.	4	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'CA 50 000 et plus' contenant 4 observations et définie par le filtrage suivant :

chiffre d'affaires1 = "50 000 Euros et plus"

*Dans les autres entreprises au chiffre d'affaire moindre,
la situation est différente :*

*Est-ce pour vous un objectif important d'augmenter vos revenus ?
Avez-vous des projets de diversification pour votre activité ?*

projets augmenter vos revenus	Non réponse	oui	non	TOTAL
Non réponse	2	0	0	2
Oui	2	4	2	8
Non	2	0	2	4
Ne sais pas	0	0	0	0
TOTAL	6	4	4	14

*Certains souhaitent augmenter leurs revenus,
mais ne savent pas trop de quelle manière*

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

3) Les liens entre la formation et la viabilité de l'entreprise...

Le passage par une formation en lien avec le projet est il un facteur de viabilité de l'entreprise ?

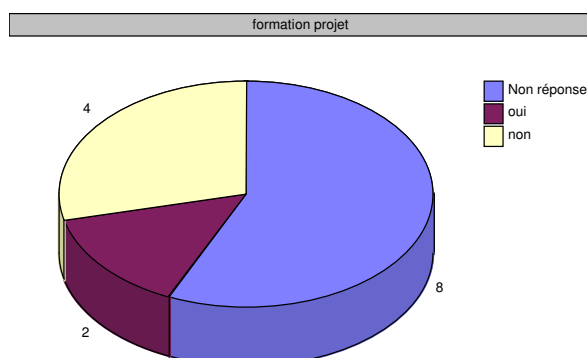
Il est à distinguer deux types de formations :

Lorsque le projet entraîne une formation spécifique

Avez-vous suivi une formation technique, ou de gestion, pour la réalisation de votre projet

formation projet	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	8	57,1%
oui	2	14,3%
non	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

Ce cas de figure ne représente pas la majorité des enquêtés, moins de 15%.



Et lorsque le projet est partie intégrante d'une formation

Quel est votre diplôme le plus élevé ?

CAP	3	21,4%
BAC	2	14,3%
BEP	2	14,3%
BEPA	2	14,3%
BPA	2	14,3%
THESE 3EME CYCLE	2	14,3%
CAP PEINTRE BATIMENT	1	7,1%
TOTAL	14	100,0%

Ce cas de figure, on notera que près d'un tiers des personnes interrogées ont suivi une formation agricole (BEPA et BPA). Ces formations intègrent un travail important sur les projets d'installation.

Toutes les personnes ayant suivi une formation restent demandeuses d'informations...

Sollicitez-vous; pour les besoins de votre entreprise (information, conseil, financement) des organismes publics parapublics ou associatifs?

OUI	4	100,0%
TOTAL	4	100,0%

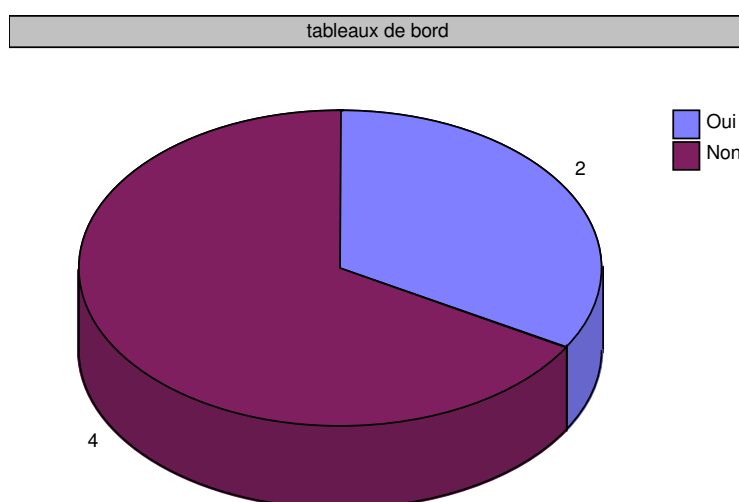
Tiennent une comptabilité avec un expert comptable...

Si oui, par qui ?

Si oui, par qui ?	Nb. cit.	Fréq.
Vous-même	4	66,7%
Votre conjoint(e)	0	0,0%
Un salarié	0	0,0%
U expert comptable	4	66,7%
Un centre de gestion	0	0,0%
autre	0	0,0%
TOTAL OBS.	6	

Utilisent des outils....

Avez vous mis en place des indicateurs de gestion, des tableaux de bord?



Faites-vous régulièrement le point sur votre activité (état des comptes, des stocks,...) ?

point entreprise	Nb. cit.	Fréq.
Oui	6	100%
Non	0	0,0%
TOTAL OBS.	6	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'BPA' contenant 6 observations et définie par le filtrage suivant :

- diplôme = 'BEPA'
- ou diplôme = 'BPA'
- ou formation projet = "oui"

Ont plus de projets de développement que les autres...

Comment envisagez-vous les 6 prochains mois ? Vous pensez :

à 6 mois	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	33,3%
Développer votre entreprise	2	33,3%
Maintenir l'équilibre actuel	2	33,3%
Redresser une situation difficile	0	0,0%
Fermer votre entreprise	0	0,0%
Vendre votre entreprise	0	0,0%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	6	100%

Peut-être parce que plus conscients des risques ?

Pour la survie de votre entreprise, estimez-vous qu'il y a des risques ?

survie de votre entreprise	Nb. cit.	Fréq.
Oui	4	66,7%
Non	0	0,0%
Je ne sais pas	2	33,3%
TOTAL OBS.	6	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'BPA' contenant 6 observations et définie par le filtrage suivant :

diplôme = 'BEPA'
ou diplôme = 'BPA'
ou formation projet = "oui"

Mais, en tous cas, moins stressés que les autres...

Ressentez vous du stress dans votre travail, par rapport à pénibilité des activités?

stress	Nb. cit.	Fréq.
Oui	2	33,3%
Non	4	66,7%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	6	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'BPA' contenant 6 observations et définie par le filtrage suivant :

diplôme = 'BEPA'
ou diplôme = 'BPA'
ou formation projet = "oui"

Ils gardent une vision positive...

Est ce que vous estimez votre activité viable ?

activité viable	Nb. cit.	Fréq.
Oui	4	66,7%
Non	0	0,0%
Ne sais pas	2	33,3%
TOTAL OBS.	6	100%

et restent aussi demandeurs de formation...

Si oui dans quel domaine ?

besoin de formation	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	33,3%
Technique	0	0,0%
Juridique	2	33,3%
Comptabilité/gestion	0	0,0%
Commercial	0	0,0%
Informatique	2	33,3%
Langues	0	0,0%
Autres	0	0,0%
TOTAL OBS.	6	100%

Prêts à recommencer !

Si c'était à refaire; le referiez-vous ?

Si c'était à refaire; le referiez-vous ?	Nb. cit.	Fréq.
Oui	6	100%
Non	0	0,0%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	6	100%

Ce tableau est construit sur la strate de population 'BPA' contenant 6 observations et définie par le filtrage suivant :

diplome = 'BEPA'
ou diplome = 'BPA'
ou formation projet = "oui"

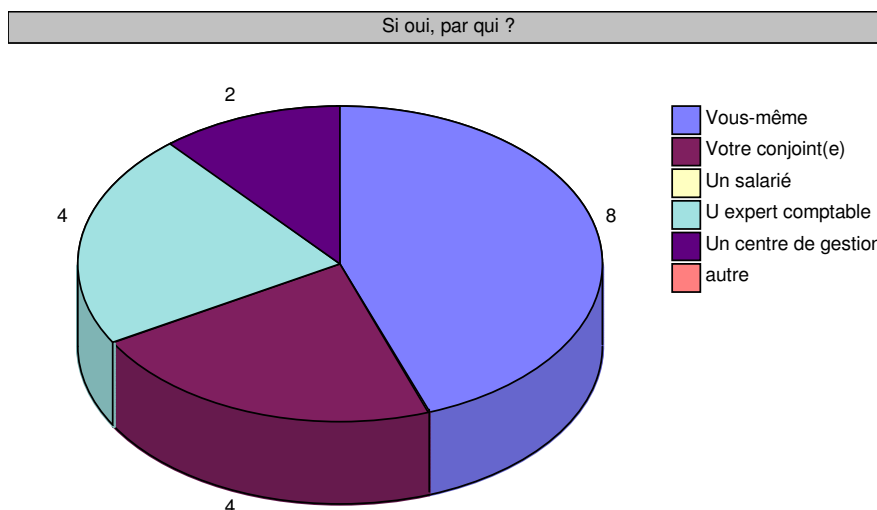
4) Fonctionnement et gestion de l'entreprise

Tous les débardeurs annoncent tenir une comptabilité....

