

PROJET MIMABIO

« MICRO MARAICHAGE BIO »
EN RÉGION PACA

2022

Depuis 2017, le réseau Bio de PACA travaille sur la thématique du « maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces ». Bio de PACA et 4 groupements départementaux en AB : AgribioVar, AgribioVaucluse, Agribio Bouches-du-Rhône et Agribio Alpes-Maritimes se sont investis dans un projet PEI (Partenariat Européen pour l'Innovation) financé par le fond FEADER, en partenariat avec l'INRAe, AgroParis Tech (François Léger) et le GRAB (Catherine Mazollier).

Ce projet MiMaBio « Micro Maraîchage bio » en PACA (fin 2017-début 2022) vise à mieux accompagner les maraîcher.ère.s et porteur.se.s de projets en maraîchage bio sur petites surfaces dans la mise en place et le maintien de ces systèmes. Il répond ainsi à deux objectifs :

- Caractériser les systèmes en maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces ;
- Identifier les clefs de réussite et les leviers techniques.

Ce projet s'est ainsi décliné en deux actions principales : la mise en œuvre et l'analyse d'innovations techniques (expérimentations paysannes) et l'évaluation des résultats socio-technico-économique via l'acquisition de références de fermes.

35 maraîcher.ère.s sur les 4 départements se sont impliqués dans ce projet.



LES INNOVATIONS TECHNIQUES

Entre 3 et 8 expérimentations paysannes ont été conduites sur chaque département, de 2018 à 2020. Chaque essai a été co-construit avec le/la maraîcher.ère, le/la conseiller.ère/ingénieur.e et le GRAB. L'objectif était de répondre à une problématique spécifique liée aux pratiques du maraîchage sur petites surfaces, avec un maraîcher, sur une ferme et dans un contexte pédoclimatique spécifique. Il est donc très difficile de dissocier ces résultats du fonctionnement global de la ferme.

Les essais se sont orientés vers 5 thèmes :

- **gestion de la fertilité du sol,**
- **couverture du sol,**
- **matériels et techniques,**
- **soin des plantes,**
- **associations de cultures**

Les travaux réalisés ont été diffusés via des bulletins techniques (1/an) et des fiches « retours d'expériences » qui synthétisent, pour chaque essai, les résultats obtenus dans le contexte d'une ferme. Ces essais n'ont ni les objectifs, ni la rigueur scientifique de ceux menés en stations expérimentales ; il est donc essentiel de ne pas les considérer comme des références, mais plutôt comme des exemples de résultats, obtenus sur une ferme donnée.

Afin d'accompagner la lecture et l'interprétation de ces fiches, les essais, classés par thème, ont été notés selon leur rigueur scientifique. Cela permet ainsi au lecteur de tenir compte des conditions dans lesquelles l'essai a été réalisé et de relativiser les résultats obtenus. Ces notes varient de A (rigueur scientifique élevée) à C (faible rigueur scientifique) et reposaient sur l'évaluation de 6 critères, chacun noté de 0 à 2 :

- **présence d'hypothèses concernant les mécanismes mis en jeu,**
- **présence de témoins,**
- **présence de répétitions des modalités testées,**
- **témoin et modalités plantés avec la même variété,**
- **possibilité d'attribuer l'effet observé à la technique testée au vu du protocole,**
- **possibilité d'une étude statistique.**

Ainsi, parmi les raisons pouvant expliquer un C, il pouvait y avoir, par exemple, l'absence de témoin, de répétitions... Ces résultats n'en demeurent pas moins intéressants, mais sont à relativiser et à analyser avec recul.

Si vous voulez vous inspirer d'une de ces pratiques sur votre ferme, il est conseillé de consulter le guide « mener une expérimentation sur ma ferme », contenant des fiches protocoles, et de se rapprocher de votre Agribio départemental.

LES REPÈRES SOCIO-TECHNICO-ÉCONOMIQUES

L'objectif de cette action est de produire des repères globaux à partir de différentes fermes installées en maraîchage bio sur petites surfaces, afin de fournir des repères et des trajectoires d'exploitations aux porteur.se.s de projets. Ainsi, les aspects à la fois sociaux, techniques et économiques des fermes ont été considérés, ainsi que leurs évolutions depuis l'installation.

Une vingtaine de fermes a ainsi été enquêtée entre 2018 et 2021. Il comporte ainsi une méthodologie d'enquête (en face à face), ainsi que la saisie et la synthèse des données sur un outil en ligne.

Ces résultats ont fait l'objet d'une restitution auprès des agriculteur.trice.s enquêtés et ont conduit à la réalisation, pour chaque ferme, de fermoscopies.

Pour compléter ces résultats, d'autres enquêtes ont été menées :

- auprès d'ancien.ne.s maraîcher.ère.s bio sur petites surfaces, ayant arrêté leur activité,
- auprès d'acteurs du développement agricole de la région PACA : conseiller.ère.s/technicien.ne.s de chambre d'agriculture, animateur.trice.s d'ADEAR et solidarités paysans, formateur.trice.s en CFPPA.

Ce projet a abouti à la rédaction de différents documents :

- Un livret "Retours d'expérimentations paysannes en maraîchage bio sur petites surfaces"
- Un livret "Des repères pour s'installer en maraîchage bio sur petites surfaces : de la trajectoire aux résultats globaux"
- Un guide : "Co-construire des expérimentations en milieu paysan" à destination des conseiller.ère.s, animateur.trice.s, expérimentateur.trice.s.
- Un guide : "Mener une expérimentation sur ma ferme" intégrant des fiches protocoles par thématique, à destination des agriculteur.trice.s.

Tous ces guides et fiches sont disponibles en libre accès sur internet :

<https://www.bio-provence.org/Projet-MiMaBio-Maraichage-Bio-sur-petites-surfaces-en-PACA>



CONTACTS

- Coordinatrice du projet :
 - Oriane Mertz - Agribio Vaucluse et Agribio Bouches-du-Rhône
 - 06 95 96 16 62 - oriane.mertz@bio-provence.org
- Pour le département du Var :
 - Marion Robert - Agribio Var
 - 06 74 91 22 67 - agribiovar.robert@bio-provence.org
- Pour le département des Alpes-Maritimes :
 - Mélanie Desgranges - Agribio 06
 - 06 66 54 07 96 - agribio06.melanie@bio-provence.org

Merci à tous les salarié.e.s et stagiaires ayant participé à ce projet et contribué à la réalisation des supports :

- Salarié.e.s du réseau : Alexandre Barrier Guillot, Marion Cellier et Marie Rabassa
- Stagiaires 2018 : Valentin Prêt, Marie Woillez et Lou Karoui
- Stagiaires 2019 : Clara Monteux, Pénélope Montagnat Misson, Loïc Basnonville et Caroline Chavier
- Stagiaires 2020 : Laura Marlier, Victor Frichot et Marion Robert



LIVRET « DES REPÈRES POUR S'INSTALLER EN MARAÎCHAGE BIO SUR PETITES SURFACES : DE LA TRAJECTOIRE AUX RÉSULTATS GLOBAUX »

FICHE INSTALLATION

FERMOSCOPIE 1 - LE CHAMP D'À CÔTÉ - STÉPHANE CAMPO

Une microferme en maraîchage non mécanisé

FERMOSCOPIE 2 - AUX JARDINS DE LA CRAU - PATRICK VIDAL

Une microferme en maraîchage sur sol vivant non travaillé et non fertilisé

FERMOSCOPIE 3 - FERME DE RAVAL - RÉMI CLERIN

Une microferme en agroforesterie située en zone urbaine

FERMOSCOPIE 4 - EARL GINOUGUIER - ANNE & OLIVIER NOUGUIER

Une ferme en maraîchage et élevage de volailles dans les Alpilles

FERMOSCOPIE 5 - LA FERME DU COLIBRI - NICOLAS VERZOTTI

Une microferme en agroforesterie

FERMOSCOPIE 6 - LE JARDIN DE PICHAURIS - ANNABELLE MOSSAN

Une microferme maraîchère dans les collines

FERMOSCOPIE 7 - LES JARDINS DE GROSEAU - MARTHE GUIDAT

Une ferme en maraîchage au pied du Ventoux

FERMOSCOPIE 8 - ERIC BARRIÈRE

Une ferme maraîchère sur sol vivant

FERMOSCOPIE 9 - SARL PIERRE BOIJOUT

Une microferme expérimentée en maraîchage sur restanques

FERMOSCOPIE 10 - GAEC LES RIVES PAYSANNES - RAPHAËLLE NOVIELLO ET XAVIER BEAUCHAMP

Une microferme en maraîchage de montagne, avec poules pondeuses, transformations et oléiculture

FERMOSCOPIE 11 - LA FERME BIO DE FOUASSIÈRE - LIONEL LUIGGI

Une microferme en maraîchage diversifié sur restanques

FERMOSCOPIE 12 - LA CABANE À SAFRAN - MÉLANIE CASSARD

Une microferme en maraîchage de montagne, diversifiée en safran et poules pondeuses

FERMOSCOPIE 13 - GAEC LA PETITE GRAINE - ANA MARIA CASTRILLON BAENA ET JOMI ARSTE

Une ferme de montagne en maraîchage, volailles, céréales et transformation

FERMOSCOPIE 14 - LA CAVAGNE - NICOLAS LASSAUQUE

Une ferme en maraîchage diversifié et poules pondeuses

FERMOSCOPIE 15 - LE GRAND JARDIN - VÉRONIQUE ALBERT

Une microferme maraîchère et poules pondeuses sur 5 000 m²

FERMOSCOPIE 16 - LE CLOS DE BARBEIRAINNE - VIRGINIE SICARD

Une microferme en maraîchage et poules pondeuses

FERMOSCOPIE 17 - LE POTAGER DE GAÏA - JONATHAN GRANDVALLET

Une ferme maraîchère en restanques

FERMOSCOPIE 18 - LES JARDINS DE CLAUDINE ET GÉRARD - YVAN BARROT

Une microferme en maraîchage en restanques



QUELQUES PRÉCISIONS SUR LES FERMOSCOPIES

1. UTH bénévoles : 35 heures

2. Echelles

- Sol adapté / note parcellaire : 1 pas adapté du tout. 2 pas très adapté. 3 adapté. 4 très adapté
- Taux de mécanisation : 1 très peu mécanisé. 2 peu mécanisé. 3 mécanisé. 4 très mécanisé
- Adéquation volume/besoins eau : 1. très insuffisant. 2 insuffisant. 3 confortable. 4 très confortable
- Charge de travail : 1 beaucoup trop lourde. 2 très lourde. 3 convenable. 4 tout à fait convenable
- Adéquation charge de travail et revenu : 1 pas satisfait du tout. 2 peu satisfait. 3 satisfaisante. 4 très satisfaisante
- Pénibilité : 1. très pénible. 2 pénible. 3 peu pénible. 4 pas pénible du tout

3. Résultats économiques

- CA : chiffre d'affaires, c'est l'ensemble des ventes
CA = ventes maraîchage + ventes autres productions + variation de stocks
- VA : Valeur Ajoutée, c'est la richesse créée par l'entreprise.
VA = Produits hors subventions – charges (hors fermage, impôts et taxes, charges de personnels (dont charges sociales exploitants), frais financiers et amortissement).
- VA/CA : traduit de l'efficacité économique du système de production et son autonomie par rapport aux fournisseurs. Echelle : moins de 30 % très faible. Entre 30 et 40 % faible. Entre 40 et 50 % moyen. Entre 50 et 60 % satisfait. Plus de 60 % très satisfaisant.
- Amortissements : le montant du matériel et investissements (bâtiment) divisé par le nb d'année d'utilisation (réel ou fiscal).
- EBE : Excédent Brut d'Exploitation. C'est ce qu'il reste pour amortir son matériel, se payer, payer ses annuités et ré-investir.
EBE = Produits (hors produits financiers et subvention) – charges (hors frais financiers et amortissements).
- Annuités = remboursement d'emprunt + intérêts liés à ces emprunts.

RÉUSSIR SON INSTALLATION



Cette fiche est issue de plusieurs entretiens, menés auprès de 3 publics différents :

- 18 maraîchers et maraîchères impliqu.e.s dans le projet
- 5 maraîchers et maraîchères ayant arrêté leur activité
- 9 conseillers/animatrices issus de structures agricoles (Chambre d'Agriculture, ADEAR, Solidarité Paysans et CFPPA)

Caractéristiques du "maraîchage sur petites surfaces" :

- Surface cultivée inférieure à 1 hectare, avec peu (ou pas) de sous-abris
- Importante diversité d'espèces cultivées
- Commercialisation en circuits-courts ou en direct, avec une valorisation plus élevée
- Faible mécanisation et beaucoup de travail manuel
- Statut de cotisant solidaire fréquent à l'installation

1 PLANIFIER SA COMMERCIALISATION

- Etudier le marché : prospector les points de vente, définir les volumes et planifier sa production
- Définir au temps hebdomadaire consacré à la commercialisation : privilégier au départ les circuits peu chronophages, afin d'être disponible pour sa production
- Vérifier l'adéquation du circuit choisi avec son système de production : diversité d'espèces cultivées, régularité de production, temps de présence, matériel et prix de vente

2 ASSURER SON OUTIL DE PRODUCTION

Assurer son foncier

- Disponibilité et sécurité sur le long-terme
- Accès à l'eau au tarif agricole et à l'électricité
- Surface suffisante pour rotations longues, espace de stockage, circulation et parking
- Proximité du lieu d'habitation

Choisir son terrain

- Accessibilité, d'un seul tenant
- Praticité et pénibilité : pente, restanques...
- Bon potentiel agronomique, sol de bonne qualité, profond, sans trop de cailloux...
- Localisation : en tenir compte pour la commercialisation

Choisir le matériel et le bâti

- Bâti suffisant avec une capacité de stockage pour gérer les surplus
- Matériel adapté pour faciliter le travail
- Attention au matériel d'occasion : peut nécessiter de gros frais d'entretien/réparation

Prévoir les ressources financières nécessaires

- Investissements d'aménagement du terrain
- Achat du matériel nécessaire
- Avance pour les premiers mois sans entrée d'argent
- Revenu extérieur le temps de se constituer une clientèle (1 an)

Témoignage d'un maraîcher ayant arrêté son activité

" Le statut de chef d'entreprise n'était pas fait pour moi, le fait d'y réfléchir toujours le soir, de n'avoir qu'un WE sur deux, de travailler tout le temps, de ne plus avoir de temps libre l'été, de gérer les tâches administratives, économiques, de ressources humaines en plus de tout le reste. Le statut de salarié m'aurait mieux convenu." (06)

3 S'ARMER TECHNIQUEMENT ET HUMAINEMENT

Se former

- Avoir une formation solide sur le métier d'agriculteur
- Participer à des formations courtes et techniques
- Confronter son projet à des maraîchers en activité

Acquérir les gestes techniques

- Acquérir un minimum d'un an d'expérience sur le terrain, avec prise de responsabilités et réalisation de choix techniques
- Se préserver en adoptant les bonnes postures
- Être manuel (ou le devenir) : réparations...

Faire ses propres choix, prendre du recul

- Visiter différentes fermes, aux systèmes variés
- S'autoriser à démarrer progressivement
- Être vigilant sur les modèles de référence en microferme et adapter les pratiques à son contexte
- Garder en tête son projet de vie

S'entourer

- Adhésion et soutien de la famille pour le projet
- S'ancrer dans les réseaux locaux de producteurs, avoir un référent paysan déjà installé
- Se rapprocher des acteurs du territoire



4 S'ORGANISER ET GÉRER SON TEMPS

Gérer son temps

- Equilibrer le temps consacré à la production par rapport à la commercialisation (max 30 %)
- Gérer dès le départ le désherbage
- Être conscient de sa capacité de travail, ne pas se surestimer
- Trouver un équilibre entre vie personnelle et professionnelle

S'organiser efficacement

- Planifier ses planches pour assurer leur occupation, anticiper son travail et suivre au quotidien
- Réfléchir à l'agencement de la ferme : pour une circulation fluide et un gain de temps quotidien
- Vigilance aux travaux réalisés par les municipalités lors d'installation communales, souvent retardés.

5 COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

- Être prêt à assurer un statut de chef d'entreprise
- Ne pas sous-estimer les démarches administratives
- En cas d'installation avec un.e associé.e, convenir ensemble d'un fonctionnement et s'assurer de votre bonne entente
- Gérer les aspects financiers : être relativement autonome sur sa comptabilité, se renseigner sur toutes les aides et bonifications, anticiper les avances à réaliser pour éviter de se pénaliser

Que faire pour mieux accompagner les installations et éviter les arrêts ?

" Créer des espaces tests, qui permettent de passer à l'acte et de se tester dans un cadre sécurisé, d'expérimenter ses compétences et de se former " (83).

" Mettre en place une plateforme recensant toutes les offres d'emploi agricoles, afin de faciliter la recherche des porteurs de projet souhaitant se tester " (BPREA06).

" Permettre aux porteurs de projet d'être suivis par un formateur ou agriculteur, tout au long de leur parcours d'installation " (Adear84 et CFPPA84).