Tenez vous une comptabilité ?

comptabilité	Nb. cit.	Fréq.
Oui	14	100%
Non	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Mais, de différentes façons



Si oui, par qui ?

Si oui, par qui ?	Nb. cit.	Fréq.
Vous-même	8	57,1%
Votre conjoint(e)	4	28,6%
Un salarié	0	0,0%
Un expert comptable	4	28,6%
Un centre de gestion	2	14,3%
autre	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).

Si oui de quel type ?

AU FORFAIT	2	33,3%
LIVRE DE COMPTES	2	33,3%
MENSUELLE	2	33,3%
TOTAL	6	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 3

Il y a 8 non-réponses.

*Cependant quelques « outils »
laissent à désirer*

*Lorsqu'on croise les variables :
« Qui assure la comptabilité » et
« Avez vous mis en place des indicateurs de gestion,
des tableaux de bord? »*

tableaux de bord	Oui	Non	TOTAL
Si oui, par qui ?			
Vous-même	2	6	8
Votre conjoint(e)	0	4	4
Un salarié	0	0	0
U expert comptable	2	2	4
Un centre de gestion	0	2	2
autre	0	0	0
TOTAL	4	14	18

*...Et qu'on recoupe les résultats avec la variable « chiffre d'affaires »,
on note que c'est uniquement les entreprises
qui ont le chiffre d'affaire le plus important
qui utilisent les tableaux de bord
pour la gestion de leur entreprise*

chiffre d'affaires1	Non réponse	De 20 000 à 30 00 Euros	De 30 000 à 40 00 Euros	De 40 000 à 50 00 Euros	50 00 Euros et plus	TOTAL
tableaux de bord						
Oui	0	0	0	0	2	2
Non	2	2	2	4	2	12
TOTAL	2	2	2	4	4	14

*Ce sont les mêmes qui font régulièrement
le point sur leur activité...*

Quel est votre Chiffre d'Affaires ?

Faites-vous régulièrement le point sur votre activité (état des comptes, des stocks,...) ?

point sur l'entreprise	Oui	No n	TOTAL
chiffre d'affaires			
Non réponse	2	0	2
De 20 000 à 30 000 Euros	0	2	2
De 30 000 à 40 000 Euros	2	0	2
De 40 000 à 50 000 Euros	2	2	4
50 000 Euros et plus	4	0	4
TOTAL	10	4	14

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités

*Et celles dont la charge
d'emprunt est la plus importante...*

charge d'emprunt	Non réponse	Moins de 2 500 Euros	De 2 500 à 5 000 Euros	De 5 000 à 7 000 Euros	De 7 000 à 9 000 Euros	9 000 et plus	TOTAL
chiffre d'affaires							
Non réponse	2	0	0	0	0	0	2
De 20 000 à 30 000 Euros	0	2	0	0	0	0	2
De 30 000 à 40 000 Euros	2	0	0	0	0	0	2
De 40 000 à 50 000 Euros	0	2	2	0	0	0	4
50 000 Euros et plus	0	0	2	0	2	0	4
TOTAL	4	4	4	0	2	0	14

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

En matière de communication avec les clients

*Seules les entreprises au chiffre d'affaires les plus
importants possèdent un fichier clients :*

**Possédez-vous un fichier clients ?
Quel est votre Chiffre d'Affaires ?**

chiffre d'affaires	Non réponse	De 20 000 à 30 000 Euros	De 30 000 à 40 000 Euros	De 40 000 à 50 000 Euros	50 000 Euros et plus	TOTAL
Possédez-vous un fichier clients ?/						
oui	0	0	0	4	4	8
non	2	2	2	0	0	6
TOTAL	2	2	2	4	4	14

*Et il en va de même pour ce qui concerne
l'approche publicitaire...*

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

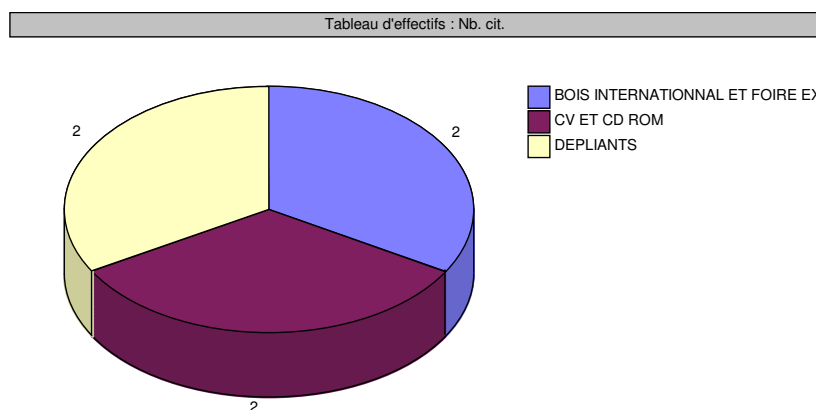
Quel est votre Chiffre d'Affaires ?

Utilisez-vous la publicité pour prospector ou fidéliser des clients?

publicité	oui	non	TOTAL
chiffre d'affaires			
Non réponse	0	2	2
De 20 000 à 30 000 Euros	0	2	2
De 30 000 à 40 000 Euros	0	2	2
De 40 000 à 50 000 Euros	2	2	4
50 000 Euros et plus	4	0	4
TOTAL	6	8	14

*Avec des outils variés,
à la fois en documents papier,
en présence directe sur les foires,
et aussi avec l'utilisation de la presse et
des nouvelles technologies : CD Rom et sites Internet.*

	Nb. cit.
BOIS INTERNATIONNAL ET FOIRE EXPO	2
CV ET CD ROM	2
DEPLIANTS	2
TOTAL	6



Internet...

Utilisez-vous Internet ?

Internet	Nb. cit.	Fréq.
Oui	12	85,7%
Non	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

*En matière de relation financière
avec les clients et fournisseurs...
quelque soit le chiffre d'affaires de l'entreprise,
on paye et on est payé comptant, ou dans le mois qui suit.*

Quel est votre Chiffre d'Affaires ?

Quels délais de paiement accordez-vous à vos clients ?

délais de paiement clients	Comptant	1 mois	2mois	Autres	TOTAL
chiffre d'affaires					
Non réponse	0	2	0	0	2
De 20 000 à 30 000 Euros	0	2	2	0	4
De 30 000 à 40 000 Euros	2	2	0	0	4
De 40 000 à 50 000 Euros	2	2	0	2	6
50 000 Euros et plus	0	0	0	4	4
TOTAL	4	8	2	6	20

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Vos fournisseurs vous accordent-ils des délais de paiement?

délais fournisseurs	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
Comptant	6	42,9%
1 mois	4	28,6%
2 mois	2	14,3%
Autre	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).

Et les subventions sont assez rares...

***Percevez-vous des aides financières directes pour réaliser vos travaux de débardage?
Lesquelles***

NON	8	80,0%
SUBVENTION AU M3 DEBARDE	2	20,0%
TOTAL	10	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 2
'NON' est le plus cité : 8 observations.
Il y a 4 non-réponses.

5) Le ménage

*La mise en place d'un projet de création d'entreprise,
souvent ne concerne pas que le porteur du projet*

Votre projet est il ?

Votre projet est il ?	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	6	42,9%
un projet de couple	2	14,3%
un projet individuel	6	42,9%
un projet de groupe	0	0,0%
autre	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).

Comment avez-vous mis en place votre installation ? (en dehors des apports financiers)

mise en place de l'installation	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
Seul	6	42,9%
Avec votre conjoint	4	28,6%
Avec une personne de votre entourage	0	0,0%
Avec un ancien employeur	0	0,0%
avec un organisme de soutien	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (3 au maximum).

Le financement du projet implique aussi le ménage : soit à l'origine du financement... soit dans les remboursements bancaires :

Quelles ont été les sources de financement du projet ?

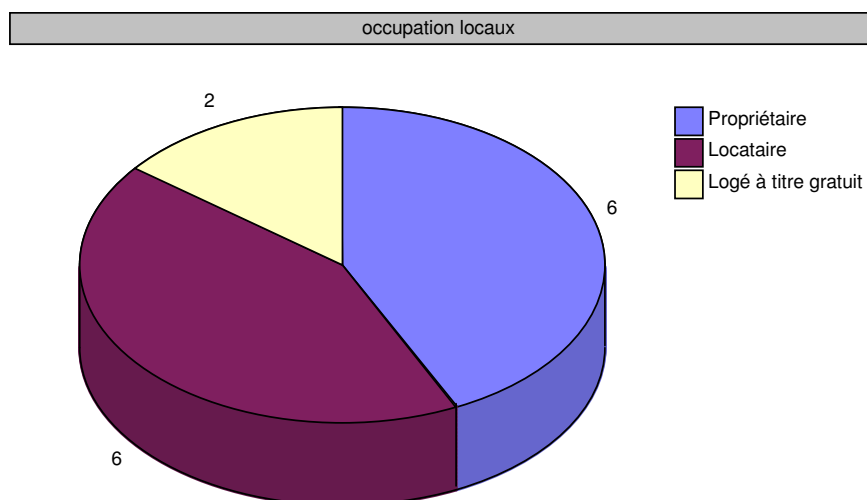
financement projet	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
Emprunt bancaire	8	57,1%
Autres emprunts(prêt d'honneur)	0	0,0%
Ressources familiale (vente patrimoine,épargne)	6	42,9%
Primes et subventions	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (3 au maximum).

Il est en général propriétaire des locaux

Quel est le statut d'occupation de vos locaux ?

occupation locaux	Nb. cit.	Fréq.
Propriétaire	6	42,9%
Locataire	6	42,9%
Logé à titre gratuit	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

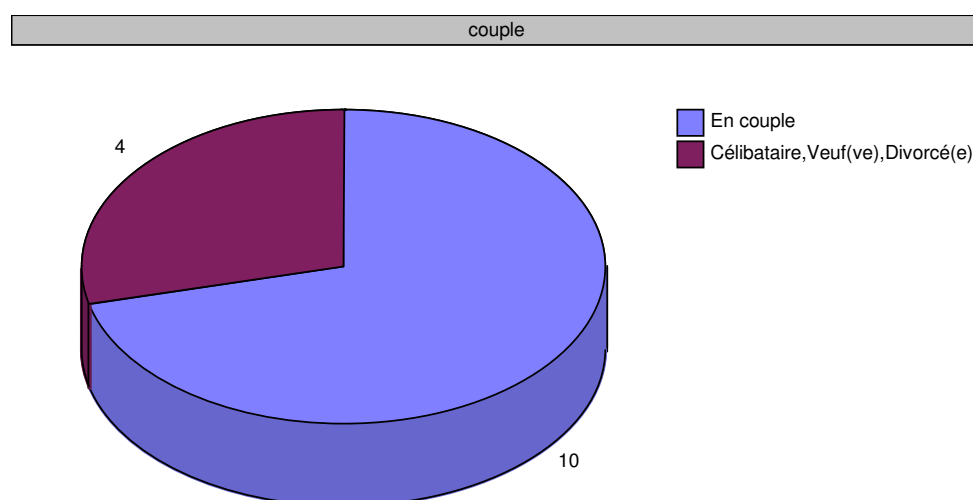


C'est un couple...

Quelle est votre situation matrimoniale actuelle ?

couple	Nb. cit.	Fréq.
En couple	10	71,4%
Célibataire, Veuf(ve), Divorcé(e)	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

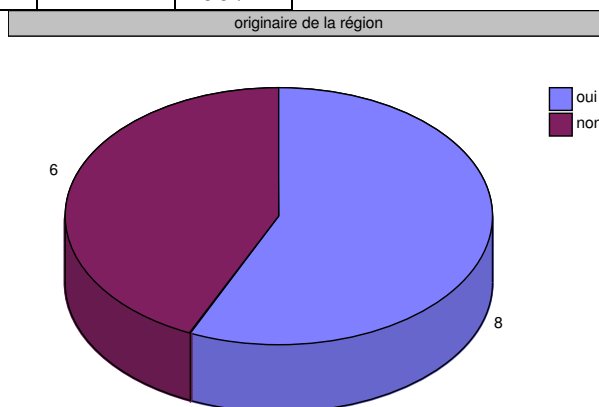
Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).



originaire de la région

Êtes vous originaire de la région dans laquelle vous résidez ?

originaire de la région	Nb. cit.	Fréq.
oui	8	57,1%
non	6	42,9%
TOTAL OBS.	14	100%



et d'origine rurale !

êtes vous d'origine rurale?

origine rurale	Nb. cit.	Fréq.
oui	12	85,7%
non	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

avec des enfants

Combien d'enfants avez-vous vivant sous le même toit?

enfants	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
0	2	14,3%
1 enfant	2	14,3%
2 enfants	2	14,3%
3 enfants	6	42,9%
TOTAL OBS.	14	100%

Qui semble satisfait de l'endroit où l'activité a été implantée

Par rapport aux services...

Êtes-vous satisfait de part votre de votre lieu d'implantation, par rapport à l'accès aux services (santé, éducation, transport...) et aux loisirs?

Implantation/Services	Nb. cit.	Fréq.
Oui	10	71,4%
Non	2	14,3%
Ne sais pas	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

Par rapport aux loisirs...

Êtes-vous satisfait de part votre lieu d'implantation, par rapport à la répartition Travail/loisirs?

implantation/Travail/loisirs	Nb. cit.	Fréq.
Oui	10	71,4%
Non	2	14,3%
Ne sais pas	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

Et plus satisfait par l'accueil de la population...

Êtes-vous satisfait de l'accueil de la population?

accueil de la population	Nb. cit.	Fréq.
Oui	14	100%
Non	0	0,0%
Ne sais pas	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Que par celui de la commune...

Êtes-vous satisfait de l'accueil de la commune ?

accueil de la commune	Nb. cit.	Fréq.
Oui	4	28,6%
Non	6	42,9%
Ne sais pas	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

Le ménage joue un rôle essentiel dans la vie de l'entreprise :

Les revenus du ménage...

Quelles sont les sources de revenu du ménage ?

revenus du ménage	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
Activité salariée	6	42,9%
Activité non salariée	6	42,9%
Primes et subventions	0	0,0%
Aides Sociales (allocation familiales, allocation logement)	0	0,0%
Autre	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (2 au maximum).

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 7 classes d'égale amplitude.

La moyenne et l'écart-type sont calculés sans tenir compte des non-réponses.