Projet MiMaBio 2017-2022



• AGRIBIO 84 •
Les Agriculteurs BIO du Vaucluse

Le champ d'à côté - Stéphane CAMPO

UNE MICROFERME EN MARAICHAGE NON MÉCANISÉ



CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- 2012 : Reconversion professionnelle
- 2012 à 2014 : Formation (parcours Ecopaysan), salariat, woofing, test chez un maraîcher
- 2014 : Installation (35 ans, hors cadre familial) sur un terrain (Le Thor-Isle/Sorgue) puis changement en 2017 (Pernes)
- Printemps 2015 : premières ventes
- 2017 : Naissance d'un enfant, objectif de dégager du temps
- Début de venue de stagiaire en 2017

Finalités

- Faire une activité sur une petite surface
- Faire partie du milieu agricole
- Faire un travail manuel

Superficie : 1,8 hectares

- SAU légumes de plein champ : 2 200 m²
- Bâtiments et parking : 100 m²

Productions

- 34 espèces dont 7 qui représentent + de 10 % du CA



Installation

2015



Certification

Nature & Progrès



1 UTH

+ 0,5 UTH bénévole

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Pernes-les-Fontaines (84)

Milieu rural non isolé



4 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Terres froides au printemps mais chaudes l'été
- Terres assez légères adaptées au maraîchage



Sol adapté : 4 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Parcelle d'un seul tenant, très agréable.
Plantation de haies



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

MATÉRIEL PRODUCTION

Avant 2016

- Débroussailleuse : 80 €
- Grelinette + pousse pousse : 490 €
- Remorque : 200 €
- Pulvé à cuivre : 50 €
- Serre à plants : 300 €

2016 et 2017

- Campagnole : 263 €
- Outils divers : 167 €
- Semoir : 145 €
- Désherbeur thermique : 109 €
- Débroussailleuse : 105 €
- Serre à plants : 300 €

2018 et 2019

- Campagnole : 337 €
- Tondeuse : 629 €
- Lit désherbage : 250 €
- Outils année 6 : 370 €
- Table pépinière : 300 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Voiture x 2 (2014 à 2018) : 2000 €
- Balance marché x 2 (2016) : 208 €
- Parasol (2015) : 200 €

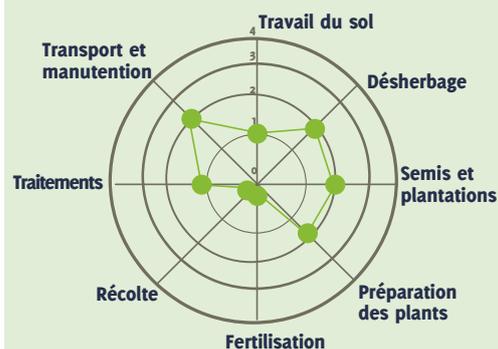
MATÉRIEL IRRIGATION

- Année 1 : Forage + cuve à eau + pompe : 1 380 €
- Matériel d'irrigation année 2 : 897 €
- Année 3 : 196 €
- Année 4 : 596 €
- Année 5 : 905 €
- Année 6 : 508 €



Petit matériel satisfaisant

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

0,88 / 4

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Année 1 - reprise de la friche : passage de gyrobroyeur et rotovator (tracteur prêté) et traçage des planches
- Travail manuel : décompactage à la grelinette (1 à 2 fois / an)
 > lame de 30 cm pour racler l'herbe > griffe 3 dents
- Depuis l'année 2, travail manuel : décompactage et griffonage à la campagnole > lame de 30 cm



Fertilisation

- Source locale de fertilisant : oui
- Fumier équins : 22 t/ha
- Compost végétal : 65 t/ha
- Paille / foin : 20 t/ha



Irrigation

- Origines : eau de source rivière
- Adéquation volumes/besoins : 4 / 5
- Goutte à goutte, micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Manuel avec outils adaptés ou couteau
- Occultation
- Paillage paille



Plants et semences

- 5 espèces de semences produites à la ferme
- + de 75% des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Aucune intervention
- Filets / voiles



Rotations : réflexion approfondie

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 500 € / mois

Pas d'aide sauf crédit d'impôt à l'AB.

Montant de l'aide perçue : 3 500 €

Investissements depuis l'installation : 33 045 €

(dont 4735 € avant 2015 et 4 735 € en 2014-2015)

- Matériel + abris : 4 005 €
- Irrigation : 4 252 €
- Foncier : 22 000 €
- Vente/transport : 2 788 €

CA / UTH (2019) : 37 071 €

Efficacité économique (VA/CA) : 68 %

Temps commercialisation : 36 %

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 4 / 4

😊 Adéquation charge de travail/revenu - 4 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 Complexité technique : 3 / 4

😞 Pénibilité morale : 2 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4

Grâce aux stagiaires, travail moins pénible
 (7 stagiaires répartis sur l'année)



Mutualisation production - échanges entre producteurs

Bilan depuis l'installation :

Objectif de créer du lien avec le monde agricole atteint. Meilleure maîtrise des cultures, plus de sociabilisation et de confort pour accueillir sur la ferme, plus de vacances et meilleurs résultats techniques.

Projets

- Faire un lieu d'accueil/formation
- + d'écologie sur le lieu : réduction du plastique, énergie solaire
- Production de semences

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 50 h/sem
- Basse saison : 21 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	35,5 h	9 h
• Commercialisation	12,5 h	10 h
• Administratif/réunions	2 h	2 h

Vacances

4 semaines / an

Main d'oeuvre bénévole : 0,5 UTH

(pas de salarié)



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures



APPUI EXTÉRIEURS

- ✓ Humain : voisins, amis



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2016	2019
CA Marchés	6 535	18 036
CA Paniers	2 477	1 804
CA Vente à la ferme	7 827	5 411
CA Magasins spécialisés	1 417	10 461
Autres	497	1 359
Subvention	-	3 500
Total produits	18 753	40 571
Charges opérationnelles	2 817	5 190
Semences et plants	1 273	3 219
Engrais et amendts	51	560
Défense des plantes	21	-
Bâches, voiles, filets	187	826
Fournitures diverses	16	349
Achat pour revente	982	-
Autres	287	236
Charges structure	3 577	9 893
Petit outillage/équipement	245	2 754
Location matériel	210	-
Entretien abris, irrigation, balance	135	150
Entretien matériel transport	531	1 223
Carburants (déplacmts) et transport	784	1 223
Carburant (machines)	207	-
Assurance	430	300
Frais de commercialisation	170	843
Fermages	203	50
Cotisations prof. et certifications	283	350
Impôts et taxes	-	-
Charges sociales MSA exploitant	379	3 000
Amortissements	1 187	2 367
Total charges	7 581	17 450
Résultat courant	11 172	23 121
Revenu annuel	10 800	18 000
Annuités	-	-
Marge de sécurité	372	5 121

Résultats satisfaisant en 2016 pour une 2ème année avec un bénéfice qui représente 60 % du chiffre d'affaires, ce qui permet de dégager un revenu convenable (900 €/mois).

Augmentation des charges en 2019 liées en partie au passage d'agriculteur à titre principal et de l'augmentation des charges sociales ; mais aussi du à l'intensification de la production : plus de charges directes (partie pépinière, amendements) et petit outillage. Augmentation du CA qui permet de dégager un bénéfice plus important et un revenu satisfaisant.



COMMERCIALISATION

- 37 semaines de vente par an
- 100% en direct
- Pas d'achat revente



Raisons du choix de commercialisation :

Indépendance, meilleure valorisation économique, engagement local, gout pour le contact, volonté de créer un lien humain ; satisfait du mode de commercialisation, apprécie le retour des clients.

TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

Commencer petit, surtout pour des installations néo-ruraux/ hors cadre familial. Ne pas être trop ambitieux, apprendre à gérer de façon efficace la commercialisation et l'enherbement.

Ce qui est important c'est de bien réfléchir son projet en amont, pour mon cas cela a pris 3 ans et m'a permis de monter en compétences doucement. Et ce qui m'a aidé c'est d'être accompagné au départ, par des rencontres avec d'autres agriculteurs, et d'avoir une bonne terre.



EVOLUTIONS DE 2015 À 2020



Surfaces cultivées

- 2 500 m² de 2014 à 2017 puis 2 200 m²
- Intensification de l'espace
- En réflexion sur l'utilisation des espaces non cultivés
- Pas de changements dans la diversité des légumes cultivés (34)
- Mais passé de 2 légumes qui généraient plus de 10 % du CA à 7 légumes aujourd'hui



Diversité des productions et des ateliers

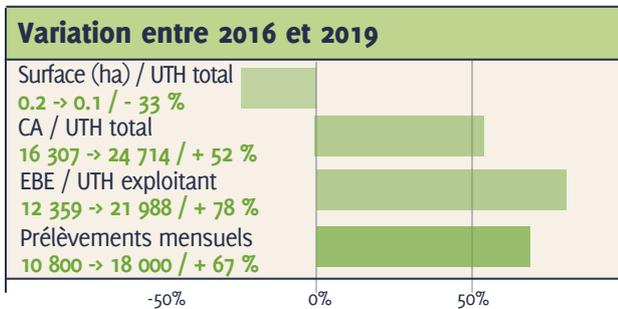
Pour Stéphane pas d'évolution sur la diversité, les ateliers.



Commercialisation



Indicateurs



Année	Type de circuit
2014 à 2017	
Depuis 2019	



Satisfaction

Satisfaction du revenu augmenté entre 2015 et 2019 en passant de peu satisfait à satisfait



Temps de travail

- 2ème année : 44 h/semaine l'été et 26 h /semaine l'hiver.
- Evolution sur le nb de vacances : de 1,5 semaines la 1ère année à 4 semaines
- Pas de bénévoles jusqu'en 2017 (très peu au début, puis a augmenté)



Mutualisation

- Mutualisation de la production : échanges entre producteurs
- Mutualisation de l'approvisionnement : commande de semences jusqu'en 2018
- Appui extérieur technique les 3 premières années. Appui extérieur humains (voisins, amis, etc) depuis l'installation.



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 84 au 06 95 96 16 62
 ou par mail : oriane.mertz@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 84 •
Les Agriculteurs BIO du Vaucluse



Aux jardins de la Crau - Patrick VIDAL

UNE MICROFERME EN MARAICHAGE SUR SOL VIVANT
NON TRAVAILLÉ ET NON FERTILISÉ

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle (gestion espace naturel)
- Formation Ecopaysans en 2013 et CS Bio en 2014
- Pas d'expérience agricole
- Installation à 55 ans, reprise d'une ferme

Finalités

- Créer une ferme viable sur un autre modèle
- Innover
- Produire des aliments sains
- Oeuvrer pour l'écologie

Superficie : 0,6 hectares

- SAU légumes de plein champ : 3 000 m²

Productions

- 19 espèces de légumes



Installation

2015



Certification AB (depuis 2020)



1 UTH

+ 0,5 UTH salarié
+ 0,3 UTH bénévole

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Malemort (13)
Milieu rural non isolé



4 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Terre argilo-limoneuse : favorable pour le maraîchage



Sol adapté : 4 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

2 parcelles non éloignés,
facile d'accès



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

Petit hangar pour stockage
du matériel

MATÉRIEL PRODUCTION

2015 et 2016 :

- Tondeuse : 508 €
- Petit outillage désherbage : 100 €
- Perceuse : 265 €
- Semoir et plantoir : 355 €

2017 à 2020 :

- Tondeuse : 620 €
- Tuteur et grillage : 836 €
- Planche à cultiver : 500 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- Année 1 : 982 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Pour le transport (2016) : 166 €
- Véhicule (2016) : 2 500 €

➔ Matériel acheté neuf,
pas beaucoup de besoins,
satisfait de son parc.

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
0,38 / 4

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- aucun travail du sol
- seulement désherbage manuel > paillage paille (laisse les résidus sur place) > trou de plantation



Fertilisation

- Paille et foin acheté localement
- Amendement :
 - paille / foin
 - engrais vert seigle/vesce



Irrigation

- Origine de l'eau : canal de Provence
- Adéquation volumes/besoins : 4 / 4
- Micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel
- Paillage paille



Plants et semences

- 3 espèces de semences produites à la ferme
- de 0 à 10% des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Aménagement favorable (haies, bois)
- Aucune intervention
- Pièges (campagnols)
- Traitements phytos peu fréquents (ferramol)



Rotations : réflexion approfondie

QUALITÉ DE VIE

☹️ Charge de travail - 2 / 4

😊 Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 Complexité technique : 4 / 4

☹️ Pénibilité morale : 2 / 4

☹️ Pénibilité physique : 2 / 4

Charge de travail (physique et morale) très lourde l'été mais confortable l'hiver.



Bilan depuis l'installation :

Meilleure santé physique et s'est amélioré sur le technique et la vente (aux restaurants). Plan de culture fonctionne bien, en équilibre entre la charge de travail et le système de vente. Plus difficile à vendre avec le contexte COVID (fermeture et baisse de certains prix, vente au poids et non à la caisse) et obligé de s'orienter vers le système panier qui est très chronophage et moins valorisant sur les prix ; et construire un réseau prend du temps, a du changer son plan de culture pour avoir une gamme assez complète. Patrick n'a pas de besoins importants pour vivre mais a moins de temps pour les loisirs et voit moins de personnes.

Projets

- Fin 2020 la parcelle la + productive est vendue : arrêt de l'activité pendant 1 an le temps de remettre en culture une autre parcelle (2 000 m²).
- Changement d'une parcelle (achat d'un terrain plus petit), terrain plus argileux et moins précoce. Ce terrain nécessite un temps de mise en place/de remise en état pour être productif.
- En attendant orientation vers un travail d'encadrant technique maraîchage dans une entreprise d'insertion.



CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 834 €

Pas d'aides

Investissements de 2015 à 2020 : 11 353 €

(dont 9 196 € avant 2016)

- Matériel : 4 490 €
- Irrigation : 3 991 €
- Vente : 2 872 €

CA / UTH (2019) : 30 794 €

Efficacité économique (VA/CA) : 69 %

Temps commercialisation : 15 %

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 50 h/sem
- Basse saison : 20 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	37 h	13 h
• Commercialisation	10 h	2 h
• Administratif/réunions	3 h	5 h

Vacances 5 semaines / an

Main d'oeuvre salariée : 0,5 UTH depuis 2018

Main d'oeuvre bénévole : 0,3 UTH depuis 2018



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Humain : amis d'écopaysans



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2017	2018	2020
CA Restaurants	9 768	22 115	25 312
CA Paniers	298	-	3 729
CA Marché	3 347	-	-
CA Autres ventes	80	-	1 753
Total produits	13 493	22 115	30 794
Charges opérationnelles	3 925	4 469	4 194
Amendements	680	120	620
Semences et plants	3 245	4 249	3 574
Défense des plantes	-	100	-
Charges de structure	7 629	13 490	15 201
Eau	-	60	30
Carburant déplacements	1 456	2 138	1 433
Déplacements	-	150	1 019
Entretien matériels associés	54	310	605
Petit matériel	647	126	1029
Communication	20	-	-
Salaire salariés	4 558	9 759	9 012
Assurance	494	300	630
Cotisations professionnelles	-	60	493
Charges sociales exploitants	400	587	950
Amortissements	1 947	1 959	1 303
Total charges	13 501	19 918	20 699
Résultat courant	- 7,5	2 197	10 095
Revenu annuel	0	2 196	10 000
Marge de sécurité	0	0	95

Le chiffre d'affaires augmente, pour se stabiliser en 2020 (mais c'était une année particulière avec moins de vente). Les charges opérationnelles se maintiennent. Les charges de structures augmentent notamment avec la charge de main d'œuvre. Le résultat permet à Patrick de se dégager un revenu mais pas de marge de sécurité.



COMMERCIALISATION

- 32 semaines de vente par an
- 100% en circuit court :
 - Restaurants / traiteurs (9)
 - Paniers (1)



Raisons du choix de commercialisation :

Sécurité des débouchés, indépendance, meilleure valorisation économique, engagement local



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

- Assurer son foncier (pas de bail précaire) car si on améliore la structure du sol et que l'on a pas de bail fiable on peut tout perdre en quelques semaines
- Avoir de la trésorerie au départ pour tenir pendant 2-3 ans (le temps que ce soit rémunérateur).

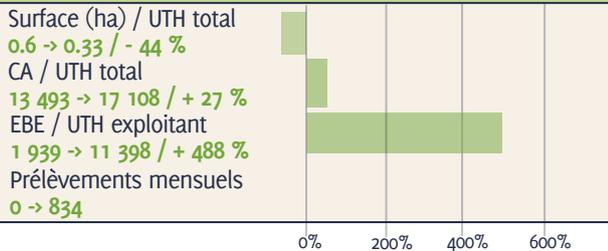


EVOLUTIONS DE 2016 À 2020



Indicateurs

Variation entre 2016 et 2020



Diversité des productions et des ateliers

Pas d'évolution

Focus légumes

- 2015 : 21 espèces
- 2017 : 19 espèces



Commercialisation

Année	Type de circuit
2016	Marché, Vente à la ferme, Panier, Restaurants traiteurs
2017	Marché, Vente à la ferme, Restaurants traiteurs, Magasins spécialisés
2018	Restaurants traiteurs, Magasins spécialisés
2019	Restaurants traiteurs, Magasins spécialisés
2020	Vente à la ferme, Restaurants traiteurs, Magasins spécialisés



Satisfaction

En 2019 passage de non satisfait à peu satisfait niveau de revenu. Adéquation revenu/charge augmentation progressif de 2017 à 2020. Charge de travail variable selon les saisons



Main d'oeuvre

- Pas de salariés ni bénévoles jusque 2017
- Passage progressif à 0.5 salariés et 0.3 bénévoles (fonctionne bien comme cela)
- Temps de travail : 45 heures en été en 2016 et 30 heures par semaine l'hiver. 4 semaines de vacances par an les 3 premières années.



Mutualisation

- Mutualisation de l'approvisionnement : Semences (Ail)

Légende



Marché



Vente à la ferme



Panier



Restaurants traiteurs



Magasins spécialisés



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA



• AGRIBIO 13 •
Les Agriculteurs des Bouches-du-Rhône



Ferme de Raval - Rémi CLERIN

UNE MICROFERME EN AGROFORESTERIE SITUÉE EN ZONE URBAINE

2020

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- BTS Agricole et BPREA maraîchage
- 1 an d'expérience agricole. Non issu du milieu agricole
- Installation à 22 ans, reprise d'une ferme
- 2017 : arrivée de sa conjointe collaboratrice avec la 2ème parcelle

Finalités

- Travailler en plein air
- Oeuvrer pour l'écologie
- Etre son propre patron

Superficie : 1,15 hectares

- SAU légumes de plein champ : 5 500 m²
- Bâtiments et parking : 150 m²

Productions

- 42 espèces et ateliers poules pondeuses et oliviers
- Système en agroforesterie



Installation

2013



Certification

AB



1,5 UTH

+ 0,3 UTH bénévoles

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Marseille et Aubagne (13)
Milieu péri-urbain



2 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Sol pauvre, pas assez profond
- Nécessite beaucoup d'eau



Sol adapté : 2 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

2 parcelles dispersées, un peu éloignées
et terrain enclavé, pas facile d'accès



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

Petit bâtiment pour stockage de légumes et vente (compris dans le loyer)

MATÉRIEL PRODUCTION

- Petit outillage : 30 €
- (atomiseur, brouette, gyrobroyeur...)
- Tondeuse : 200 €
- Pousse pousse : 500 €
- Semoir : 100 €
- 2 campagnoles : 500 €
- Motoculteur : 500 €
- + Micro tracteur et chargeur : 3 000 €



MATÉRIEL IRRIGATION

- 2015 : 983 €
- 2017 : 4 300 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Voiture : 800 €
- Camion benne : 500 €

Une partie comprise dans le prix du loyer.
Matériel 100 % autofinancé
Satisfait du parc matériel
Manque des infrastructures (hangar pour ranger le matériel et stocker).

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
0,75 / 4

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Au début uniquement à la grelinette.
- Depuis 2017 : Au printemps : enlève la paille > passage de la campagnole pour décompacter et rateau si semis.
- Si sol souple : un trou dans le compost et plantation direct. Avant de planter passage d'un outil pour créer le trou (outil fabriqué).



Fertilisation

- Source locale de fertilisant : oui
- Fumier de volailles (de son élevage) : 2.2 t/ha
- Fumier vache composté : 3.2 t/ha
- Bois broyé composté (uniquement sur une parcelle) : 10 t/ha
- Foin (uniquement sur une parcelle) : 10 t/ha
- Corne broyée : très peu
- Jusqu'en 2019 : tourteau de ricin
- Engrais vert : seigle/féverolle l'hiver



Irrigation

- Origine : eau de ville
- Adéquation volumes/besoins : 4 / 5
- Goutte à goutte et micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel
- Paillage paille
- Paillage toile tissée



Plants et semences

- 5 espèces de semences produites à la ferme
- 21 % des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Aménagements favorables (haies, bois) notamment pour les oiseaux
- Filets / voiles
- Méthodes alternatives (purins de prêle et consoude en préventif)
- Ferramol contre les limaces
- Traitements phytos peu fréquents (bouillie bordelaise si nécessaire contre mildiou)



Rotations : réflexion approfondie



CHIFFRES CLÉS

Investissements 2013 à 2014 : 530 €

Investissement de 2013 à 2020 : 11 413 €

- Matériel : 4 830 €
- Irrigation : 5 283 €
- Vente transport : 1 300 €

Montant de l'aide DJA (2018) : 16 000 €

Revenu mensuel : 1 200 €

CA / UTH (2020) : 49 333 €

Efficacité économique (VA/CA) : 58 %

Temps vente : 20 %



TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 55 h/sem
- Basse saison : 40 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	44 h	32,5 h
• Commercialisation	9,5 h	9,5 h
• Administratif/réunions	1,5 h	2 h

Vacances 2 semaines / an

Conjointe collaboratrice travail à mi-temps sur la ferme

Main d'oeuvre bénévole

8 stagiaires (entre 1 semaine et 2 mois)

QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 2 / 5

☹ Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 5

Pénibilité (1 : très pénible / 5 : pas du tout)

☹ Complexité technique : 2 / 5

☹ Pénibilité morale : 3 / 5

☹ Pénibilité physique : 2 / 5



Bilan depuis l'installation :

A acquis de l'expérience donc fait moins d'erreurs et mieux organisé, plus efficace. N'a pas réduit son temps de travail avec la 2ème parcelle en agroforesterie. Aimerait s'améliorer en arboriculture. Deux objectifs : augmenter le CA pour améliorer le niveau de vie et vivre à deux sur la ferme dans 2-3 ans. Manon n'a pas le statut donc pas de revenu et de reconnaissance sociale.

Projets

- Officialiser le statut de Manon, équilibre à trouver à deux (pas prévu d'embauche).
- Améliorer les haies, la parcelle en arboriculture, optimiser les espaces dispos



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Réunion avec l'associé (conjoint collaborateur)



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Comptable
- ✓ Technique (CETA)
- ✓ Humain (agriculteurs, voisins)



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2015	2018	2020
CA - vente à la ferme	23 500	49 863	74 000
Subvention	2 500	3 000	3 500
Total produits	26 000	52 863	77 500
Charges opérationnelles	5 312	16 731	21 691
Semences et plants	2 354	6 195	15 296
Engrais/amendements	227	1 107	1 037
Défense des plantes	-	345	-
Fournitures diverses	317	2 123	625
Achat pour revente	-	6 961	4 733
Autres	2 414	-	-
Charges de structure	5 385	20 573	18 152
Eau et électricité	-	909	800
Petit outillage/équipements	1 718	4 428	3 429
Entretien matériel / bâtiment	773	2 854	1 211
Carburants et transport	76,5	780	1 154
Communication	-	1 583	157
Assurance	-	1 276	1 123
Fermage	1 000	4 500	4 500
Cotisations pro/certifications	489	905	536
Honoraires comptables	-	-	380
Impôts et taxes	45	346	332
Frais bancaires	-	156	353
Charges sociales MSA exploitant	500	2 836	3 937
Autres	860	-	240
Amortissements	200	895	696
Total charges	10 897	38 199	40 539
Résultat courant	15 103	14 664	36 961
Revenu annuel	9 000	12 000	18 000
Marge de sécurité	6 103	2 664	18 961

Le chiffre d'affaires suit l'évolution de la ferme, de même le poste de semences et plants augmente beaucoup en 2018. Les charges de structure sont stables à partir de 2018, les 3 grands postes sont le fermage, les charges sociales et le petit équipement. Le bénéfice augmente en 2020 et permet à Rémi de se dégager un revenu convenable tout en se laissant une marge de sécurité.



COMMERCIALISATION

- 50 semaines de vente par an
- 100% en direct vente à la ferme (ouvert 2 à 4 fois par semaine)
- 8% du CA issu de l'achat revente



Raisons du choix de commercialisation :

Goût pour la communication et contact avec le client, potentielle de vente directe important sur le territoire ; satisfait du mode de vente



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

Commencer petit avec un statut léger au départ pour laisser le temps de se faire une bonne clientèle. Pas trop investir au début. Se faire la main sur des légumes simples et augmenter la gamme au fur et à mesure.

Il est important de bien se former (formation type BPREA, BTSA en apprentissage) et de vérifier qu'il y a un potentiel de vente (surtout en direct).



EVOLUTIONS DE 2013 À 2020



Surfaces cultivées

- 3 500 m² de 2013 à 2017 puis 5 500 m² 2 parcelles, une de 3000 m² et une de 2500 m²
- Passage de 37 à 42 espèces cultivées



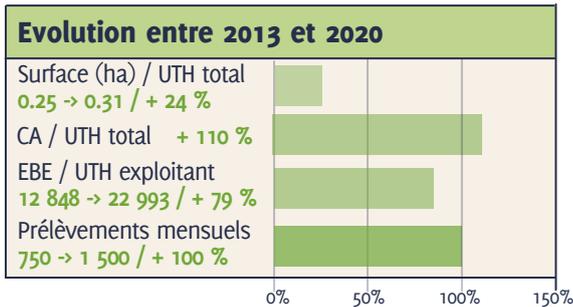
Diversité des productions et des ateliers

- 2013 : Maraîchage, poules pondeuses (60)
- 2020 : Maraîchage, poules pondeuses (120), 50 oliviers, aromatiques

Passage de 5 à 21% d'autoproduction de plants



Indicateurs



Commercialisation

Vente à la ferme depuis l'installation



- Depuis 2013 : 2 fois par semaine (après-midi)
- Depuis 2019 : ouverture de la vente 2 matinées par semaine de mai à décembre



Mutualisation

- Approvisionnement : semences et plants
- Commercialisation (depuis 2020) : échanges surplus de production
- Matériel (de 2015 à 2018)



Satisfaction

- Pas d'évolution de satisfaction du niveau de revenu
- A l'installation pas de complexité technique ni morale
- Aujourd'hui : Aime bien son travail mais parfois pénible surtout au niveau physique mais très dépendant selon la saison



Temps de travail

- Jusqu'en 2018 : 59 h. l'été ; 41 h. l'hiver et seulement 1 jour libre par semaine
- A toujours pris 2 semaines de vacances par an (besoin de 5 semaines)
- Augmentation des bénévoles en 2020



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA



• AGRIBIO 13 •
Les Agriculteurs
des Bouches-du-Rhône



2020

EARL Ginouquier Anne & Olivier NOUGUIER

UNE FERME EN MARAICHAGE ET ÉLEVAGE DE VOLAILLES
DANS LES ALPILLES

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle de Anne (enseignement agricole) après un BPREA (sans expérience agricole)
- 2011 : Nettoyage de la friche pendant 9 mois
- 2012 : Début de la production
- 2014 : Arrivée d'Olivier comme salarié (3 ans expérience agricole)
- 2016 : Naissance d'un enfant remplacement de Anne pendant 1 an
- 2018 : Olivier devient associé

Finalités

- Ouvrir pour l'écologie
- Être son propre patron
- Travailler en plein air
- Créer une ferme viable

Superficie : 6,5 hectares

- 1,6 ha de légumes de plein champ + 2 000 m² sous abris
- 2 ha céréales/légumineuses pour les volailles + 3000 m² de parcours
- 2 ha en friche/jachère

Productions

- 37 espèces de légumes
- 40 poules pondeuses
- 300 volailles de chairs



Installation

2011



Certification AB



2 UTH

+ 1 UTH salarié
+ 0,25 UTH bénévoles

Statut juridique EARL



Lieu

Tarascon (13)
Milieu rural non isolé



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Terre argilo-limoneuse adapté au maraichage mais a nécessité du temps pour comprendre son fonctionnement. Sol pas assez drainé (certaines zones sont inondables)
- Antécédents : prairies/riz/légumes 😊 Sol adapté : 3 / 4

3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Parcelles regroupées autour du corps de ferme mais plusieurs tailles de parcelles. Création du chemin d'accès et des haies au fur et à mesure



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

- Terrassement et hangar (2012) : 10 250 €
- Serres (2012) : 8 023 €
- Raccordement électrique (2013) : 1 244 €
- Serre + bâche (2013) : 1 508 €
- Poulailier (2013) : 1 824 €
- Accès chemin et bâtiment hangar (2013-14) : 17 538 €
- Hangar bois (2014) : 4 909 €
- Assainissement (2017) : 773 €
- Plastique tunnels (2018) : 820 €
- Terrassement hangar photovoltaïque financée (2020) : 10 000 €

MATÉRIEL PRODUCTION

2011-2013

- Pulvé : 50 €
- Tracteur + réparation : 5 790 €
- Motoculteur : 3 000 €
- Fraise : 1 500 €
- Semoir : 350 €
- Gyrobroyeur : 900 €
- Dérouleuse de paillage et remorque : 250 €

Après 2014

- Griffon : 450 €
- Tracteur 2 : 31 000 €
- Triangle : 1 102 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- 2011 et 2012 : 1 928 €
- 2014 (dont forage) : 4 325 €
- 2015 et 2017 : 2 170 €
- 2018 (dont pompe) : 2609 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Voiture (2013) : 7 000 €

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,38 / 4



Beaucoup investissement pour le terrassement et le hangar, pas satisfait des infrastructures mais courant 2020 aménagement du hangar pour stockage des légumes + aire de lavage + chambre froide. Au début, travail uniquement avec le vieux tracteur et rotavator. Au bout de 3 ans, bon parc matériel et aujourd'hui confort de travail avec le triangle d'attelage.

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Griffon (15 cm) > fraise ou motoculteur (5 cm) ou que motoculteur
- Si besoin passage de la sous soleuse



Fertilisation

- Source locale d'amendement : Oui
- Fumier de volailles : 1,25 t/ha
- Fumier vache composté : 17,0 t/ha
- Engrais organiques : 3,8 t/ha
- Engrais vert : Blé/ féverole en hiver et sorgho fourrager en été (entre deux cultures sur 2-3 mois soit env 80 % de la surface cultivée concernée)



Irrigation

- Origine de l'eau : forage
- Adéquation volumes/besoins : 4 / 4
- Goutte à goutte et micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel, faux semis
- Paillage paille et plastique et toile tissée



Plants et semences

- 2 espèces de semences produites à la ferme
- 5 % des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Aménagements favorables (haies, bois)
- Bandes fleuries
- Filets / voiles
- Lutte biologique (apports d'auxiliaires de culture)
- Pièges à phéromones
- Traitements phytos peu fréquents (Bt, cuivre ou soufre selon les besoins)



Rotations : réflexion approfondie en plein champ

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 3 / 4

😞 Adéquation charge de travail/revenu - 2 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😞 Complexité technique : 2 / 4

😊 Pénibilité morale : 3 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4



Manque d'outils adaptés pour que le travail soit plus ergonomique donc moins pénible

Bilan depuis l'installation :

Anne et Olivier sont fiers de la ferme créée et du paysage autour de la ferme (haies et bandes enherbées avec de la biodiversité). Ils ont amélioré peu à peu le confort de travail et les relations entre salariés (depuis 2018). Ils sont mieux structurés et organisés et ont progressé dans les techniques culturales, en s'inspirant de la méthode Fortier : standardisation des planches, outils, meilleure occupation des planches,... ce qui rend le travail plus efficace et laisse du temps pour améliorer le lieu. Le hangar est en cours de construction (travail passionnant). Ils regrettent cependant que les projets n'avancent pas plus vite (lourdeur administrative notamment en cause).

Projets

- Continuer la production en étant plus efficace (se dégager plus de temps) et améliorer l'atelier volailles (poulaillers mobiles pour les poules pondeuses)
- Développer la vente en magasin de producteurs sur Avignon (volailles de chairs), continuer les aménagements (hangar, aire de lavage, bureau) d'ici 3 ans.

CHIFFRES CLÉS

Investissement en 2011 et 2012 : 32 035 €

Investissement total de 2011 à 2020 : 115 185 €

- Infrastructures : 46 538 €
- Matériel : 44 392 €
- Irrigation : 11 032 €
- Serres : 10 351 €
- Vente/transport : 2 872 €

Pas d'aide sauf crédit d'impôt à l'AB.

CA / UTH (2020) : 55 404 €

Revenu mensuel : 1 167 €/UTH exploitant

Efficacité économique (VA/CA) : 60 %

Temps vente : 49 %

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 56 h/sem
- Basse saison : 39 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	30 h	11 h
• Commercialisation	23 h	23 h
• Administratif/réunions	3 h	5 h

Vacances 3 semaines / an

Main d'oeuvre salariée : 2 salariés - 1,5 UTH

Main d'oeuvre bénévole : 6 stagiaires - 0,25 UTH



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Planning de la semaine
- ✓ Réunion entre associés



APPUI EXTÉRIEURS

- ✓ Syndicale
- ✓ Comptable
- ✓ Technique (CETA et Agribio)
- ✓ Entraide (agriculteurs)
- ✓ 5 jours de formation/réunions techniques /an



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2013	2016	2018	2020
CA maraîchage	35 260	51 605	91 672	100 162
CA volailles	200	18 775	19 006	10 645
Subvention	3 060	1 023	5 844	4 854
Total produits	38 520	71 403	116 522	115 661
Charges opérationnelles	13 877	21 421	24 243	26 646
Semences et plants	5 266	8 970	8 180	10 005
Engrais et amendements	1 016	1 647	2 165	4 069
Défense des plantes	105	496	547	669
Emballages	522	155	904	1 659
Atelier volailles (aliments et produits véto)	4 504	5 983	7 066	6 650
Fournitures	1 724	2 917	4 891	2 401
Achats pour revente	740	1 253	490	1 193
Charges de structure	15 985	31 070	36 918	39 630
Eau et électricité	631	885	1 286	1 846
Petit outillage/équipements	423	1 274	1 497	970
Travaux par tiers	-	748	803	807
Carburants et transport	2 722	1 868	3 472	1 665
Entretien matériel	166	3 041	1 310	-
Communication	480	331	385	1 901
Assurance	1 324	1 628	2 563	1 672
Certifications bio	500	500	500	571
Honoraires comptable	922	1 610	2 434	2 987
Autres services extérieurs	-	-	-	4 907
Impôts et taxes	112	189	358	270
Loyer fermage	-	584	581	569
Frais bancaires	403	891	248	913
Charges sociales MSA exploitant	649	1 610	1 599	3 209
Rémunération des salariés	7 653	15 911	19 882	17 343
Amortissements	5 274	5 590	12 755	12 845
Total charges	35 136	58 081	73 916	79 121
Résultat courant	3 384	13 322	42 606	36 540
Revenu annuel	-	9 996	25 992	26 880
Annuités	1 200	1 200	5 850	6 200
Marge de sécurité	2 184	2 126	10 764	3 460

Le chiffre d'affaires global augmente beaucoup en 2018. Le niveau de charges suit cette augmentation, les charges d'engrais et amendements sont plus importantes en 2020. En 2016 les charges MSA augmentent puisque Anne passe agricultrice à titre principale et en 2020 avec l'arrivée d'Olivier comme associé en 2018 (exonération de charges sociales les premières années). Les amortissements augmentent en 2018 suite à des investissements plus importants. A partir de 2018, Anne et Olivier peuvent se dégager un salaire tout en payant leurs annuités (remboursement d'emprunt). Le niveau de revenu permet de vivre et d'élever leurs enfants mais ils aimeraient être rémunérés plus de leur travail.



COMMERCIALISATION

- 49 semaines de vente par an



- 100% en circuit court :
 - AMAP (2) 60 % du CA
 - Restauration collective (1) 3 % du CA
 - Magasins spécialisés (4) 37 % du CA

Raisons du choix de commercialisation :

Engagement local, contact avec le client, système pas adapté aux circuits longs (trop diversifié)



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

- Ne pas s'installer tout seul, être entouré par un réseau, des amis agriculteurs... Se faire accompagner et écouter les conseils (de conseillers et agriculteurs)
- Trouver la bonne méthode qui correspond à son système
- Nos facteurs de réussite : maîtrise des charges (peu de consommation), être à deux et un investissement personnel en temps de travail important.