Et la part des activités complémentaires

Quelle part (en %) représente les activités complémentaires dans le revenu du ménage ?

part activités complémentaires	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	8	57,1%
Moins de 12	2	14,3%
De 12 à 14	0	0,0%
De 14 à 16	0	0,0%
De 16 à 18	0	0,0%
De 18 à 20	0	0,0%
De 20 à 22	0	0,0%
22 et plus	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 7 classes d'égale amplitude. La moyenne et l'écart-type sont calculés sans tenir compte des non-réponses.

L'entreprise représente un poids variable pour le ménage

Quel est votre Chiffre d'Affaires ?

Quelle est votre charge d'emprunt?

chiffre d'affaires1/ charge d'emprunt	Non réponse	Moins de 2 500 Euros	De 2 500 à 5 000 Euros	De 5 000 à 7 000 Euros	De 7 000 à 9 000 Euros	9 000 et plus	TOTAL
Non réponse	2	0	0	0	0	0	2
De 20 000 à 30 000 Euros	0	2	0	0	0	0	2
De 30 000 à 40 000 Euros	2	0	0	0	0	0	2
De 40 000 à 50 000 Euros	0	2	2	0	0	0	4
50 000 Euros et plus	0	0	2	0	2	0	4
TOTAL	4	4	4	0	2	0	14

Les valeurs du tableau sont les nombres de citations de chaque couple de modalités.

6) La création de l'entreprise

On ne reprend pas ce type d'entreprise... on la crée

Est-ce une création ou une reprise d'entreprise ?

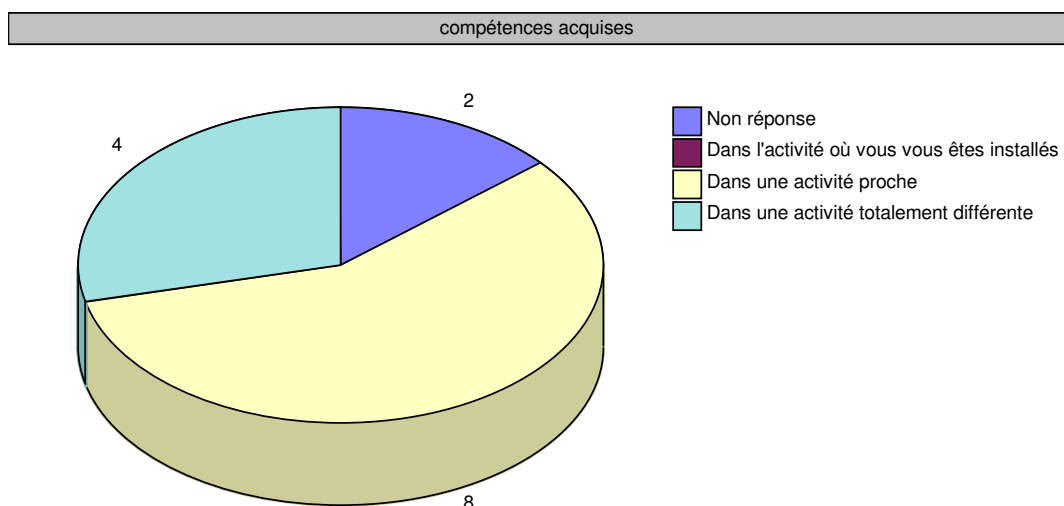
réation ou une reprise d'entreprise	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
oui	12	85,7%
non	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Parce qu'on a acquis des compétences

dans des activités proches

Lors de vos expériences professionnelles précédentes, vous avez acquis des compétences :

compétences acquises	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
Dans l'activité où vous vous êtes installés	0	0,0%
Dans une activité proche	8	57,1%
Dans une activité totalement différente	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%



Et l'entourage peut être facilitateur...

Avez-vous des chefs d'entreprise ou des personnes à leur compte dans votre proche entourage?

entourage	Nb. cit.	Fréq.
oui	12	85,7%
non	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

Mais la création se fait seul...

Comment avez-vous mis en place votre installation ? (en dehors des apports financiers)

mise en place de l'installation	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
Seul	6	42,9%
Avec votre conjoint	4	28,6%
Avec une personne de votre entourage	0	0,0%
Avec un ancien employeur	0	0,0%
avec un organisme de soutien	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (3 au maximum).

Avec une qualification de départ variée

Quel est votre diplôme le plus élevé ?

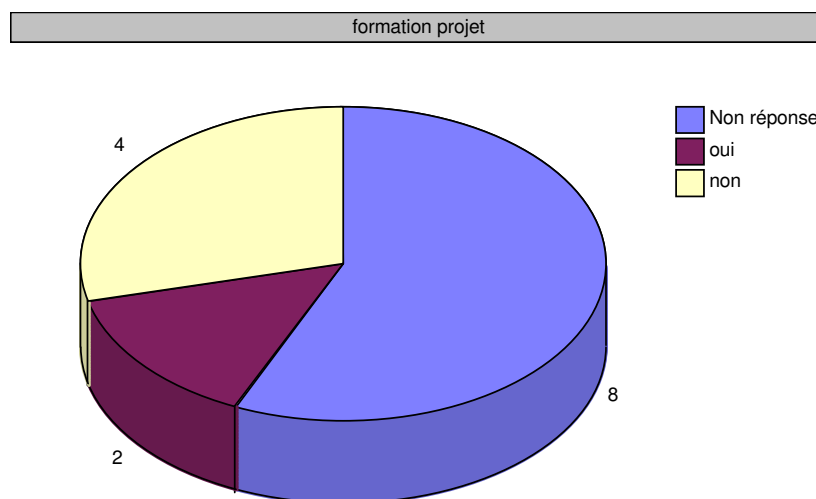
CAP	4	28,6%
BAC	2	14,3%
BEP	2	14,3%
BEPA	2	14,3%
BPA	2	14,3%
THESE 3EME CYCLE	2	14,3%
TOTAL	14	100,0%

Sans avoir suivi systématiquement

une formation spécifique liée au projet...

Avez-vous suivi une formation technique, ou de gestion, pour la réalisation de votre projet

formation projet	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	8	57,1%
oui	2	14,3%
non	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%



*...ni utilisé les outils conventionnels
de la création d'entreprise !*

Avant de vous installer, avez-vous fait (ou fait faire) une étude de marché ?

étude de marché	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	6	42,9%
oui	2	14,3%
non	6	42,9%
TOTAL OBS.	14	100%

Avant de vous installer, avez-vous fait (ou fait faire) une étude financière ?

étude financière	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
oui	4	28,6%
non	6	42,9%
TOTAL OBS.	14	100%

*Cependant les créateurs d'entreprises
ne semblent pas s'être lancés totalement au hasard...*

Avez-vous prospecté la clientèle avant de vous installer?

prospection clients	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
oui	8	57,1%
non	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

Moyenne = 4,00 Ecart-type = 1,63

Pour créer votre entreprise, avez-vous consulté un ou plusieurs conseillers ?

conseil création	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
Oui, moins d'une heure	2	14,3%
Oui, de une heure à 5 heures	0	0,0%
de une 5 heure à 3 jours	0	0,0%
plus de 3 jours	2	14,3%
Non, Aucun	6	42,9%
TOTAL OBS.	14	100%

*Cette « démarche » de création d'entreprise peut
être expliquée par les raisons qui l'on motivée...
Un mélange de passion... et de raison !*

Quelles sont les principales raisons qui vous ont poussé à vous installer?

DEMANDE DE LA CLIENTÈLE	6	60,0%
PASSION DU CHEVAL ET DE LA FORET	4	40,0%
TOTAL	10	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 2

'demande de la clientèle' est le plus cité : 6 observations.