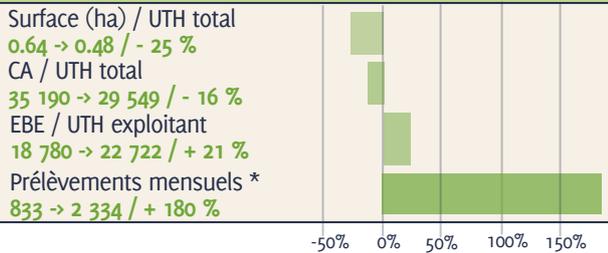


EVOLUTIONS DE 2013 À 2020



Indicateurs

Variation entre 2016 et 2020



* En 2016 : correspond à la rémunération du travail d'une associée, alors qu'en 2020 ils sont 2 (soit 1 167 €/UTH associé).



Diversité des productions et des ateliers

- 2011 : Maraîchage
 - 2013 : introduction des poules pondeuses
 - 2016 : introduction des poulets de chair
- Pas d'évolution depuis

Focus légumes

- 2011 : 25 espèces
- 2016 : 33 espèces
- 2020 : 37 espèces



Commercialisation

Année	Type de circuit
2013	
2014	
2016	
2020	

Légende

AMAP	Magasins spécialisés	Restauration collective	Magasin de producteurs



Satisfaction

Satisfaction qui augmente progressivement (d'insatisfait à satisfaisant) pour la charge de travail.

La satisfaction du revenu augmente depuis l'installation mais il reste encore une marge de progrès.

Très satisfait du mode de commercialisation depuis l'installation.



Main d'oeuvre

- Pas de salariés ni bénévoles les 2 premières années
- Arrivée d'Olivier comme salarié en 2013 (à mi-temps au début) puis comme associé en 2018
- Automne 2016 : embauche d'1 salarié
- Année 2017 : baisse importante de l'activité pour Anne (contraintes familiales)
- 2019 : 2 salariés en CDI à mi-temps
- 2020 : 1 salarié à temps plein + 1 salarié à mi-temps



Mutualisation

- Matériel : matériel en commun
- Approvisionnement : sur plants
- Commercialisation : magasins de producteurs jusqu'en 2019



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021

Pour plus de renseignements contacter Agribio 84 au 06 95 96 16 62

ou par mail : oriane.mertz@bio-provence.org

Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec

Agribio 06, Agribio 83, le GRAB et l'INRAE.

Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 84 •
Les Agriculteurs BIO du Vaucluse



La ferme du Colibri Nicolas VERZOTTI

UNE MICROFERME EN AGROFORESTERIE

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Installation hors cadre familial en pluri-activité les 3 premières années (professeur de musique à temps partiel), sans subvention ni formation agricole, 3 mois d'expérience agricole
- Investissements fonciers (habitation et terre) réalisés sur fonds propres
- Choix de l'agriculture bio et de l'agroforesterie à la création de la ferme

Finalités

- Produire une alimentation de qualité avec le moins d'impact possible sur l'environnement
- Développer une agriculture durable, artisanale, qui s'écarte du modèle industriel et s'inspire de l'Agriculture Paysanne
- Être indépendant dans la gestion de mon activité et développer la coopération pour commercialiser ma production

Superficie : 1,6 hectares (propriétaire du terrain)

- 9 300 m² de Maraîchage
- 200m² sous tunnel froid
- 1 200 m² d'arboriculture
- 4 300 m² de surface de biodiversité/jachère

L'ensemble de la parcelle constitue un Système Agroforestier de type verger-maraîcher.

Productions

- 15 espèces de légumes
- 4 espèces fruitières : figue et prune commercialisées (- de 5 % du CA)



Installation

2012



Certification bio



1 UTH

Statut agricole
entreprise individuelle



Lieu

Le Thor (84)
Milieu rural non isolé



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Sol très adapté au maraîchage (homogène et texture favorable)
- Avant : céréales et jachère
- Climat : mistral 100 jours par an, période estivale chaude et sèche
- Sol lessivage important et érosion 😊 Sol adapté : 3 / 4

4 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Une seule parcelle accolée au corps de ferme et de l'habitation. Facile d'accès.



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

- Serre de semis (2013) : 200 €
- Serre de production (2018) : 200 €
- Hangar (stockage matériel)
- Garage (stockage légumes)

MATÉRIEL PRODUCTION

Avant 2014

- Griffon + disques (2012) : 250 €
- 2 tondeur broyeur : 3 800 €
- Motoculteur + outils : 1200 €
- Pulvé, cuve purin : 110 €
- Remorque 40 €

2014 à 2020

- Dériveuse plastique manuel + pousse pousse : 100 €
- Motoculteur + outils : 1 300 €
- Planteuse + plaques semis : 260 €
- Souffleuse à souffre : 50 €

MATÉRIEL IRRIGATION

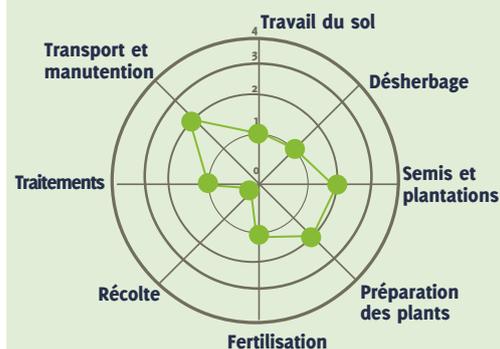
- 2010 : 3900 €
- 2011 : 1600 €
- 2015 : 600 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Voiture (2002) : 2 600 €

➔ Matériel 90 % autofinancé
Environ 30 % de matériel autoconstruit et 39 % d'occasion.
Satisfait du parc matériel

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

1,25 / 4



L'arbre et la haie sont des éléments essentiels et structurants sur la ferme, ils facilitent la gestion de l'itinéraire des cultures maraîchères.

TECHNIQUE - PRATIQUE AGRICOLE



Travail du sol

- Travail du sol superficiel (max 10 cm)
- Motoculteur sarclage et griffon > fertilisation > paillage plastique si besoin > plantation



Fertilisation

- Tourteau de ricin
- OvinAlp (bouchons)
- Broyat en fin de culture
- Engrais vert PC en fonction des saisons et des conditions climatiques
- Extraits fermentés (consoude, bardane, etc.)



Irrigation

- Forage : quantité suffisante
- PC : goutte à goutte, micro aspersion
- Adéquation volumes/besoins : 4 / 5



Désherbage

Outils manuels, buteuse, pousse pousse, paillage plastique, occultation, désherbage thermique



Semis & plantations

50 % des plants sont produits sur la ferme



Stratégie de protection des cultures

- Traitements phytos peu fréquents (orthophosphate de fer contre limaces, soufre)
- Haies et arbres autour de la parcelle



Rotations : réflexion approfondie



CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 000 €

Pas d'aides sauf le crédit d'impôt AB

Investissements depuis l'installation : 33 520 €

(dont 12 650 € avant 2012)

- Matériel : 10 170 €
- Forage : 3 000 €
- Serres : 350 €
- Achat terrain : 20 000 €

CA / UTH (2020) : 30 020 €

Efficacité économique (VA/CA) : 2020 - 43% / 2017 - 71%

Temps commercialisation : 20 %

QUALITÉ DE VIE

☹️ **Charge de travail** - 2 / 4

Beaucoup d'astreinte, besoin d'être présent tout le temps car pas mécanisé

☹️ **Adéquation charge de travail/revenu** - 1 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 Complexité technique : 4 / 4

😊 Pénibilité morale : 4 / 4

☹️ Pénibilité physique : 2 / 4



Main d'œuvre saisonnière env. 175 h réparties sur l'année. Très investi dans les réseaux agricoles (CIVAM, Agribio, conf, etc.) et projets de recherche.

30 jours de formations/réunions technique par an. Nicolas est très investi dans les projets agroforesteries avec le GRCIVAM PACA

Bilan depuis l'installation :

Le métier est valorisant mais mériterait une rémunération plus élevée. La coopération est la clé de voûte pour commercialiser la production dans de bonnes conditions. Le débouché en magasin de producteur est particulièrement adapté à une petite ferme.

Projets

- Participer au développement d'agro-équipement dédié au maraîchage sur petite surfaces.
- Développer la coopération pour consolider le système de commercialisation en circuit court.

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 57 h/sem
- Basse saison : 27 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	42 h	19 h
• Commercialisation	12 h	5 h
• Administratif/réunions	3 h	3 h

Vacances

Vacances/repos/loisirs planifiés en fonction des saisons

Main d'oeuvre salariée :

Service de remplacement 50 h/an
Pas de bénévole en 2020





RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2014	2015	2017	2020
CA marchés/à la ferme	2 130	8 704	3 242	-
Magasin de producteurs	-	-	14 317	24 016
Magasin spécialisé	-	-	-	6 004
Subvention	-	-	2 500	3 697
Total produits	2 130	8 704	20 059	33 717
Charges opérationnelles	826	2 276	2 188	4 471
Engrais et amendements	12	874	404	299
Semences et plants	814	1 402	1 256	3 079
Défense des plantes	-	-	528	90
Fournitures diverses	-	-	-	1 002
Charges de structure	461	1 109	1 499	15 216
Petit matériel dont vente	-	-	-	752
Carburant dépla + machines	50	-	186	1 508
Eau, gaz, électricité	-	-	-	1 756
Assurance	-	-	400	883
Certifications	-	502	502	432
Frais internet/téléphone	-	-	-	558
Cotisations professionnelles	100	-	100	322
Frais magasin/commerciale	-	296	-	4 966
Impôts et taxes	-	-	-	838
Charges sociales exploitant	311	311	311	3 201
Amortissements	1 225	1 297	1 398	1 515
Total charges	2 512	4 682	5 085	21 202
Résultat courant	- 382	4 021	14 975	12 515
Revenu annuel	-	-	9 600	12 000
Marge de sécurité	-	4 021	5 375	515

A partir de 2016, arrêt de la double activité et passage à temps plein sur l'activité agricole. Nicolas commence à se prélever un salaire en 2017. En 2020, le magasin de producteur prélève 20 % du CA pour les frais de gestion, ce qui représente une charge importante mais nécessaire. Le résultat permet à Nicolas de bien se rémunérer mais laisse peu de marge de sécurité.



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tableau Excel de planification
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Syndicale
- ✓ Technique : Agribio, CIVAM
- ✓ Humain : agriculteurs



COMMERCIALISATION

- 52 semaines de vente par an
- Pas d'achat revente
- 1 magasin de producteurs : 80% du CA
- 3 magasins spécialisés
- Toute la production est commercialisée dans un cercle de 25 km autour de la ferme



Raisons du choix de commercialisation :

Sécurité des débouchés, indépendance, meilleure valorisation éco, engagement local et goût pour la commercialisation ; satisfait du mode de vente



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés

Bien produire est beaucoup plus facile que bien vendre ! Il ne faut pas négliger son système et sa stratégie de commercialisation pour que l'aventure soit heureuse ! La satisfaction sera au rendez-vous avec un peu d'audace, du courage et de la persévérance ; ne pas craindre de s'investir et coopérer avec d'autres fermes, bref ne pas rester tout seul !

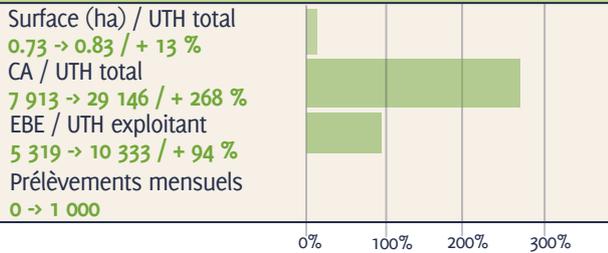


EVOLUTIONS DE 2014 À 2020



Indicateurs

Variation entre 2015 et 2020



Diversité des productions et des ateliers

- Pas d'évolution de surface cultivée
- Pas d'évolution de diversité de légumes
- Petite serre de production (200 m²) en 2019
- 2017 : transformation de figes, cébette et salades
- 2019 : Début de récolte des figes
- Passage de 1 légume produisant plus de 10% du CA à 3 légumes



Commercialisation

Année	Type de circuit
2012 à 2015	
2016	
Depuis 2019	

Légende

Marché	Vente à la ferme	Magasin de producteurs	Magasins spécialisés



Satisfaction

- Augmentation de la satisfaction du revenu à partir de 2017.
- Pas d'évolution sur la satisfaction de la charge de travail.



Main d'oeuvre

- Main d'œuvre bénévoles : quelques woofeurs entre 2015 et 2018
- Depuis 2016 : service de remplacement sollicité, durée variable selon les années
- Temps de travail Nicolas : passage de 15 heures de travail l'hiver à 27 heures en 2016



Mutualisation

- Pour l'approvisionnement et la vente



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA





Le jardin de Pichauris Annabelle MOSSAN

UNE MICROFERME MARAÎCHÈRE DANS LES COLLINES

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle (profession de responsable qualité)
- BPREA maraichage bio, pas d'expérience prof avant installation
- 2016 : installation, reprise des terres familiales
- 2018 : naissance d'un enfant, remplacement par un salarié pendant 6 mois
- 2019 : reprise progressive du travail en février
- 2020 : mauvaise année : beaucoup de pluie et de grêle, attaques de ravageurs et de maladies (en culture de tomate notamment).

Finalités

- Vivre sur une petite surface (ne recherche pas une forte rentabilité)
- Être heureuse en faisant un métier difficile

Superficie : 2 hectares

- 3 800 m² plein champ + 630 m² sous abris
- 9 000 m² de surface non cultivable

Productions

- 28 espèces dont 3 espèces avec un CA > 10 % (tomates, courgettes et mesclun)



Installation

2016



Certification AB



1 UTH

+ 0,1 UTH bénévole

Statut juridique

Entreprise individuelle



Lieu

Allauch (13)

Milieu périurbain



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Sol argilo-calcaire avec beaucoup de cailloux
 - Contrainte du milieu : manque d'eau (débit et pression insuffisants), forte pente
- 😊 Sol adapté : 2 / 4

2 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

3 parcelles un peu éloignées



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

- ### FONCIER
- Forage (pro et perso) : 20 000 €*
 - Terrain 2 ha avec maison (2015) : 75 000 €
 - Terrain 1 ha (2020) : 4 300 € (frais notaire et géomètre)

- ### INFRASTRUCTURES
- Stockage matériel et légumes
 - Garage
 - Zone de lavage et conditionnement
 - Abris garage

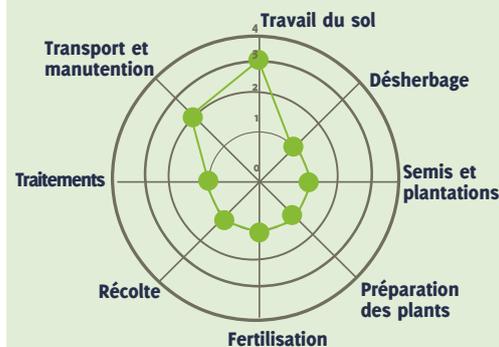
- ### MATÉRIEL PRODUCTION
- Motoculteur*2 : 8 200 €*
 - Tronçonneuse : 300 €*
 - Tracteur 45 cx (2020) : 2 000 €*
 - Débroussaieuse et gyrobroyeur : 1 100 €*
 - Micro tracteur et outils : 6 000 €*
 - Semoir : 500 €*
 - Tracteur : 30 000 €
 - Serres (bâches) : 200 € en 2018 et 800 € en 2020

- ### MATÉRIEL IRRIGATION
- 2019 : 2 700 €
 - 2020 : 800 €

- ### MATÉRIEL COMMERCIALISATION
- Parasol et balance : 790 €*
 - Voiture (2017) : 6 000 €

- * Tout le matériel acquis avant l'installation est un prêt familial.
- Peu d'infrastructures pour le stockage (matériel et légumes). Un bâtiment en bois en prévu en 2021.
 - Matériel acheté à 90 % en neuf, autofinancé sauf la moitié du coût du tracteur. Satisfaite du parc matériel.
 - L'achat du tracteur a changé le confort du travail (notamment pour charger le fumier).

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,43 / 4

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Décompactage au griffon ou grelinette -> compost ou fumier et engrais -> motoculteur ou rotavator.
- En 2020 arrêt du motoculteur sauf si grande nécessité (continue avec le rotovator)



Fertilisation

- Source locale d'amendement : Oui
- Fumier de cheval : 10 t/ha
- Engrais organiques : entre 1 et 2,5 t/ha selon les besoins des cultures
- Compost végétal (Végéthumus) : 5 t/ha
- + corne broyée sur quelques cultures exigeantes en azote (de 2016 à 2019)
- Engrais vert d'hiver (seigle) sur 600 m²



Plants et semences

- Aucune autoproduction de semences et de plants



Irrigation

- Origine de l'eau : forage
- Adéquation volumes/besoins : 2 / 4 (débit insuffisant)
- Goutte à goutte et micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel, occultation, paille, paillage plastique biodégradable, paillage toile tissée, débroussaillage



Stratégie de protection des cultures

- Aménagements favorables (haies, bois)
- Bandes fleuries : présence d'auxiliaires
- Filets / voiles
- Traitements phytos courants : bouillie bordelaise et soufre en prévention, anti-limaces



Rotations : réflexion approfondie

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 3 / 4

😊 Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😞 Complexité technique : 2 / 4

😞 Pénibilité morale : 1 / 4

😊 Pénibilité physique : 3 / 4



Bilan depuis l'installation :

A acquis de l'expérience notamment en technique. L'année 2020 fut un échec (difficulté de conjuguer la maîtrise technique et sa fille en bas âge, avec beaucoup de charge mentale).

Arrêt de la production de poules pondeuses (trop de contraintes et de stress).