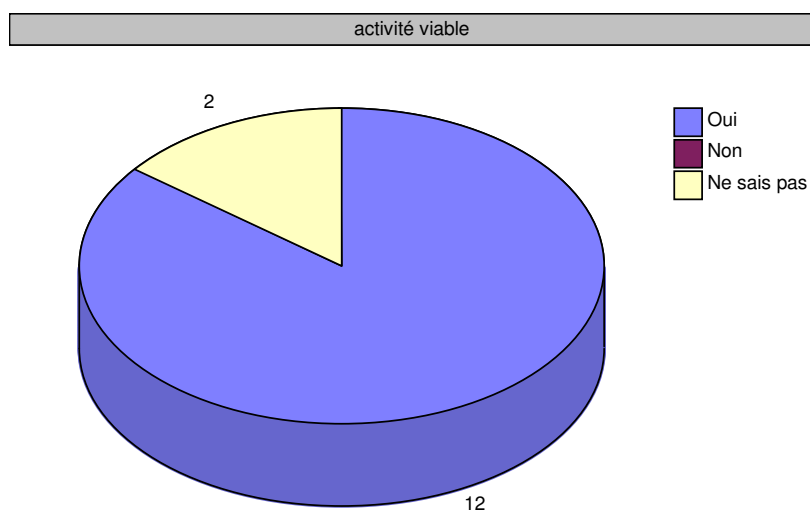
Il y a 4 non-réponses.

*Justifiée plus par un projet de vie, que par la recherche
de la rentabilité !*

Estimez-vous gagner assez d'argent ?

Estimez-vous gagner assez d'argent ?	Nb. cit.	Fréq.
Oui	8	57,1%
Non	4	28,6%
Ne sais pas	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

Est ce que vous estimez votre activité viable ?



Le financement du projet

est double :

Quelles ont été les sources de financement du projet ?

financement projet	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
Emprunt bancaire	8	57,1%
Autres emprunts(prêt d'honneur)	0	0,0%
Ressources familiale (vente patrimoine,épargne)	6	42,9%
Primes et subventions	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	

Le nombre de citations est supérieur au nombre d'observations du fait de réponses multiples (3 au maximum).

Sans être toujours assorti d'aides publiques

Avez-vous bénéficié d'aides publiques ?

NON	6	60,0%
OUI	4	40,0%
TOTAL	10	100,0%

7) Le cheval et l'entreprise

*Toutes les personnes qui ont répondu à cette question
sont d'accord sur le fait que le cheval
n'est pas « vieux jeu ».
Un résultat différent eut été surprenant !*

D'ordre social, le cheval est vieux jeu :

d'ordre social, le cheval est vieux jeu	Nb. cit.	Fréq.
oui	0	0,0%
non	12	85,7%
TOTAL OBS.	14	

La somme des pourcentages est inférieure à 100% du fait des suppressions des non réponses.

Son utilisation ne nuit pas à l'environnement...

*Observez-vous que par rapport à la mécanisation, l'emploi du cheval peut être considéré
comme écologiquement plus favorable à la durée de vie de la forêt ?*

par rapport à la mécanisation	Nb. cit.	Fréq.
oui	14	100%
non	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

Pas de dégâts...

Avez-vous déjà payé des amendes avec l'emploi de votre/vos, cheval /chevaux

dégâts chevaux	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
oui	0	0,0%
non	12	85,7%
TOTAL OBS.	14	100%

*Plus que l'image du cheval en forêt,
c'est la raison économique qui limite son utilisation.*

*D'après vous, les raisons qui favorisent l'emploi des machines en forêt sont-elles :
D'ordre économique car le rendement journalier du cheval est inférieur :*

rendement journalier du cheval	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
oui	12	85,7%
non	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%

*Le nombre de chevaux utilisés est variable,
mais il ne dépend pas de la taille de l'entreprise
ni de son chiffre d'affaires :*

Combien de chevaux possédez-vous ?

nombre chevaux	Fréq.
Moins de 4	28,6%
De 4 à 6	28,6%
De 6 à 8	14,3%
De 8 à 10	0,0%
De 10 à 12	0,0%
De 12 à 14	14,3%
14 et plus	14,3%
TOTAL OBS.	100%

Minimum = 2, Maximum = 14

Somme = 92

Moyenne = 6,57 Ecart-type = 4,43

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 7 classes d'égale amplitude.

*Si on affine les résultats par rapport
Au chiffre d'affaires annoncé, on
constate que les plus petites structures
utilisent un nombre important de chevaux.
Le nombre le plus important
se trouve chez les Entrepreneurs de Travaux forestiers
et le nombre le plus petit de chevaux utilisés,
est dans une des catégories supérieures de chiffre d'affaires...*

Quel est votre Chiffre d'Affaires ?

chiffre d'affaires1	Nb. cit.	Fréq.
De 20 000 à 30 000 Euros	2	50,0%
De 30 000 à 40 000 Euros	0	0,0%
De 40 000 à 50 000 Euros	0	0,0%
50 000 Euros et plus	2	50,0%
TOTAL OBS.	4	100%

Moyenne = 2,50 Ecart-type = 1,73

La question est à réponse unique sur une échelle.

Les paramètres sont établis sur une notation de 1 (De 20 000 à 30 000 Euros) à 4 (50 000 Euros et plus).

Ce tableau est construit sur la strate de population '10 et 20 chevaux' contenant 4 observations et définie par le filtrage suivant :

10 <= nombre chevaux < 20

*Une race de cheval est rarement utilisée seule,
souvent elle est combinée*

À quelle(s) race(s) appartient votre cheval (vos chevaux):

ARDENNAIS ET COMTOIS	14,3%
ARDENNAIS ET PERCHERONS	14,3%
ARDENNAIS	14,3%
BELGE ET PERCHERON	14,3%
TRAIT ARDENNAIS	14,3%
BELGES	7,1%
BELGES ET ARDENNAIS	7,1%
COMTOIS, ARDENNAIS, PERCHERON	7,1%
COMTOIS, ARDENNAIS, PERCHERON, MULE POITEVINE	7,1%
TOTAL	100,0%

Les races utilisées par l'échantillon français enquêté sont :

ARDENNAIS	11	39,3%
COMPTOIS	6	21,4%
PERCHERONS	6	21,4%
BELGES	4	14,3%
MULE	1	3,6%
TOTAL	28	100,0%

Pour des volumes de bois débardé,

Dépassant dans certains cas les 7 000 m³ par an.

Environ quel volume de bois débardez-vous annuellement?

volume de bois débardé	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	4	28,6%
Moins de 2000	4	28,6%
De 2000 à 3000	0	0,0%
De 3000 à 4000	0	0,0%
De 4000 à 5000	2	14,3%
De 5000 à 6000	0	0,0%
De 6000 à 7000	2	14,3%
7000 et plus	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

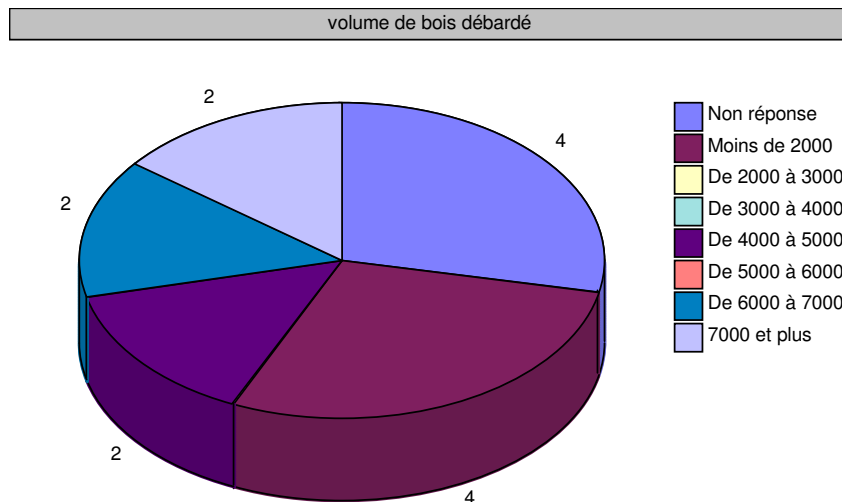
Minimum = 1000, Maximum = 7000

Somme = 39760

Moyenne = 3976,00 Ecart-type = 2426,31

La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 7 classes d'égale amplitude.

La moyenne et l'écart-type sont calculés sans tenir compte des non-réponses.



Travaux de 1ère et 2ème éclaircie,

dans les feuillus, comme dans les résineux

travaux feuillus/résineux	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
feuillus, 1ère et 2ème éclaircie	10	71,4%
feuillus, 3ème éclaircie et mise à blanc	0	0,0%
résineux, 1ère et 2ème éclaircie	10	71,4%
résineux, 3ème éclaircie et mise à blanc	6	42,9%
Autres	6	42,9%
TOTAL OBS.	14	

Avec surtout des travaux

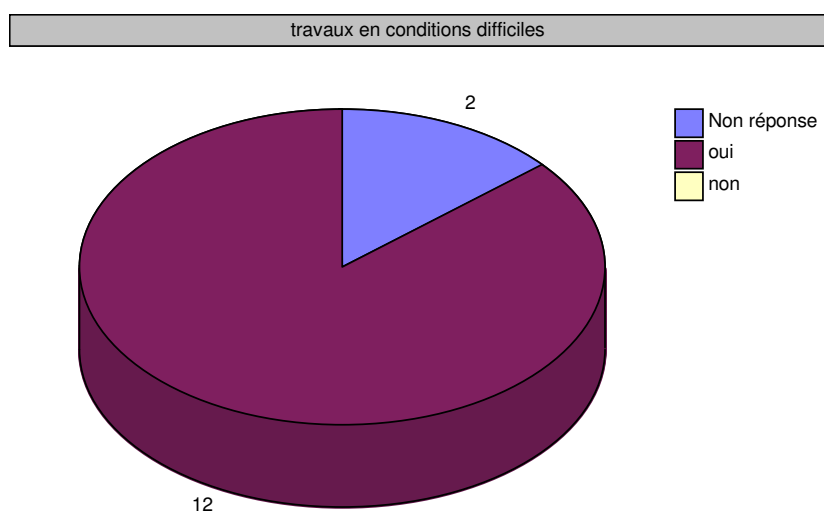
Sur des bois longs...

Pourcentage de bois long annoncé	Pourcentage de réponses
90 %	25,0%
50 %	50,0%
40 %	25,0%
TOTAL	100,0%

Travaux souvent réalisés en conditions difficiles

Réalisez-vous des travaux en conditions difficiles ?

travaux en conditions difficiles	Fréq.
Non réponse	14,3%
oui	85,7%
non	0,0%
TOTAL OBS.	100%



Sur des terrains pentus...

% de terrains pentus	% des réponses
50 %	16,7%
40 %	50,0%
20 %	16,7%
0 %	16,7%
TOTAL	100,0%

Nombre de valeurs différentes : 4
'40' est le plus cité : 6 observations.
Il y a 2 non-réponses.

et humides...

Terrain humide en pourcentage

Terrain humide en pourcentage1	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
Moins de 20	4	28,6%
De 20 à 30	2	14,3%
De 30 à 40	0	0,0%
De 40 à 50	2	14,3%
De 50 à 60	2	14,3%
De 60 à 70	0	0,0%
70 et plus	2	14,3%
TOTAL OBS.	14	100%

Minimum = 10, Maximum = 80
Somme = 430
Moyenne = 35,83 Ecart-type = 25,30

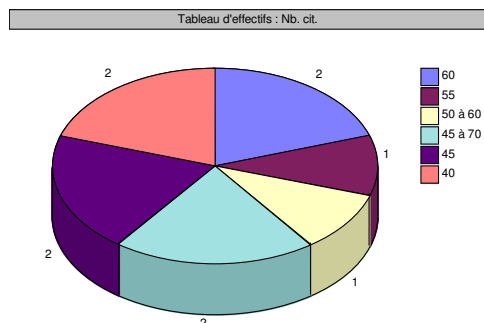
La question est à réponse ouverte numérique. Les observations sont regroupées en 7 classes d'égale amplitude.

La moyenne et l'écart-type sont calculés sans tenir compte des non-réponses.

Entre 40 et 70 heures par semaine...

Combien d'heures travaillez-vous par semaine ?

	Nb. cit.
60 heures	2
55 heures	1
50 à 60 heures	1
45 à 70 heures	2
45 heures	2
40 heures	2
TOTAL	10



Avec des machines de débardage utilisées

en complémentarité avec les chevaux

Avez-vous des machines de débardage que vous utilisez en complémentarité avec le cheval ?

machines de débardage/complémentarité av	Nb. cit.	Fréq.
oui	10	71,4%
non	4	28,6%
TOTAL OBS.	14	100%

de type

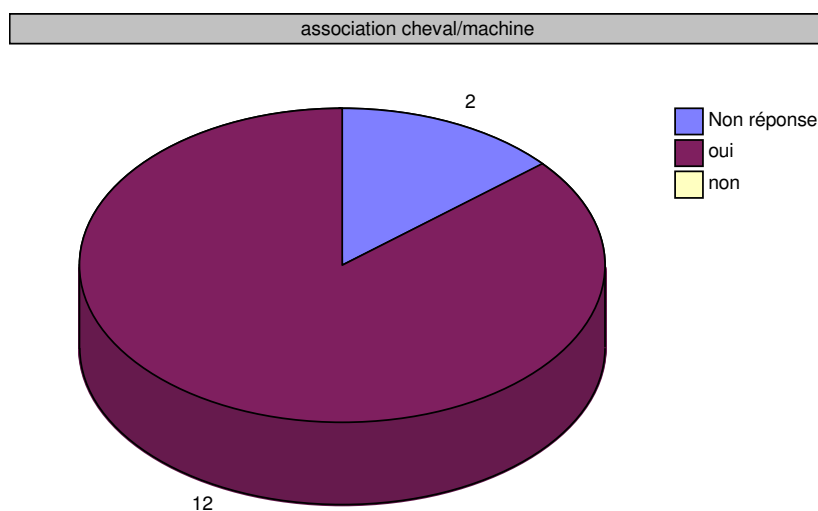
Si oui, de quel type de machine disposez-vous ? (type, neuf/occasion, date d'achat...)

TRACTEUR de 35 à 120 cv	8	80,0%
UNE J.M.S MOTEUR AUXILIAIRE	2	20,0%
TOTAL	10	100,0%

Dans une association cheval/machine avantageuse !

Considérez-vous cette association cheval/machine comme avantageuse ?

association cheval/machine	Nb. cit.	Fréq.
Non réponse	2	14,3%
oui	12	85,7%
non	0	0,0%
TOTAL OBS.	14	100%



8) Les donneurs d'ordre

L'existant

Les résultats du questionnaire des donneurs d'ordre existants (à savoir les professionnels du bois, scieurs, exploitants forestiers, chantiers), sur la zone d'enquête éligible du programme INTERREG III, ne permettent pas de généraliser des résultats, même à titre qualitatif.

En effet, un seul débardeur étant concerné, les résultats de l'enquête auprès de son donneur d'ordre ne peuvent être croisés ni exploités.

Les autres donneurs d'ordre existant sur la zone, et susceptibles de commander des travaux de débardage qui ont été interrogés, (scieurs, exploitants forestiers...) n'ont pas manifesté dans la majorité un réel intérêt pour la traction animale, qui ne correspond pas à leurs besoins : taille des bois non adaptée, distance de traîne trop importante, coût supplémentaire... et manque de rapidité...