Annabelle s'est améliorée sur la commercialisation, elle aimerait encore progresser sur la technique (désherbage, fertilité) et sur la vente en marchés.

Projets

- Nouveau terrain avec de nouvelles perspectives : plantation d'arbre fruitiers (système agroforesterie).
- Embaucher un salarié pour se dégager du temps pour la vie familiale.



CHIFFRES CLÉS

Prélèvement mensuel : variable selon les années de 650 à 1 500 €/mois (en moyenne 1 200 €)

Aides à l'installation : 25 500 € dont 17 000 € de DJA

Pas d'aide sauf crédit d'impôt à l'AB

Investissement depuis l'installation : 70 081 €

(dont 4 300 € avant 2016) :

- Infrastructures terrain : 79 300 €
- Matériel : 49 100 €
- Vente et transport : 6 790 €
- Irrigation dont forage : 23 500 €

CA / UTH (2020) : 33 300 €

Efficacité économique (VA/CA) : 2020 - 36% / 2018 - 68%

Temps commercialisation : 11 %

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 60 h/sem
- Basse saison : 32 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	48 h	27 h
• Commercialisation	9 h	2 h
• Administratif/réunions	3 h	3 h

Vacances 4 semaines / an

Jours libres 2 jours / semaines



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Planning de la semaine



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Syndical : confédération paysanne
- ✓ Comptable
- ✓ Technique : CETA et Agribio
- ✓ Humain : famille, agriculteurs
- ✓ 2 jours de formation /an



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2017	2018	2020
CA marché	19 380	22 200	13 320
Paniers	12 160	9 00	7 992
Magasins spécialisés	6 460	16 295	11 988
Subvention	2 500	3 000	3 500
Total produits	40 500	50 495	36 800
Charges opérationnelles	13 113	11 955	16 009
Semences et plants	6 260	5 228	7 435
Engrais	4 051	2 998	3 902
Fournitures	437	679	1 378
Achats pour revente	1 178	-	3 294
Atelier volailles	587	3 050	-
Charges de structure	10 572	10 597	9 662
Petit équipement	-	-	397
Eau irrigation	-	663	881
Bâche tunnel	-	-	853
Entretien matériel	1267	894	571
Assurances	-	219	776
Cotisations pro	96	156	40
Certification	-	508	432
Honoraires comptable	-	666	420
Carburants	6 287	190	838
Téléphone	-	-	187
Charges sociales exploitants	2 381	2 612	3 789
Charges salariés	-	4 689	-
Frais bancaires et intérêts	-	-	479
Impôts et taxes	541	-	-
Amortissements	2 007	2 048	2 820
Total charges	25 692	24 600	28 491
Résultat courant	14 808	25 894	8 309
Revenu annuel	6 000	18 000	7 295
Annuités	-	-	1 014
Marge de sécurité	8 808	7 894	0

Le chiffre d'affaires est élevé en 2017 et 2018 et le système est productif et rentable ce qui permet à Annabelle de se dégager un revenu convenable. En revanche, en 2020, les contraintes personnelles (familiales) et des accidents de culture induisent une baisse de la productivité alors que les charges opérationnelles sont en hausse, ce qui engendre une baisse du revenu.



COMMERCIALISATION

- 42 semaines de vente par an
- 10% du CA issu de l'achat revente
- 100% en circuit court



Raisons du choix de commercialisation : meilleure valorisation économique, goût pour la communication et le contact avec le client.



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

Bien se former, notamment sur les itinéraires techniques des cultures. Anticiper et planifier son travail. Ne pas démarrer seule, le soutien familial m'a beaucoup aidée. Il ne faut pas hésiter à solliciter les subventions et investir dès le début dans de bons outils pour gagner en confort de travail. La motivation est un allié incontournable.

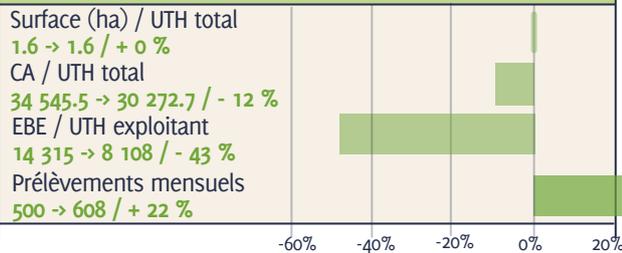


EVOLUTIONS DE 2016 À 2020



Indicateurs

Variation entre 2017 et 2020



Diversité des productions et des ateliers

- Surface : pas d'évolution
- Passage de 25 à 28 espèces cultivées
- En 2019 grâce à l'échange avec le conseil départemental, 1 ha en plus mais seulement 1000 m² cultivables car en restanques
- 2020 : arrêt atelier poules pondeuses



Commercialisation

Année	Type de circuit
2016	
Depuis 2020	

Légende Marché Magasins spécialisés Livraison de paniers



Satisfaction

- Très satisfaite du mode de commercialisation
- Baisse de la satisfaction de la charge de travail dès 2019
- Baisse de la satisfaction du revenu de 2018 à 2020



Temps de travail

- Pas d'évolution
- Aimerais moins de vacances en hiver et davantage en été
- Pas d'évolution de la main d'œuvre (sauf en 2018 salarié pour le remplacement de son congés maternité de juillet à décembre)
- 2021 1ère embauche de mai à septembre 2j/semaine



Mutualisation

- Approvisionnement : plants de poireaux



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 84 au 06 95 96 16 62
 ou par mail : oriane.mertz@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 84 •
Les Agriculteurs Bio du Vaucluse



Les jardins de Groseau Marthe GUIDAT & Nicolas KOHN

UNE FERME EN MARAICHAGE AU PIED DU VENTOUX

2020

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- 2013 : Nicolas s'installe seul en entreprise individuelle, double actif jusqu'en 2016
- Nicolas : 20 ans expérience (en Lorraine) - BTS Agricole
- Marthe : 2013 et 2014 bénévole sur la ferme / 2015 salariée 6 mois
- 2016 : Association de Marthe et Nicolas (GAEC)
- 2019 : forte canicule : perte de légumes et fatigue des exploitants
- Janvier 2021 : arrêt de l'activité pour Nicolas et dissolution du GAEC

Finalités

- Faire un métier en accord avec nos convictions écologiques
- Créer une ferme viable (pour 2 personnes)
- Produire de la nourriture saine
- Être libre d'être son propre patron

Superficie : 2,5 hectares

- SAU légumes de plein champ : 0,75 ha et 1 200 m² sous abri
- Lieu de stockage : 140 m² (tunnel)

Productions

- 34 espèces dont 7 qui représentent + de 10 % du CA



Installation

2013



Certification AB



2 UTH

+ 0,16 UTH bénévole

Statut juridique

GAEC



Lieu

Malaucène (84)

Milieu rural non isolé



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Sol profond limono-argilo-calcaire
- Fortes gelées au printemps et hiver mais bon ensoleillement



Sol adapté : 4 / 4

3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Très éclaté : 4 parcelles à des endroits différents qui nécessite de prendre la voiture



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURE

- Stockage : hangar, cabanon, garage
- Clôture : 150 €
- Serres : 7950 €
- Abris + station lavage : 463 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- 2013 : 100 €
- 2015 : 2769 €
- 2016 : 5 473 €
- 2018 : 600 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- 2 voitures (2013 + 2019) : 600 € + 4000 €
- Caisses de récolte : 300 €
- 2 remorques 500 €

MATÉRIEL PRODUCTION

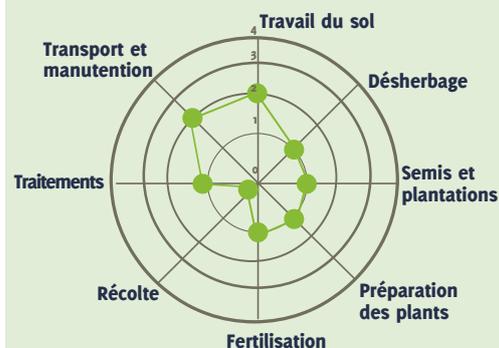
Acquis en 2013 :

- 2 motoculteurs + outils 1750 €
- Semoir manuel 100 €
- Tronçonneuse/débroussailleuse 350 €
- 2 tondeuses : 400 €
- Outillages 200 €

Acquis de 2014 à 2020 :

- Filet anti-insectes : 3 025 €
- Broyeur (bois) : 2500 €
- Motoculteur et motopompe : 1690 €
- 2 motoculteurs : 2 150 €
- Tracteur + outils : 14 490 €
- Petit outillage : 500 €
- Débroussailleuse : 550 €
- Autres achats : 171 €

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,25 / 4

Pas assez de bâtiment en dur pour stocker le matériel et les légumes.

→ Pas de bâtiment hors gel ni de chambre froide.

Achat de matériel 50 % d'occasion. Satisfait du parc matériel. Investissement 100 % autofinancé.

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Griffon -> rotovator -> faux semis (pas systématique) -> motoculteur



Fertilisation

- Compost végétal déshydraté (Végéthumus) : 2 t/ha
- Tourteau de ricin : 1.25 t/ha
- Engrais minéral patentkali (toutes cultures) : 550 kg/ha
- Engrais organique complet (cultures gourmandes) : 2 t/ha
- Engrais vert d'automne-hiver (vesce/triticales)



Irrigation

- Origine de l'eau : Canal
- Adéquation volumes/besoins : 3 / 4
- Goutte à goutte, micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel, faux semis, paillage plastique, butteuse et motoculteur



Plants et semences

- 1 espèce de semence produite à la ferme
- 100% des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Filets & voiles anti-insectes
- Méthodes alternatives (purins, biodynamie...)
- Traitements phytos peu fréquents (bouillie bordelaise, soufre, SluXX, Bt, success)
- Lutte biologique contre pucerons et acariens (en projet)



Rotations : réflexion approfondie



CHIFFRES CLÉS

Investissements en 2013 : 4 300 €

Investissements de 2013 à 2020 : 70 081 €

- Foncier (2015) : 15 000 €
- Infrastructures : 8 563 €
- Matériel de production : 32 005 €
- Irrigation : 8 942 €
- Vente/transport : 5 571 €

Pas d'aide sauf crédit d'impôt à l'AB CA/UTH (2019) : 65 000 €

Revenu mensuel : 1 190 €/UTH

Efficacité économique (VA/CA) : 82 %

Temps vente : 41 %

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 3 / 4

😞 Adéquation charge de travail/revenu - 2 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😞 Complexité technique : 2 / 4

😊 Pénibilité morale : 3 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

En 2018 on a atteint le rythme de croisière avec un équilibre financier. Meilleure organisation mais fatigue physique (liée à la chaleur estivale).

Les associés auraient aimé progresser en gestion des ravageurs (protection biologique), réduire les déplacements entre les terrains et optimiser le stockage.

En 2020 : Nicolas quitte l'exploitation pour des raisons personnelles, le GAEC est dissout et Marthe remonte une structure (entreprise individuelle) seule avec des changements de production (surfaces, modes) et débouchés.

Projets

L'année 2021 va être consacré à la ré-organisation de la production. Marthe a aussi prévu d'affiner le choix variétal et évaluer les variétés.

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 50 h/sem
- Basse saison : 37 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	30 h	17 h
• Commercialisation	18 h	18 h
• Administratif/réunions	2 h	2 h

Le travail en binôme permet de dégager un week-end entier sur 2 quelle que soit la saison.

Vacances 4 semaines / an

Main d'oeuvre bénévole : 2 stagiaires sur un mois



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Plannings cultureux
- ✓ Cahier de cultures
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Planning de la semaine



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Syndicale : confédération paysanne
- ✓ Comptable (depuis 2016)
- ✓ Entraide : Adear, MABD, Agribio, voisins, agris



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2016	2018	2019
Marché	12 258	15 600	22 000
AMAP/Paniers	4 630	23 010	30 000
Magasins spécialisés	6 114	17 100	13 000
Subvention	-	5 000	6 000
Total produits	23 002	60 710	71 000
Charges opérationnelles	2 421	2 598	3 997
Engrais et amendts	800	1 180	1 220
Semences et plants	1 321	1 301	2 468
Protection des cultures	300	117	309
Emballages	220	410	343
Achat pour revente	601	1 500	2 500
Fournitures diverses	143	238	284
Charges structure	16 519	17 455	20 529
Electricité/Eau	1 628	63	28
Gasol carburant	-	2 170	2 583
Location matériel	665	-	-
Entretien matériel	658	1 986	1 236
Petit matériel	480	3 430	332
Communication	360	99	110
Commercialisation	685	400	137
Fermege	-	113	114
Honoraires comptables	-	850	1 106
Assurance	500	1 050	1 211
Cotisations et certification	500	442	704
Salaire salariés	7 526	-	5 359
Charges sociales exploitants	3 517	6 361	6 400
Frais bancaires	-	165	287
Impôt et taxe	-	326	922
Amortissements	6 424	8 000	4 615
Total charges	25 364	28 053	29 141
Résultat courant	- 2 362	32 657	41 859
Revenu annuel	-	28 560	28 560
Marge de sécurité	-	4 097	13 299

Le chiffre d'affaires augmente fortement en 2018 notamment grâce au passage en GAEC. Les charges de semences et plants sont faibles (autoproduction de tous les plants). La bonne gestion technico-éco permet d'avoir un résultat positif qui permet un revenu convenable et une capacité d'autofinancement importante (2019).



COMMERCIALISATION

- 46 semaines de vente par an
- 100% en circuit court
- 3,5% du CA issu de l'achat revente



Raisons du choix de commercialisation :

Meilleure valorisation économique, gout pour la communication, lien social, Satisfait du mode de vente



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés

- Faire une saison complète chez un maraicher sur un système viable et similaire à son propre projet
- Être bien entouré, ne pas s'installer seul.e
- Faire évoluer son système en douceur
- Bien se former



Nos facteurs de réussite :

- Expérience professionnelle et compétences de Nicolas
- Commercialisation dans un contexte favorable (à proximité)
- Nous avons du capital (apport personnel) à l'installation donc il n'y a eu aucun emprunt et le système a évolué au fur à et à mesure.



EVOLUTIONS DE 2013 À 2020



Surfaces cultivées

- 1 200 m² en 2013 puis augmentation progressive à 5 200 m² en 2015 et 9 000 m² en 2016
- Légère réduction à 7 500 m² en 2021.
- Pas de serres jusqu'en 2015 puis construction progressive : 250 m² en 2015 jusqu'à 1 200 m² aujourd'hui
- Passage de 30 à 35 espèces cultivées



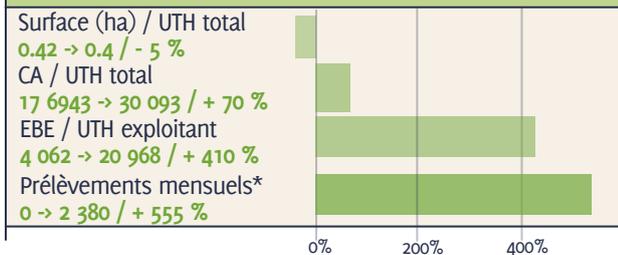
Diversité des productions et des ateliers

- 2013 : maraîchage
- 2015 : maraîchage et transformation
- 2020 : arrêt de la transformation



Indicateurs

Variation entre 2015 et 2019



* En 2019 : concerne 2 personnes soit 1 190 par UTH.



Satisfaction

- Charge de travail : passage de peu satisfait à très satisfait en 2018
- Satisfaction du revenu et de l'adéquation revenu/charge de travail : pas évolution.
- Aimerais prendre des vacances l'été et avoir plus du temps pour la vie sociale de mai à août



Mutualisation

- Mutualisation de l'approvisionnement : Transport semences pomme de terre et ail



Commercialisation

Année	Type de circuit
2013	
2015	
Depuis 2018	

Légende



Marché



Vente à la ferme



Panier



Magasins spécialisés



Temps de travail et main d'oeuvre

- 2015 : Marthe est salariée sur la saison
- 2016 : Création du GAEC avec deux associés (Marthe et Nicolas)
- 2019 : un salarié saisonnier est embauché pendant 2 mois mais gestion difficile donc arrêt
- Depuis 2019 : quelques stagiaires
- Fin 2020 : arrêt de l'activité pour Nicolas - dissolution du GAEC

Baisse du temps de travail :

- Passage de 57 heures à 51 heures en haute saison et de 46 heures à 37 heures en basse saison
- A l'installation : 4 semaines de vacances par an



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 84 au 06 95 96 16 62
 ou par mail : oriane.mertz@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 13 •
Les Agriculteurs Bio
des Bouches-du-Rhône



2018

Eric Barrière

UNE FERME EN MARAICHAGE SUR SOL VIVANT

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Bac pro agricole - Ouvrier agricole en maraîchage pendant 5 ans
- Installation hors cadre familial
- Arrivée de sa compagne (salariée) en 2017
- Conflits fréquents avec les voisins (destruction de cultures et accès à l'électricité difficile)

Finalités

- Inspirations maraîchage sol vivant
- Être le plus écologique et le plus durable possible tout en étant productif : moins de plastique et de déchets, de travail du sol, de traitements et vivre de son métier

Superficie : 3,5 hectares (propriétaire d'une partie)

- 1.55 ha de maraîchage plein champ
- 3 500 m² serres
- 200 m² de bâtiments

Productions

- 38 espèces de légumes
- 2 légumes génèrent plus de 10 % du CA : tomates et courgettes
- Petit atelier de poules pondeuses (65)



Installation

2014



Certification bio



3,3 UTH

Statut agricole
entreprise individuelle



Lieu

Mallemort (13)
Milieu rural non isolé



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Sol argileux limoneux
- Sol adapté au maraîchage
- Vents et gelées importantes
- Précédent : friches



Sol adapté : 3 / 4

3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Parcelles regroupées autour
du corps de ferme



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

- 2014 :
 - Terres 31 000 €
 - Serre verre + travaux de mise en place 11 000 €
- 2017 :
 - Electricité 2000 €
 - Serres 5750 €
- 2016-2017 :
 - Motoculteur 1000 €
 - Tracteur 4800 €
 - Charrue rotative + sous soleuse 1100 €
 - Paperpot + plaques 2 450 €
 - Pulvé autoporté 1100 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- 2015 : 2 466 €
- 2017 : 3 953€ (dont forage)

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Camion 1 (2013) 5400 €
- Balance 100 €
- Caisses de récolte 350 €
- Camion 2 (2016) 10 000 €
- Chariots de récolte 460 €

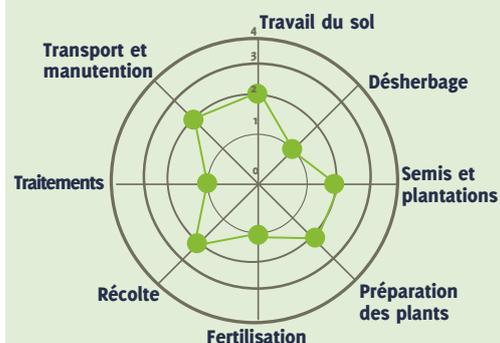
MATÉRIEL PRODUCTION

- 2014-2015 :
 - 2 tondeuses 650 €
 - Semoirs 180 €
 - 2 grelinettes + binettes 500 €
 - Motoculteur BCS 2500
 - Herse rotative 1400 €
 - 2 décompacteurs 1400 €
 - Pulvérisateur 400
 - Broyeur à marteau 1400 €
 - Débroussailluse 400 €
 - Petit outillage 220 €



Satisfait du parc matériel

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

1,62 / 4

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Travail du sol superficiel (max 10 cm)
- Décompactage > rotovator > fertilisation > paillage (bâche) si nécessaire > plantation



Fertilisation

- Compost végétal 300 m3/ha
- Broyat végétal 800 m3/ha
- Engrais organique 0.32 kg/m²
- Paille 2.4 kg/m²



Irrigation

- Forage : manque de débit quelque fois
- Adéquation volume/besoins : 1.5/4
- SA : goutte à goutte, micro aspersion
- PC : goutte à goutte, aspersion



Désherbage

Outils manuels, paillage plastique, occultation, paillage paille, faux semis



Semis & plantations

+ de 75 % des plants sont produits sur la ferme



Stratégie de protection des cultures

- Traitements phytos peu fréquents
- Lutte biologique apports d'auxiliaires sous serres
- Filet/voile et pièges (campagnols)



Rotations : réflexion approfondie

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 3 / 4

😞 Adéquation charge de travail/revenu - 2 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😞 Complexité technique : 2 / 4

😞 Pénibilité morale : 2 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

Métier satisfaisant (mode de vie alternatif) mais exigeant au niveau moral et physique et peu rémunérateur. Plus de liens sociaux (clients et autres maraîchers).

Projets

- Pérenniser l'activité,
- Planter des arbres fruitiers,
- Construire une maison sur le terrain,
- Se passer de la mécanisation.



CHIFFRES CLÉS

Investissements en 2013 et 2014 : 24 230 €
Investissement total de 2013 à 2017 91 959 €

- Foncier : 31 000 €
- + 2 000 € électricité
- Matériel de production : 35 790 €
- Irrigation : 3 880 €
- Serres : 16 750 €

Pas d'aide sauf crédit d'impôt à l'AB
CA/ UTH (2017) : 91 792 €
Efficacité économique (VA/CA) : 73 %
Temps de vente : 20 %

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE



Temps passé

- Haute saison : 69 h/sem
- Basse saison : 36 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	55 h	29 h
• Commercialisation	14 h	7 h

1 salarié permanent, 2 saisonniers, 1 bénévole



Vacances

Une semaine de vacances par an



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures



APPUI EXTÉRIEURS

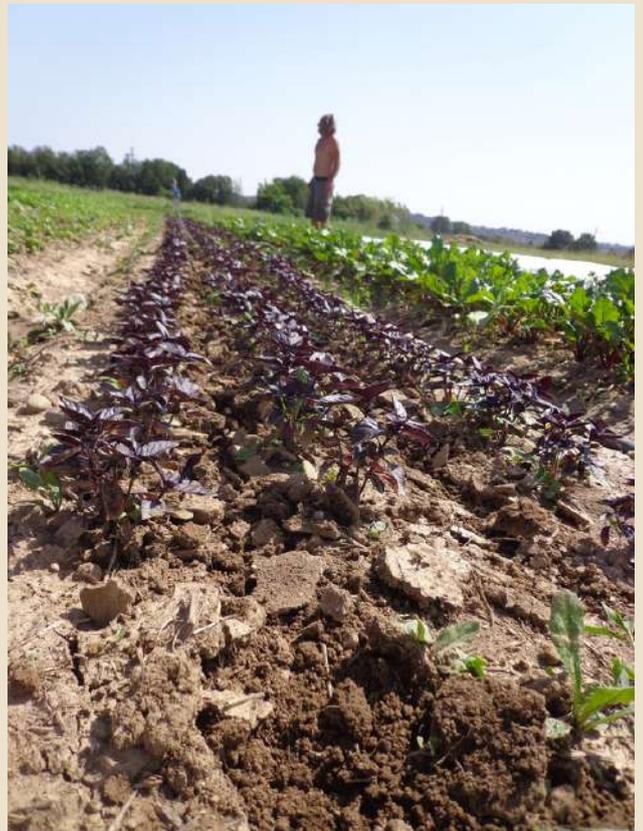
- ✓ Syndicale : conf, Adear
- ✓ Technique : Agribio
- ✓ Humain : agriculteurs, voisins
- ✓ 5 à 6 jours de formation / an



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2015	2017
CA AMAP	61 445	91 792
Crédit d'impôt	-	2 500
Total produits	61 445	94 292
Charges opérationnelles	15 405	16 953
Semences et plants	8 367	11 006
Engrais, amendements	4 045	2 500
Emballages	375	397
Atelier poule	2 618	3 050
Charges structure	25 342	46 089
Petit outillage/équipements	2 819	5 058
Eau, gaz, électricité	706	1 025
Matériel irrigation	2 466	454
Carburants (déplacements)	2 091	2 628
Assurance	706	706
Loyer ferme	-	512
Frais communication	-	170
Impôts et taxes	246	250
Intérêts (emprunts)	450	403
Charges sociales MSA salariés	13 540	31 960
Charges sociales MSA	2 318	2 923
Amortissements	2 935	4 956
Total charges	43 682	67 998
Résultat courant	17 763	26 294
Annuités	7 200	6 146
Revenu annuel	NR	NR
Marge de sécurité	10 563	20 148

Le chiffre d'affaires a augmenté depuis l'installation ce qui permet à la ferme un équilibre plus important et d'embaucher sereinement des salariés. Le résultat permet de se dégager un revenu avec la possibilité d'investir ou d'avoir de l'avance de trésorerie.



COMMERCIALISATION

- 3 AMAP
- Environ 150 paniers par semaine
- 46 semaines de vente par an
- 6% d'achat revente



Raisons du choix de commercialisation :

Raisons du choix de commercialisation :
Meilleure valorisation économique, goût pour la communication et contact avec le client, apporte une diversité dans le métier.



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés

- *C'est important de se faire un réseau d'entraide et d'échange (matériel). Le réseau a beaucoup aidé dans la réussite de leur installation. Il était un peu connu dans le réseau et les amapiens lui ont fait confiance.*

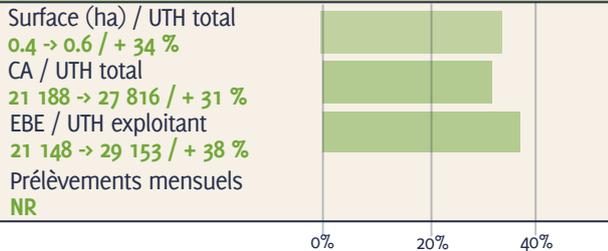


EVOLUTIONS DE 2015 À 2017



Indicateurs

Variation entre 2016 et 2020



Satisfaction

Pas d'évolution. Revenu plus précaire et instable que le salariat mais bilan positif à la fin de l'année. Satisfait du relationnel avec les amapiens : très enrichissant.



Main d'oeuvre

- Salarié compétent de 2015 à 2017, parti en milieu de saison, embauche en urgence => perte de temps
- Légère augmentation de la main d'œuvre salariée en 2017 : passage de coups de mains occasionnels à embauche saisonnier (6 mois) de sa compagne.



Diversité des productions et des ateliers

- Augmentation de la surface entre 2015 et 2017 : en plein champ passage de 0.8 à 1.2 ha et de 2500 m² à 3500 m² de serres.
- Pas d'évolution dans les ateliers.



Commercialisation

Légende



Année	Type de circuit
2013	 
2015	 
2017	  



Mutualisation

- Matériel et travail avec d'autres agriculteurs
- Commercialisation avec le système AMAP



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA



Les Paysans BIO des Alpes-Maritimes



2020

SARL Pierre BOIJOUT

UNE MICROFERME EXPÉRIMENTÉE EN MARAÎCHAGE SUR RESTANQUES

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- 1980 : Installation en maraîchage certifié Nature et Progrès, à 26 ans. Reconversion professionnelle, sans formation agricole. Important défrichage et réhabilitation des restanques
- 1982 : Construction du hangar
- 1983 : Création d'Agribio06, devient administrateur
- 1985 : Certification Bio
- 1993 : Incendie, perte du hangar
- 1999 : Tempête, perte de deux serres
- 2000 : Adhésion à la CUMA de St Jeannet (matériel de traction)
- 2009 : Création de la SARL
- 2018 : Ouverture de gîtes

Finalités

- Défendre une agriculture éthique, solidaire, engagée, respectueuse des hommes et de l'environnement
- Travailler à l'extérieur, créer une ferme viable et transmissible
- Être inséré et agir dans le territoire

Superficie : 1,3 hectares

- Légumes de plein champ : 0,8 ha
- Sous abris : 900 m²
- Bâti et parking : 150 m²

Productions

- 25 espèces en maraîchage, avec 4 légumes générant un CA > 10% (tomate, haricot, salade, courgette de Nice)



Installation

Avril 1980



Certification

AB



1 UTH

Statut juridique

SARL

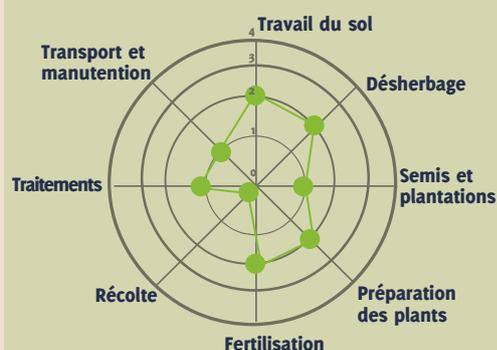


Lieu

Saint-Jeannet (06)
Milieu périurbain



Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

1,37/ 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Zone littorale de petites montagnes, en limite du PNR des Préalpes d'Azur. Milieu protégé et riche en biodiversité, avec un climat très méditerranéen. Proximité des villes de Nice et d'Antibes
- Parcelles cultivées durant toute l'année, habitation sur place
- Propriétaire de 1 ha et fermage de 0,3 ha
- Très bon sol, argilo-calcaire, riche en matière organique, très bonne structure (grâce à des années de bonnes pratiques)



Sol adapté : 3 / 4

2,5 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

d'un seul tenant, mais terrain en restanques (larges de 5 à 10 m), pente forte, orientation sud-est, entretien régulier des murs chronophage. Une partie de la surface n'est pas cultivable en légumes (oliviers).



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

	Matériel / investissement	Montant (€)	Etat
1980	Cuve de 30 m ³	Déjà existante	-
	Bineuse	2 000	Neuf
	Atomiseur à dos	100	Neuf
	Epandeur à fumier	500	Occasion
	Tuyaux et pompes	1 500	Neuf
	Matériel irrigation (G à G, pompe électrique, filtre à sable, sprinkler...)	2 290	Neuf
1981	Hangar	1 500	Autoconstruit
1985	Semoir à mains	100	Neuf
	Tracteur	1 250	Autoconstruit
1986	2 serres Richel	20 000	Neuf
1990	Voiture Fiat	1 000	Occasion
1993	Atomiseur à dos	150	Neuf
1995	2 motoculteurs	2 000	Occasion
1997	Brouette à chenilles	1 200	Neuf
1999	Reconstruction du hangar (120 m ²)	3 000	Autoconstruit
2000	2 serres Richel (8*56 m) : filets brise-vent et aérations latérales	30 000	Neuf
	Tracteur 50 CV (via la CUMA)	4 000	Neuf
	Chambre froide (20 m ³)	1 000	Autoconstruit
	Broyeur	1 000	Neuf
	Rippers	1 000	Neuf
	Pousse pousse	500	Neuf
	Motobineuse	500	Neuf
	Distributeur d'engrais et de compost	500	Neuf
	Rotobutte	2 000	Neuf
	Rotobêche	1 500	Neuf
	Débroussailluse à dos	500	Neuf
	Tracteur	4 500	Neuf
	2012	Trafic Renault	11 000 (via emprunt)
2017	Brouette à chenilles	1 000	Neuf
2019	Sécateur électrique	1 000	Neuf
2020	Sulfateuse électrique	355	Neuf

→ Matériel globalement adapté et satisfaisant, excepté la Fiat (trop petite). Aucun financement via des subventions.

- Le hangar comprend un local de vente, une zone de lavage et de conditionnement, une chambre froide et des sanitaires.



TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Rotobêche -> fertilisation -> motoculteur (sur 15 cm) ou rotobutte -> grelinette (optionnelle)



Fertilisation

Pour les 8 900 m² cultivés

- 40T/ha de fumier équin composté (local)
- 1,5T/ha d'engrais organique (4N 6P 10K)
- 0,4T/ha de Bactériosol
- 4L/ha d'engrais foliaire (4 fois/an)
- Engrais vert (phacélie tous les 3 ans), apport de paille avec voile de forçage



Irrigation

- Eau issue du réseau public, bassin de stockage de 30 m³ avec filtre à tamis.
- Goutte à goutte et micro-aspersion
- Adéquation volume d'eau/besoin : 4/4



Stratégie de désherbage

- Bineuse, butteuse, motoculteur, pousse-pousse
- Longues occultations, faux semis et désherbage manuel
- Paillage : bâches tissées et paille



Plants et semis

- ¾ des plants achetés auprès d'une pépiniériste locale
- Autoproduction des plants de melons, courgettes, basilic, roquettes et haricots



Maladies et ravageurs

- Traitements rares (Bt et cuivre, phytothérapie)
- Filets et voiles anti-insectes (sur choux notamment)
- Rotations longues : solanacées -> alliées ou cucurbitacées ou légumes feuilles -> crucifères ou légumineuses
- Environnement favorable à la biodiversité

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 2 500 € / mois, satisfait

Subventions et prêts ponctuels :

- 1980 : prêt JA (7 622 €)
- 1995 : subvention régionale pour la certification bio (500 €)

Investissements depuis installation : 96 945 €

(dont 7 890 € investis en 1980 et 1981) :

- Matériel + abris : 81 155 €
- Irrigation : 3 790 €
- Vente/transport : 12 000 €

CA / UTH total (2020) : 175 618 €

Efficacité économique (2020, VA/CA) : 40 %

Temps commercialisation : 40 %



TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 72 h/sem
- Basse saison : 48 h/sem

1 jour libre/semaine en haute saison et 1,5 en basse saison (souhaiterait en avoir 2 toute l'année)



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	46 h	22 h
• Commercialisation	23 h	23 h
• Administratif/réunions	3 h	3 h

Vacances

2 semaines / an (en souhaiterait 5)

Main d'oeuvre salariée : 0,38 UTH

1 saisonnier d'avril à novembre, n'en souhaite pas davantage

Main d'oeuvre bénévole : 0,09 UTH

20 h/sem pendant 2 mois

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 3 / 4

😊 Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 4

La période estivale demeure très lourde et fatigante

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 Complexité technique : 3 / 4

😞 Pénibilité morale : 2 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

- Bonnes relations avec les clients, à travers des produits qui leur plaisent et un magasin créé sur la ferme
- Forte amélioration des compétences techniques
- Peu de temps libre
- Système diversifié fonctionnant bien, même s'il reste difficile de se libérer du temps

Projets

- Accompagner la reprise de sa ferme, afin qu'une activité agricole perdure sur ses terres

Facteurs de réussite

- Curiosité et ouverture d'esprit, s'est inséré dans les réseaux locaux, en accordant de l'importance aux rencontres et au fait de ne pas toujours être tout seul
- Localisation géographique
- Prise mesurée de risques, avec un peu d'opportunisme et de chance
- Suivi régulier de formations



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de cultures
- ✓ Tour quotidien des cultures
- ✓ Planning de la semaine (tableau d'affichage)
- ✓ Réunions régulières entre associés



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Structures professionnelles : CAo6, Agribioo6, Service de remplacement et Solidarité Paysans
- ✓ Cabinet comptable
- ✓ Suivi d'environ 2 formations par an



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2017/18	2019/20
Maraîchage	130 912	129 349
Achats pour revente	113 838	130 255
Variation de stock	- 1 218	- 1 446
Chiffre d'affaires	243 532	258 158
Subventions et autres	5 925	3 549
Total produits	249 457	261 707
Charges opérationnelles	112 256	133 691
Engrais	2 676	3 102
Amendements	924	470
Semences et plants	14 375	17 846
Produits de traitement	39	-
Emballages	422	772
Achat pour revente	90 956	109 754
Fournitures diverses	2 802	1 583
Variation stock	62	164
Charges structure	44 712	33 295
Eau	1 903	1 901
Electricité, gaz	368	231
Carburant déplacements	396	1 487
Carburant machines agricoles	793	1 744
Déplacements	293	156
Entretien matériel	1 715	2 100
Petit matériel	-	3 539
Communication et frais PTT	732	835
Frais bancaires	399	540
Frais de foires et marchés	2 425	2 250
Loyer et fermage	3 000	6 000
Honoraires comptables	4 536	3 535
Cotisations pro + formations	116	208
Certification Bio	509	360
Assurance	901	1 482
Charges sociales exploitants	2 495	690
Charges sociales salariés + salaires	22 547	5 667
Impôts et taxes	1 584	570
Amortissements	4 412	2 629
Total charges	161 380	169 615
Résultat courant	88 077	92 092
Revenu annuel	42 000	67 200
Annuités	0	0
Marge de sécurité	46 077	24 892

Chiffre d'affaires et revenu très satisfaisants, liés à une bonne complémentarité des activités maraîchères et d'achat-revente (qui ont légèrement augmenté). Peu d'investissements et de renouvellement de matériel, légère augmentation du fermage.