Même si en règle générale, ils reconnaissent à cette activité, une certaine utilité environnementale... dans certains cas ! Tous s'accordent sur la non rentabilité de cette activité de débardage et ses aspects quelque fois « folkloriques »...

Les donneurs d'ordre potentiels

Dans les secteurs du Tourisme, de l'environnement, dans le secteur institutionnel, politique et dans certains secteurs agricoles, comme la viticulture et le maraîchage, nous avons privilégié la recherche de nouvelles activités liées à la traction chevaline, et essayé de recenser des projets touristiques et/ou environnementaux, allant dans ce sens..

Les enquêtes ont été réalisées sur différentes communes auprès des agriculteurs, syndicats d'initiative, offices du tourisme, associations.., ayant des liens directs ou indirects avec les secteurs précédemment cités.

Des acteurs locaux de l'insertion, de l'environnement, de l'agriculture et du tourisme ont été contactés au niveau des communes.

Les niveaux plus institutionnels Communautés de Communes,

*Conseils Généraux, Comité Régional et Direction Régionale du Tourisme,
Office National des Forêts dans les quatre départements lorrains (Moselle,
Meurthe et Moselle, Meuse et Vosges).*

*En introduction, on peut affirmer que sur la zone éligible au programme
Interreg III, quelle que soit la structure interrogée,
les résultats de la passation du guide d'entretien,
sont loin d'être encourageants pour une diversification
des activités de traction chevaline...*

La place du cheval de trait dans les politiques des enquêtés

1) Dans votre politique actuelle, quelle place donnez-vous au cheval de trait ?

*On peut résumer la totalité des entretiens, mises à part deux associations qui
utilisent le cheval de trait, l'une pour des activités d'insertion en forêt
périurbaine, et l'autre qui fait des animations dans une dynamique « Village des
vieux métiers », en disant que ce n'est pas une priorité...*

*En effet, les raisons de cette « non priorité » sont différentes en fonction des
enquêtés*

*En matière de tourisme, au niveau régional il n'existe aucune priorité, à la
connaissance des enquêtes, en ce qui concerne l'utilisation du cheval de trait.
Cette déclinaison s'applique également au niveau départemental du tourisme, ainsi
que dans les communes. Il existe cependant des communes qui ont mis en place de
fortes communications et animations autour du cheval : commune thermale dans
les Vosges de l'Ouest, et commune à forte fréquentation touristique en Meurthe
et Moselle. Travail de communication, d'animation et de valorisation de l'image de
la commune, qui passe par l'image du cheval... **de selle**. L'image que peut véhiculer
le cheval de trait serait moins... valorisante. Lorsqu'on communique autour des
concours hippiques et de l'élevage, ce n'est pas la même clientèle qui est
« ciblée ».*

*En matière d'environnement, ce n'est pas non plus le cheval de trait qui fait
priorité... Il ne semble pas être suffisamment emblématique. Les associations qui
travaillent dans l'insertion sociale et professionnelle, avec des activités liées à
l'environnement, tel que le nettoyage de bord de rivière,*

malgré qu'elles reconnaissent l'utilité et la qualité du travail qui peut être réalisé par les chevaux de trait, n'ont pas d'activités qui vont dans ce sens, car cela ne correspond pas à une demande actuelle de leurs clients, ou financeurs.

En agriculture, une expérience avait été tentée en Meurthe et Moselle il y a quelques années chez un viticulteur biologique, mais abandonnée car les appareils de traitement des vignes ne sont pas vraiment adaptés au cheval et finalement un appareil mécanique permet d'obtenir des résultats au moins aussi bons et à l'avantage de pouvoir être « remisé » sans frais, pendant les périodes de non utilisation... qui sont nombreuses. Une autre expérimentation est actuellement en cours dans une ferme maraîchère d'insertion, également en Meurthe et Moselle, elle ne concerne qu'un seul cheval, et pour l'instant on ne peut pas encore mesurer l'impact qu'elle pourra avoir, et sur la production et sur l'emploi.

2) Quelles activités souhaitez-vous développer et/ou promouvoir ?

*Si on exclue ici les projets liés aux associations de type « ferme maraîchère d'insertion » qui est en phase de développement et « Village des vieux métiers » qui souhaite pouvoir maintenir son activité de démonstration de traction animale, La réponse majoritaire est : « **Pour le moment... aucune !** »*

*Mais, si les cahiers des charges l'exigent, ou si des subventions viennent compenser les surcoûts occasionnés par cette activité...
A ce moment là, les enquêtés aviseront.*

*Il est également nécessaire de ne pas retenir les rares réponses de type « **peut-être pourrait on mettre en place des ballades en calèches** » qui semblent être pour le cas, des réponses de convenance à l'enquête...*

3) Pensez-vous que le maintien de l'activité de activité passe par un subventionnement ?

. Précisez...

Nous l'avons noté précédemment, le débardage à traction chevaline génère un surcoût, justifié ou non. Tous les enquêtés sont d'accord sur le fait qu'un subventionnement ne pourrait qu'encourager sa pratique, surtout dans les chantiers liés à l'environnement.

4) Quelle plus-value peut apporter une collaboration transfrontalière ?

Cette question a posé plus de problème qu'elle n'a apporté de réponses... En effet, quel est l'intérêt d'une collaboration transfrontalière et de la plus value qu'elle peut apporter pour un sujet qui n'est pas une priorité des enquêtés ?

Si nous excluons les réponses qui nous ont semblé être de nature « complaisante »... il est important de noter dans les résultats de ces entretiens, que la collaboration transfrontalière a une image positive forte chez toutes les personnes interrogées. Certaines personnes ont paru étonnées par le fait qu'on puisse mener des enquêtes sur le sujet, à un plan transnational... Ceci fait également partie des résultats non attendus....

Seuls, du côté des acteurs de l'environnement et de l'insertion, les interrogés mettent en avant les avantages d'une réflexion sur le sujet à une échelle qui dépasse la frontière nationale, tout en restant dans un espace où les problèmes sont sensiblement les mêmes (en matière d'insertion et d'environnement)

5) Avez-vous connaissance de communication réalisée sur le sujet ? (le cheval de trait)

Là encore, peu de réponses à exploiter... Certains ont la connaissance de sites Internet, qu'ils sont dans l'impossibilité de nommer, d'autres nous ont renvoyé à la documentation de l'ENGREF (École Nationale du Génie Rural, des Eaux et Forêts), sans pouvoir citer avec précision un titre ou un auteur.

Une expérience en Bourgogne, d'utilisation du cheval en viticulture qui a eu lieu il y quelque temps... sans plus de précision a été citée...

6) De quelles données auriez-vous besoin pour défendre la traction chevaline ?

Les réponses en résumé....

« Pour défendre la traction chevaline ? »

Il n'est bien sûr pas aisé de réaliser un travail de synthèse sur cette partie de l'enquête, vu le manque de richesse des matériaux exploitables ! Cependant au-delà de chercher à traiter les réponses... souvent non existantes ou

inconséquentes, il sera plus important d'interroger les non réponses et leurs causes :

En matière d'image du cheval de trait, du métier... et de l'intérêt qu'ils suscitent...

En matière de cheval (de trait !) et d'environnement...

En matière de communication et d'information à développer sur ces sujets, à destination des différents acteurs enquêtés...

9) Conclusions provisoires et pistes de travail

A) Les résultats des enquêtes

Nous l'avons évoqué déjà auparavant, ces différentes enquêtes n'ont pas apporté tous les résultats escomptés au départ. Cependant, à leur lecture et à l'issue de leur exploitation d'autres éléments, non attendus...eux sont apparus. Au-delà de ces résultats qu'on ne peut pas considérer comme étant positifs et encourageants dans leur ensemble, ils nous amènent à nous questionner sur ce qui nous encourage, nous, au travers de ces études à rebondir.