COMMERCIALISATION



- 52 semaines de vente par an : 100 % en circuits-courts (vente à la ferme, en ligne et livraison de 4 magasins spécialisés)
- Achat revente : 40% des volumes de vente
- Satisfait de sa commercialisation, même si en optimisant, elle demeure chronophage. Augmentation de la demande locale en produits bio

Raisons de la vente en direct :
indépendance, meilleure valorisation économique, engagement local (tout est vendu dans un rayon de 6 km), goût pour la commercialisation et le contact avec le client



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

Je pense qu'il faut saisir les opportunités quand elles se présentent, s'enrichir des expériences des autres, échanger, se former, travailler en groupe (CIVAM, CUMA) et ne pas s'isoler... Être curieux et ouvert, prendre des risques, avec un peu d'opportunisme et de chance. Je pense aussi qu'en maraîchage, la technique est très importante, tout comme l'anticipation des cultures et que là, les anciens ont toute leur place !

EVOLUTIONS DE 2017 À 2020



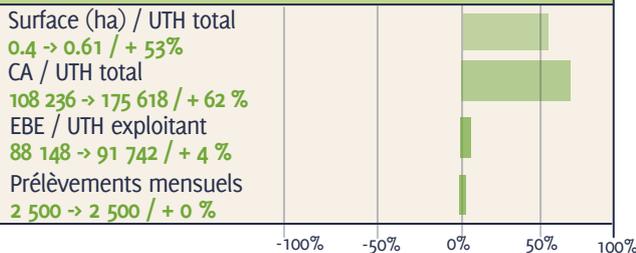
Productions

- Maintien du même nombre d'espèces cultivées et de l'activité d'achat-revente, développée suite à la création de la SARL



Indicateurs

Variation entre 2018 et 2020



Temps de travail

- Forte insatisfaction les premières années de la charge de travail (9 ans sans vacances) et des revenus, qui se sont heureusement améliorés, même si la haute saison demeure très difficile.
- Depuis 2017, peu d'évolution du temps de travail, exceptée la commercialisation qui a été réduite suite à l'arrêt d'un marché (23 h/semaine, auparavant 30)
- Réduction de la MO salariée entre 2018 et 2020, augmentation de la MO bénévole



Commercialisation

Année	Type de circuit
2018	4 X 1 X 1 X
2020	4 X 1 X 1 X

Légende

Marché	Vente à la ferme	Magasins spécialisés	Vente en ligne



Satisfaction

- Perception très élevée des pénibilités morale et technique à l'installation, qui ont ensuite progressivement diminué avant de se stabiliser
- Très insatisfait à l'installation de l'adéquation revenu et charge de travail, amélioration au cours des années
- Métier très physique et manuel



Mutualisation

- Matériel : CUMA de Saint-Jeannet
- Approvisionnements : commandes groupées d'Agribio06
- Commercialisation : dépôt-vente d'autres producteurs dans son local de vente



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 06 au 06 66 54 07 96
 ou par mail : agribio06@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, Agribio 84, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 06 •
Les Paysans BIO des Alpes-Maritimes



GAEC Les Rives Paysannes Raphaëlle NOVIELLO et Xavier BEAUCHAMP

UNE MICROFERME EN MARAÎCHAGE DE MONTAGNE, AVEC
POULES PONDEUSES, TRANSFORMATION ET OLÉICULTURE

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- 2016 : Après obtention d'un BPREA (reconversion professionnelle), installation en GAEC sur des terrains communaux en friches. Important retard de la part des employés municipaux dans la mise en place de l'irrigation et de l'atelier de transformation
- 2017 : Introduction de l'atelier de poules pondeuses, dégâts importants de grêle
- 2020 : Achat par Terre de Liens de la parcelle principale (réduction des frais de fermage). Tempête Alex : inondation, perte de 200 m² de parcelle et d'un tunnel. Laboratoire de transformation toujours inachevé (4 ans de retard)

Finalités

- Conviction du Bio, du local et de la vente en direct

Superficie : 2,6 hectares

- Légumes de plein champ : 0,66 ha + 930 m² sous abris
- Bâti et parking : 120 m²

Productions

- 35 espèces en maraîchage, avec 2 légumes générant un CA > 10% (tomates et courgettes)
- Poules pondeuses : 80
- Oléiculture : 300 vieux arbres, en relance de production (1 T d'olives en 2020)
- Transformation : laboratoire terminé en 2022



Installation
Avril 2016



Certification
AB



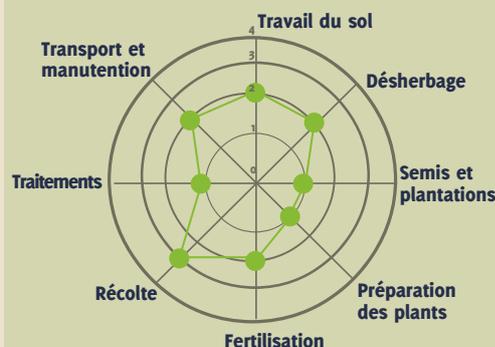
2 UTH
Statut juridique
GAEC



Lieu
Villars-sur-Var (06)
Milieu rural non isolé



Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,75 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Zone de montagnes, située dans la vallée du Var, dans un milieu relativement protégé, culture en hiver impossible
- Fermage des terrains, habitation à proximité (5 km)
- Besoins importants en amendements sur toute l'exploitation
- Parcelle en fond de vallée : plate et adaptée au maraîchage, sol très limoneux
- Parcelles en restanques : sol pauvre, caillouteux et très drainant

Sol adapté : 2 / 4

3/4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Parcelle relativement adaptée, 2 parcelles :
- Fond de vallée : parcelle plate, terrain alluvionnaire et absence de soleil en hiver.
- Restanques : pente très raide, planches étroites, ensoleillées en hiver et classées zone naturelle.



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

	Matériel / investissement	Montant (€)	Etat
2015	Camion	3 000*	Occasion
	Arceaux	300*	Occasion
2016	Motoculteur	3 000	Occasion
	Tracteur (50 chx, Rotovator, Butoir 3 socles)	2 400	Occasion
	Remorque sur motoculteur	300*	Occasion
	Matériel irrigation tuyaux, asperseurs, G-à-G)	1 500*	Neuf
	Charrue	250*	Occasion
	Laboratoire de transformation + autoclave	18 000*	Autoconstruit
	Pulvérisateur manuel	50*	Occasion
	Matériel irrigation	800*	Occasion
	Rotobêche	Prêt gratuit	-
	Débroussailluse	750*	Neuf
2017	Charrue à motoculteur	300*	Neuf
	Atomiseur	250*	Occasion
	Camion réfrigéré	3 000*	Occasion
	Brouette maraîchère	170*	Neuf
	Matériel marché (tables, parasol..)	1 700*	Neuf
	Poulailler	1 000*	Autoconstruit
	Deux tunnels (2*200 m ²)	780*	Occasion
	Cuves (4 de 5 000 L)	2 000*	Neuf
	Motobineuse	1 000*	Neuf
	Sécateur électrique	800*	Neuf
	Petit motoculteur	500	Occasion
	Tunnel hangar (80 m ²)	1 005*	Neuf
	Matériel irrigation	1 300	Neuf
	Semoir	250*	Neuf
2018	Arracheuse hérisson	250*	Neuf
	Peignes électriques (olives)	1 200*	Neuf
	Houe maraîchère	750*	Neuf
	Brouette maraîchère	170*	Neuf
	Elagueuse	250*	Occasion
	Matériel irrigation	1 600*	Neuf
	Géotextiles et bâches	400*	Neuf
	Camion frigo (15 m ³)	12 000*	Occasion
	Débroussailluse avec lame	200*	Occasion
	Deux tunnels (2*300 m ²)	7 000*	Occasion
2019	Rotobêche	600*	Occasion
	Tronçonneuse	300*	Occasion
	Géotextile et bâches	400*	Neuf
	Butoir (3 socles)	250*	Neuf
	Epandeur engrais	250*	Occasion
	Brouette mécanique	900*	Occasion
	Arracheuse à patates	500*	Occasion
2020	Semoir	300*	Occasion
	Pulvérisateur à dos (avec batteries)	150*	Neuf
	Rampe	264*	Neuf
	Filets de récoltes d'olives (600 m ²)	215*	Neuf
	Diable	249*	Neuf
	Camion	7 000*	Occasion
	Equipement marché	409*	-

* en partie financé par la DJA ou AIME

- ➔ Matériel globalement adapté et satisfaisant, même si une partie des achats d'occasion a nécessité d'importants frais de réparation (camion, débroussailluse).
- Construction du laboratoire de transformation : financée à 40% par la municipalité (qui détient les locaux) et à 60% par la DJA (le matériel étant la propriété du GAEC).
- Le matériel est entreposé dans la serre hangar (80 m²) et les deux camions frigo (6 m³ + 15 m³) servent au stockage des légumes.
- Les deux parcelles sont reliées à l'électricité et possèdent une zone de lavage et de conditionnement sommaire.



TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Sous-abris et plein-champ : débâchage de l'occultation hivernale -> compost végétal / paille et fientes de poules -> rebâchage pour fin occultation -> travail du sol : rotobêche + fraise (en fond de vallée) ou grelinette (en restanques)



Fertilisation

Sur les 7 530 m² cultivés

- Compost : 27 T apportés en 2020
- Bouchons (2 T : Duetto, Dix, Patentkali et Phenix), vinasse de betterave, engrais liquides, oligo-éléments en pulvérisation foliaire et purins
- Engrais verts : impossible, absence de soleil à partir de mi-octobre



Irrigation

- Forage avec réseau primaire (terrain en fond de vallée) et remplissage de cuves à partir d'une source pour les restanques
- Plein champ et sous-abris : goutte à goutte et micro-aspiration
- Adéquation volume d'eau/besoin : 4/4



Stratégie de désherbage

- Faux semis, occultations, motobineuse et bineuse
- Désherbage manuel



Plants et semis

- Auto-production de plants de melons, haricots, courges (Longues de Nice) et de pastèques
- Achat des autres plants auprès d'une pépiniériste locale



Maladies et ravageurs

- Utilisation de filets et voiles P17
- Traitements phytosanitaires très peu fréquents : Bt et achats d'auxiliaires contre les pucerons lorsque c'est nécessaire
- Réflexion approfondie sur les rotations, malgré les surfaces restreintes
- Phytothérapie : purins d'ortie et décoctions de prêles
- Environnement favorable à la biodiversité

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 470 € / mois par UTH

Souhaiteraient gagner 1 500 €/mois

Aides à l'installation

(uniquement utilisées pour exploitation) :

DJA (56 000 €), le département (20 000 €) et la région (3 000 €). RSA perçu en 2016

Subventions ponctuelles :

- 10 000 € en 2018 (dispositif AIME)
- 1 000 € en 2020 (indemnités de la tempête Alex)

Investissements : 80 042 €

(dont 43 635 € investis en 2016 et 2017)

- Matériel/abris : 47 484 €
- Irrigation : 5 200 €
- Vente/transport : 27 358 €

CA / UTH total (2020) : 43 497 €

Efficacité économique (2020, VA/CA) : 63 %

Temps commercialisation : 23 %

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé par UTH

- Haute saison : 75 h/sem
- Basse saison : 36h/sem
- 1 jour libre par semaine, été comme hiver (souhaiteraient en avoir 2)



Répartition par UTH

	Haute Saison	Basse saison
• Production	50 h	24 h
• Commercialisation	20 h	7 h
• Administratif/réunions	5 h	5 h

Vacances

7 semaines / an (souhaiteraient en avoir 9)

Main d'oeuvre salariée

0,36 UTH (MO Saisonnière : 35h en juin et septembre et 42h en juillet et août).

Souhaiteraient davantage de main d'œuvre, ce qui devient concrètement envisageable.

Aucun recours au bénévolat.

QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 1 / 4

😊 Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 4

La période estivale demeure très lourde et compliquée à gérer.

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 Complexité technique : 3 / 4

😊 Pénibilité morale : 3 / 4

☹ Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

- Progrès importants en technicité, rapidité, en utilisation des outils et en connaissance de leurs parcelles : augmentation des rendements et du CA
- Meilleure organisation et optimisation du fonctionnement
- Fidélisation de la clientèle, avec une confiance des consommateurs
- Surcharge de travail et difficultés à conserver une vie privée
- Victimes des aléas de l'agriculture (inondations, canicules, grêles...)

Projets

- Terminer le laboratoire de transformation
- Poursuivre la restauration de l'oliveraie
- Embaucher pour se libérer du temps
- Continuer de progresser et de s'améliorer sur les volets techniques

Facteurs de réussite

- L'investissement de la commune dans l'installation (malgré les retards accumulés)
- La DJA
- Le fait d'être entouré, d'adhérer à un réseau de producteurs et de bien s'entendre entre associés.
- Leur motivation



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de cultures
- ✓ Tour quotidien des cultures
- ✓ Planning de la semaine (tableau d'affichage)
- ✓ Réunions régulières entre associés



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Auprès de structures techniques (CA06), de réseaux professionnels (Agribio06), Service de remplacement et Solidarité Paysans
- ✓ Recours à un cabinet comptable
- ✓ Suivi d'environ 2 formations par an



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2018	2020
Maraîchage	49 331	92 129
Oeufs	5 493	7 967
Achats pour revente & transformation	5 191	2 617
Variation de stock	1 489	-60
Chiffre d'affaires	61 504	102 653
Subventions	8 022	9 654
Total produits	69 526	112 307
Charges opérationnelles	14 894	24 021
Engrais et terreau	1 819	2 996
Amendements	257	578
Semences et plants	7 047	9 141
Produits de traitement	70	500
Emballages	164	-
Bâches, voiles, filets anti-insectes	-	350
Achat pour revente	556	3 540
Fournitures diverses	3 399	1 582
Autres charges végétales	1 397	706
Charges poules pondeuses	2 185	3 628
Variation stock	- 2 000	1 000
Charges structure	17 576	28 644
Eau	-	146
Electricité, gaz	585	484
Carburant déplacements	1 927	2 025
Carburant machines agricoles	101	107
Déplacements	200	302
Entretien matériel	631	3 445
Location matériel	468	179
Petit matériel	1 765	1 327
Communication et frais PTT	125	458
Frais bancaires	278	292
Foires et marchés	1 062	559
Loyer et fermage	2 602	2 199
Honoraires comptables	950	1 500
Cotisations pro + formations	231	801
Certification bio	423	425
Assurance	922	1 471
Charges sociales exploitants	4 736	7 340
Charges sociales salariés	-	5 233
Impôts et taxes	570	351
Amortissements	5 062	7 378
Total charges	37 532	60 043
Résultat courant	31 994	52 264
Revenu annuel	22 800	35 280
Annuités	0	0
Marge de sécurité	9 194	16 984

Très belle augmentation du chiffre d'affaires, qui a doublé entre 2018 et 2020, grâce à une hausse des ventes en maraîchage. Capacité d'investissement maintenue, malgré des charges plus élevées en 2020 et une hausse des revenus. Satisfaction des associés, qui clôturent leur DJA en 2020.



COMMERCIALISATION



- 36 semaines de vente par an
- 100 % en circuits courts (4 marchés et 10 magasins spécialisés). Très peu d'achat revente (1,5 % du CA : miel, œufs au printemps/été, pommes et poires en automne).
- Satisfaction des associés vis-à-vis de leur commercialisation, qu'ils essayent d'optimiser toujours davantage afin qu'elle soit le moins chronophage possible.

Raisons de la vente en direct :

Indépendance, meilleure valorisation économique, engagement local, contacts avec les clients, convictions...

- Prix stables depuis l'installation. Aucune difficulté à vendre tous les produits.
- Etude, en amont, des coûts de production et de commercialisation.



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

Il est primordial de travailler chez d'autres maraîchers avant de s'installer, de bien choisir son terrain et de prendre le temps de tout mettre en place (sol, irrigation...) avant de lancer la production et la commercialisation, pour ne pas tout mener de front la même année. Attention aussi au matériel d'occasion, qui peut parfois nécessiter des réparations onéreuses.



EVOLUTIONS DE 2016 À 2020



Productions

- Maintien du même nombre d'espèces cultivées en maraîchage, mais arrêt des apports d'amendements massifs (notamment de broyat).
- Augmentation du nombre de poules pondeuses de 50 à 80, entre 2018 et 2020.

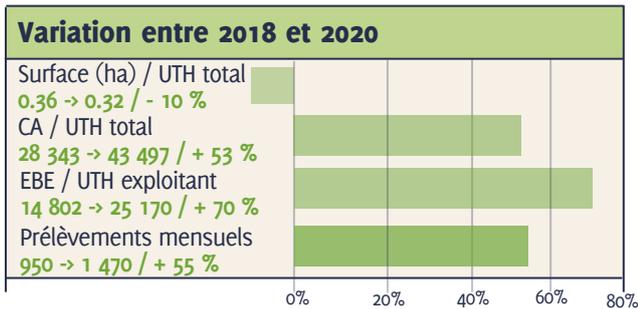


Temps de travail

- Réduction du temps de travail d'environ 10 h/semaine entre 2018 et 2020.
- Depuis l'installation, augmentation du recours aux mains d'œuvre salariées, volonté d'embaucher davantage.
- Souhait d'augmenter le nombre de semaines de vacances et de jours de pause hebdomadaires (2/semaine).