Des freins qui sont souvent liés entre eux...

Nous n'avons pas répertorié de projet de développement des activités liées à la traction chevaline, émanant des décideurs politiques...

En effet, pas de projets... mais pas de réticences quant à des propositions, qui viendraient du terrain. Si les interrogés ne sont pas moteur dans cette dynamique, leur discours les positionne comme ouverts aux idées. Le programme Interreg III, et les actions de sensibilisations à venir devraient contribuer à apporter un nouvel éclairage sur ce point. C'est par le biais des expérimentations à venir qu'on pourra mettre en valeur les activités et le métier...

Des points sont à améliorer dans la formation qui est dispensée

La partie questionnement sur le sujet « formation », nous laisse entrevoir différentes entées dans le sujet :

Au niveau de la formation que nous proposons à Mirecourt :

Il est évident qu'à sa création, elle n'avait pas du tout pris en compte l'aspect de la diversification des activités... et de la pluriactivité. Même si depuis plusieurs années maintenant, le Centre de Formation de Mirecourt demande aux stagiaires de travailler à la mise en place d'un projet d'activité complémentaire, ce point devrait revêtir une plus forte importance dans le référentiel de la formation... Il en va de même pour les contenus de formation qui pourraient s'avérer nécessaires, en matière d'acquisition de savoir et de savoir faire, notamment pour toutes ces activités annexes, qu'elles soient liées au travail en complémentarité avec une machine... ou à des activités liées au tourisme... ou même au maraîchage... La prise en compte de la partie utilisation de machines, qui se développe chez de nombreux débardeurs, et des connaissances spécifiques qu'elle implique, non seulement sur le plan technique, mais aussi sur le plan, de la sécurité par exemple.

Au niveau de la formation continue :

Nous avons constaté que les débardeurs qui n'avaient pas suivi de formation, n'étaient pas toujours en meilleure position quant à l'utilisation d'outils de gestion, de fichier clients, et autres indicateurs de pilotage d'entreprise. En proposant aux débardeurs en activité, des modules... ou des contenus de formation qui correspondent à leurs besoins, à leur rythme, à leur niveau... et à leurs préoccupations.

L'image folklorique dont est porteur le métier

Une activité... une occupation... un loisir... qui ne transparait pas comme un réel métier. Nous avons là un vaste travail de communication et de valorisation à réaliser. Qui sont les débardeurs... mais aussi ce qu'ils font et comment ils le font... La mise en valeur des techniques utilisées, des outils... pas aussi surannés qu'on pourrait le croire pourrait prendre toute sa valeur dans le cadre des expérimentations de terrain, et par l'affichage de résultats concrets... et utiles.

La notion de rentabilité

Fortement associée à l'image précédente, elle est un frein, avancée par les donneurs d'ordre et les utilisateurs potentiels. Les premières enquêtes nous ont déjà quelque peu renseigné sur ce point délicat. Il sera important de communiquer, non pas uniquement en direction de la rentabilité... mais aussi, autour des conditions de cette rentabilité, en fonction de la place qu'occupe le débardage dans le foyer et du rôle que l'activité y joue

Et des leviers

Le capital sympathie que véhicule le cheval de trait

Parallèlement à l'image folklorique évoquée plus haut pour ce qui concerne la partie « métier », le cheval de trait est porteur d'un « capital sympathie » qui ne doit pas être négligé... et à valoriser !

L'utilité du métier, à la fois sur un plan environnemental, social, et patrimonial

Les interrogés sont unanimes : le débardage à traction chevaline a une utilité environnementale. Leur discours met en avant les moindres dégâts infligés aux ressources naturelles, son utilisation, voire sa nécessité dans certaines zones spécifiques, telles que les terrains pentus, les zones Natura 2000, les milieux humides...

Le débardage peut être générateur d'emploi, et de « niches » d'activités, dans la mesure où il reste de la place pour voir d'autres débardeurs venir s'installer. La concurrence réelle n'est pas farouche !

Les débardeurs sont détenteurs d'un savoir faire patrimonial indéniable ; un savoir faire rural ancien, qui s'est enrichi au fur et à mesure des années de l'apport de nouvelles techniques, méthodes de travail... et outils.

Agir...

Freins et leviers sont étroitement liés, et souvent dépendants des mêmes représentations : « ...on ne fait pas appel à un débardeur à cheval, parce que ça coûte trop cher, c'est trop long et pas adapté... c'est bon pour le folklore ! » Les sphères dans lesquelles opèrent ces représentations sont elles mêmes interdépendantes. « ...on n'utilise pas de débardeurs à cheval parce que ça n'est pas rentable.... Si on les utilisait plus souvent ce serait sûrement plus rentable... »

Une représentation n'est ni bonne ni mauvaise... ni juste ni fausse, ce qui est important ce sont les effets qu'elle génère...

Avec du concret

La mise en place d'expérimentations concrètes devrait permettre d'impacter les domaines suivants :

*Économique
Environnemental
L'image
Et la partie technique*

Pour valider, ou infirmer des points qui posent questions à l'issue des enquêtes...

B) Les expérimentations

Le cheval occasionne moins de dégâts...

*Mise en place d'un protocole d'expérimentation
pour dresser :*

1) Un comparatif de l'impact sur les sols.

Cette expérimentation aura pour objectif de mesurer les impacts et leurs différents types, dans trois situations similaires :

*a) L'utilisation du cheval seul sur une parcelle,
sans aucune recommandation particulière pour
le débardeur autre que celle de réaliser le
chantier de débardage...*

*b) L'utilisation de la machine seule sur une
parcelle*

*sans aucune recommandation particulière pour le
débardeur autre que celle de réaliser le chantier
de débardage...*

*c) L'utilisation du cheval et de la machine sur
une même parcelle ,*

avec des directives imposées au cheval

2) L'association cheval machine ou câble.

*Quelles sont les conditions de la
complémentarité et de la rentabilité....*

3) Cheval et sylviculture mécanisée.

La sylviculture mécanisée est en développement, et les écarts dans les plantations où ces petites machines dédiées à cette forme de sylviculture évoluent, ne permettent pas l'accès aux engins plus lourds et volumineux. A quelles conditions peut on alors envisager une complémentarité avec le cheval, beaucoup plus adapté lui... ?

3) Cheval et agriculture biologique

Certaines régions françaises ont déjà effectué des expériences en matière de viticulture,... Le territoire d'étude lié au programme INTERREG III portant sur une zone qui n'est pas, spécialement réputée pour être une région viticole...la Lorraine, nous allons mettre en place une expérimentation dans une ferme d'insertion maraîchère, affiliée aux « jardins de Cocagne » pour mesurer les gains de productivité occasionnés par l'utilisation de la traction animale pour les travaux de labourage et certains travaux réalisés sous serre.

C) Les actions à destination des structures

Ces actions seront mises en oeuvre dans la partie « communication » qui est la phase transversale de notre projet et les premiers résultats de l'enquête nous ont permis d'identifier plusieurs axes de travail :

a) En direction des entrepreneurs du territoire

Les résultats des enquêtes ont montré que ces donneurs d'ordre, existants ou potentiels, n'avaient pas une image très positive du débardage à traction chevaline, et qu'ils n'y recourraient pas suffisamment...

b) En direction des décideurs politiques locaux

En les sensibilisant aux problèmes environnementaux, et en valorisant les activités de traction chevaline dans les zones naturelles.

c) En direction de l'interprofession

En essayant de favoriser une dynamique, et en les associant aux différentes phases : communication... expérimentations... et formation

d) Autour de la notion d'activité « folklorique »

En valorisant les aspects des savoir faire anciens et patrimoniaux, tout en axant la communication sur la partie « professionnelle » du métier et son importance en matière de préservation des milieux naturels.