Indicateurs



Commercialisation

Année	Type de circuit
2018	8 x  3 x  1 x 
2020	10 x  4 x 

Légende



Marché



AMAP et Vente à la ferme



Magasins spécialisés



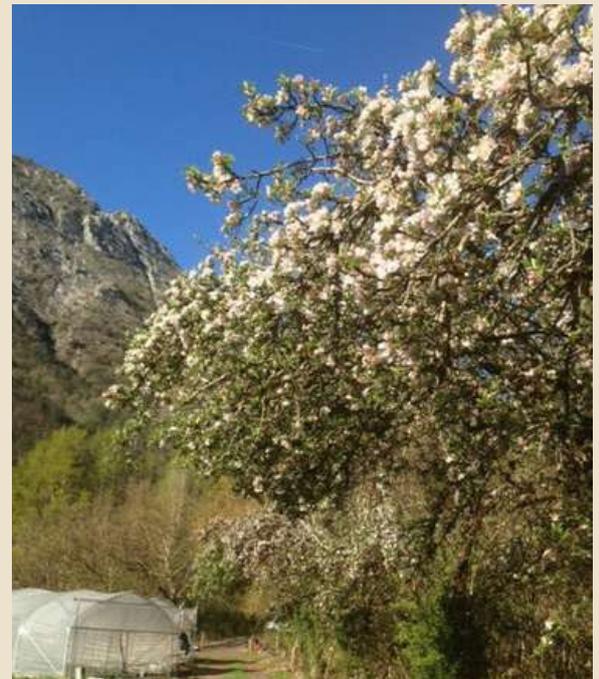
Satisfaction

- Maintien des ressentis de pénibilités morales et techniques, même si la pénibilité physique a légèrement diminué entre 2018 et 2020, notamment grâce à l'embauche de salariés et à du matériel plus performant.
- Année 2020 très lourde, en raison des conséquences de la tempête Alex et de la clôture de leur DJA.



Mutualisation

Au niveau de l'approvisionnement (commandes groupées de poules pondeuses et d'épicerie via Agribio 06) et de la vente (produits d'autres exploitations de la commune proposés sur leur stand)



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA





• AGRIBIO 06 •
Les Paysans BIO des Alpes-Maritimes



La ferme bio de Fougassière

Lionel LUIGGI

UNE MICROFERME EN MARAÎCHAGE DIVERSIFIÉ SUR RESTANQUES

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle, après un BTS agricole
- Achat du terrain en friches, qui comprenait quelques vieux oliviers et rénovation de la maison
- 2012 : Installation en tant que cotisant solidaire, à 38 ans : cumule salariat et culture d'oliviers durant 10 mois
- 2015 : Devient agriculteur à titre principal, avec 2 ateliers : maraîchage et transformation
- 2017 : Construction d'un hangar
- 2018 : Introduction de l'atelier poules pondeuses
- 2020 : Augmentation de la production d'oeufs et réduction du maraîchage

Finalités

- Produire des aliments sains, pour les consommateurs et l'environnement
- Avoir une bonne qualité de vie et travailler dehors

Superficie : 2,3 hectares

- Légumes de plein champ : 0,72 Ha + 690 m² sous abris
- Bâti et parking : 600 m²

Productions

- 15 espèces en maraîchage, dont 2 légumes générant un CA > 10% (tomates et salades)
- Poules pondeuses : 450
- Petits fruits et oliviers (40 arbres)
- Transformations végétales sucrées & salées



Installation

Mai 2012



Certification

AB



1 UTH

Statut juridique

Entreprise individuelle



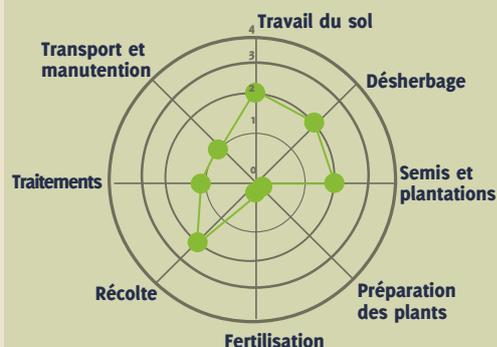
Lieu

Le Broc (06)

Milieu rural isolé



Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

1,3 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Ferme située au sein du Parc Naturel Régional des Préalpes d'Azur, au milieu de zones naturelles (350 m d'altitude) avec une importante biodiversité (forte pression de gibiers)
- Parcelles ventées, en légère pente, avec quelques restanques, exposition Sud-Est
- Hivers froids (fréquentes températures négatives nocturnes) et faiblement ensoleillés
- Rivière jouxtant la parcelle
- Proximité géographique avec la côte (40 min. de Nice)
- Habitation sur place
- Sol argilo-calcaire, meuble à battant, fertile, peu caillouteux



Sol adapté : 3 / 4

2,5 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE
ADAPTÉ AU MARAICHAGE

d'un seul tenant, facile d'accès, mais surface restreinte et exposition peu optimale



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

	Matériel / investissement	Montant (€)	Etat	
2014	Matériel d'irrigation	1 000	Neuf	
	Balance	300	Neuf	
	Tracteur 18 cv	7 500	Occasion	
	Débroussailluse	500	Neuf	
	Broyeu à fléaux	973	Neuf	
	Pulvérisateur à dos 18 L	100	Neuf	
	Motoculteur	2 520	Neuf	
	Kit labour	800	Neuf	
2015	Matériel d'irrigation	500	Neuf	
	Serre (7 * 19 m)	500	Occasion	
2016	Brouette moteur (revendue)	2 600	Neuf	
	Arracheuse à pomme-de-terre	1 000	Neuf	
	Pelle	5 000	Occasion	
	Pulvérisateur	1 000	Neuf	
	Route	5 000	Neuf	
	Rotavator	600	Occasion	
	Débroussailluse	1 000	Neuf	
	Planteuse à pomme de terre	900	Occasion	
	Matériel d'irrigation	308	Neuf	
	Bâtiment de 16 m ² en bois	600	Occasion	
	Serres (800 m ² , divisées ensuite en 2)	2 100	Occasion	
	Serre (7 * 15 m)	1 100	Occasion	
	2017	Herse rotative	2 100*	Neuf
		Matériel d'irrigation	264	Neuf
Poulailler		11 317	Autoconstruit	
Clôtures anti-gibier		7 000*	Autoconstruit	
Balance		260*	Neuf	
Chambre froide (8 m ³)		4 326*	Neuf	
Gaule à olives		2 480*	Neuf	
Broyeur+ BCS		3 350*	Neuf	
Brouette moteur		3 000	Neuf	
Matériel marché		742*	Neuf	
Jumpy		18 870*	Neuf	
Hangar agricole (75 m ²)		7 000*	Autoconstruit	
2018	Buttoir	100	Neuf	
	Matériel d'irrigation	600	Neuf	
	Tarière thermique	189	Neuf	
	Effeuillease à olives	300	Neuf	
	Patte d'oie (arrache patate à barreaux)	254	Neuf	
2020	Réfractomètre et pH mètre	250	Neuf	
	Bineuse électrique + sécateur électrique	1 994	Neuf	
	Agrandissement atelier poules pondeuses	25 000*	Autoconstruit	

* matériel co-financé à 50% par le dispositif AIME (Conseil Départemental), excepté la clôture « gibier » (subventionnée en partie par la fédération de chasse).

- Matériel globalement adapté et satisfaisant, excepté le tracteur de 18 CV, le broyeur à fléaux et le matériel d'irrigation acheté en 2014.
- L'autoconstruction du hangar (75 m²), terminée en 2020, a permis de mettre en place un centre de conditionnement des œufs, une chambre froide, des plans de travail, un lieu de stockage, un bureau et des sanitaires.



TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol (de fin avril à début mai)

- Passage d'une griffe à l'automne, amendement
- Reprise de labour avec le rotavator au printemps, ajustement si nécessaire au motoculteur (10 à 15 cm de profondeur)



Plants et semences

- Semis direct : radis, blettes, épinards, carottes, fèves, haricots...
- Plants achetés auprès d'une productrice locale



Fertilisation

Pour les 6 000 m² cultivés

- 550 kg/ha de Dueto + 330 kg/ha de Patentkali
- Fumier de poules
- Essai d'engrais verts (phacélie et moutarde) : compliqué sans matériel de tassement du sol (problème de fourmis)



Maladies et ravageurs

- Environnement riche en biodiversité : haies, bois, bandes fleuries fauchées tardivement, mise en place de nichoirs...
- Recours à des filets et voiles insectproofs
- Réalisation de purins (ortie, prêle et consoude) et d'infusions de tanaïse
- Réflexion approfondie sur les rotations
- Traitements phytos très peu fréquents : bouillie bordelaise et Bt uniquement en cas de nécessité
- Importants dégâts causés par les chevreuils, qui ont pris fin grâce à la clôture posée en 2017 (soit 5 ans après installation)



Irrigation

- Eau issue d'une source (captage et gravitaire sur 250 m)
- Micro-aspersion et goutte à goutte
- Adéquation volume d'eau/besoin : 4/4



Stratégie de désherbage

- Bineuse, outils manuels et pousse-pousse (chronophage)
- Désherbage manuel, faux semis, occultation, paillage avec bâches tissées

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 500 € / mois

Complète avec quelques prestations.

Souhaiterait gagner 1 500 €/mois

Aucune aide à l'installation perçue

Subventions obtenues en 2015 :

- dispositif AIME (20 000 €) pour du matériel

Financements obtenus en 2020 :

- dispositif AIME (5 214 €), emprunt PGE (7 000 €) et don (8 000 €)

Investissements : 124 497 €

(dont 16 973 € investis en 2014 et 2015) :

- Matériel/abris : 102 653 €
- Irrigation : 1 672 €
- Vente/transport : 20 172 €
- CA / UTH (2020) : 40 886 €
- Efficacité économique (VA/CA) : 20 %
- Temps commercialisation : 35 %

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé par UTH

- Haute saison : 81 h/sem
 - Basse saison : 69 h/sem
 - 0 jour libre par semaine, été comme hiver
- Souhaiterait 1,5 jour libre/semaine



Répartition	Haute Saison	Basse saison
• Production	49 h	37 h
• Commercialisation	28 h	28 h
• Administratif/réunions	4 h	4 h

Vacances

0 semaine/an (souhaiterait en avoir 8)

Main d'oeuvre salariée et bénévole : aucune

Volonté d'embaucher à temps partiel



QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 1 / 4

☹ Adéquation charge de travail/revenu - 2 / 4

Charge très importante, liée en partie à la diversité de la production et aux importants travaux entrepris

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

☹ Complexité technique : 2 / 4

☹ Pénibilité morale : 2 / 4

☹ Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

- Se sent autonome et plus libre de s'organiser comme il le souhaite.
- Année 2020 éprouvante mais satisfaisante en termes de CA, de maîtrise technique et d'avancée des travaux entrepris. Volonté de ralentir le rythme en 2021.
- Forte réduction du salaire, augmentation du temps de travail, difficultés de sortir de l'exploitation et d'avoir une vie personnelle

Projets

- Augmenter son revenu, grâce au développement de l'atelier poules pondeuses
- Continuer à s'améliorer en technicité et en commercialisation
- Eventuel projet d'aménagement d'un laboratoire de transformation

Facteurs de réussite

- Capital au départ
- Famille en accord avec son projet agricole
- Bonne condition physique et mentale



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de cultures
- ✓ Tour quotidien des cultures
- ✓ Planning de la semaine



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Structures professionnelles (Agribio06, CA 06)
- ✓ Environ 4 formations suivies par an
- ✓ Pas de cabinet comptable



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2018	2020
Maraîchage et petits fruits	29 098	15 558
Oeufs	3 653	23 828
Autres produits	2 497	1 500
Chiffre d'affaires	35 248	40 886
Subventions, dons, TVA, MSA	6 298	21 406
Total produits	41 543	62 292
Charges opérationnelles	16 525	24 447
Engrais	748	-
Semences et plants	3 740	1 941
Produits de traitement	-	209
Bâches et voiles	250	-
Fournitures diverses	2 359	2 455
Charges autres productions végétales	4 305	1 941
Charges poules pondeuses	5 123	17 901
Charges structure	12 438	12 503
Electricité, gaz	831	786
Carburant déplacements	1 844	3 905
Carburant machines agricoles	922	-
Déplacements	83	22
Entretien matériel/location	2 302	2 194
Petit matériel	301	841
Communication et frais PTT	1 229	1 080
Cotisations pro + formations	95	95
Certification	555	516
Charges sociales exploitants	2 876	3 064
Charges sociales salariés + salaires	1 400	-
Amortissements	12 735	17 348
Total charges	41 698	54 298
Résultat courant	- 155	7 994
Revenu annuel	3 600	6 000
Annuités	0	0
Marge de sécurité	- 3 445	1 994

Trajectoire d'exploitation marquée par le développement de l'atelier poules pondeuses, qui a nécessité d'importants investissements et une hausse des intrants (+ 10 000).

Forte augmentation du chiffre d'affaires entre 2018 et 2020 (+ 20 000 €), liée aux ventes d'œufs (+ 20 000). La ferme s'oriente ainsi vers un modèle moins diversifié mais plus stratégique financièrement sur le long terme.



COMMERCIALISATION



- 52 semaines de vente par an, 100 % en circuits courts et en local
- Totalité des produits vendue via la livraison hebdomadaire de paniers (environ 150 clients réguliers) et l'approvisionnement en œufs de 5 magasins spécialisés. Pas d'achat/revente.
- Satisfait, pas de difficulté à vendre, même si l'atelier de poules pondeuses a augmenté le temps de commercialisation.

Raisons du choix de commercialisation :

Goût pour le contact avec le client, indépendance, meilleure valorisation économique et engagement local



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés

" Je pense qu'il faut s'installer par passion, car ce n'est pas un métier, c'est une vie ! "



EVOLUTIONS DE 2018 À 2020



Productions

- Augmentation du nombre de poules pondeuses (100 en 2018 ; 450 en 2020).
- Autres productions devenant plus anecdotiques et destinées à la vente directe : surface de maraîchage sous abris réduite de moitié, avec près de 33 espèces cultivées en 2018 (dont les pommes de terre et les framboises, qui généraient un CA > 10%) contre 15 en 2020. Maintien de l'activité de transformation.

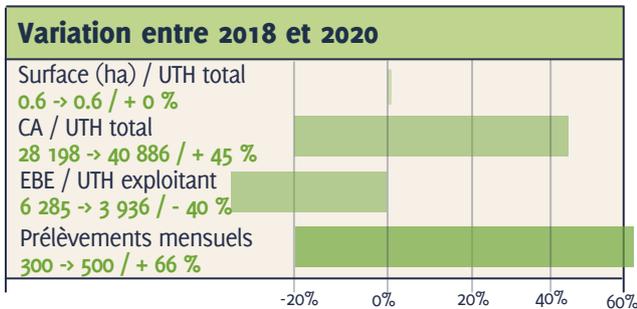


Temps de travail

- La ré-orientation de la ferme vise essentiellement à stabiliser les fluctuations de temps de travail grâce à des horaires plus réguliers, même si l'élevage nécessite une présence permanente.
- Entre 2016 et 2020, réduction du temps de travail en haute saison, mais augmentation des horaires en basse saison.
- Moins de recours aux mains d'œuvre salariées depuis 2019, pour des raisons financières, mais volonté d'embaucher partiellement davantage les prochaines années.
- Souhaiterait réduire sa charge de travail.



Indicateurs



Commercialisation

Année	Type de circuit
2018	
2020	<p>Arrêt de la vente en marchés et à la ferme, car trop chronophage et pas suffisant pour écouler sa production d'œufs.</p>

Légende



Satisfaction

- Perception des pénibilités morales et techniques demeurant élevées.
- Pénibilité physique importante, avec des impacts sur la santé et le dos



Mutualisation

- Dans la limite de ce qui est possible : partage d'une pelle avec un autre producteur et participation aux commandes groupées proposées par Agribio06 (poules pondeuses et épicerie)



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 06 au 06 66 54 07 96
 ou par mail : agribio06@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, Agribio 84, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 06 •
Les Paysans BIO des Alpes-Maritimes



La Cabane à Safran - Mélanie CASSARD

UNE MICROFERME EN MARAÎCHAGE DE MONTAGNE,
DIVERSIFIÉE EN SAFRAN ET POULES PONDEUSES

2019

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle : pas de formation agricole, apprentissage auprès d'un ancien maraîcher bio.
- Installation hors cadre familial, à 28 ans, en maraîchage et safran Bio sur des parcelles en friches. Propriétaire du terrain.
- 2016 : introduction de l'atelier poules pondeuses.
- 2020 : tempête Alex, perte de la maison (qui était aussi l'atelier de transformation), de 80% de la production de safran et de 2 mois de vente de légumes et d'œufs.



Installation

Mars 2015



Certification AB



1 UTH

Statut juridique

Exploitation individuelle



Lieu

Venanson (06)
Milieu rural isolé

Finalités

- Défendre l'agriculture bio, avec peu d'intrants et la vente locale
- Travailler dehors et diriger sa propre activité, via une entreprise saine et viable
- S'investir dans le territoire : administratrice d'Agribio 06

Superficie : 2,25 hectares

- Légumes de plein champ : 2 000 m² + 730 m² sous abris
- Bâti et parking : 150 m²

Productions

- 25 espèces de légumes, dont 3 représentant un CA > 10% (courgette, tomate et haricot vert).
- Safran : 250 000 à 300 000 bulbes
- Poules pondeuses : 100



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Contexte montagnard (1000 m d'altitude), sol argilo-calcaire, exposition Sud-Est.
- Production de légumes de mars à novembre : cultures impossibles en hiver car ensoleillement très restreint.
- Terrain situé en fond de vallée, en restanques ou en petite pente.
- Ferme située au milieu de zones naturelles, bénéficiant d'une importante biodiversité dans son entourage.
- Sol calcaire, limono-argileux, riche, bien équilibré avec peu de cailloux



Sol adapté : 3 / 4

3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

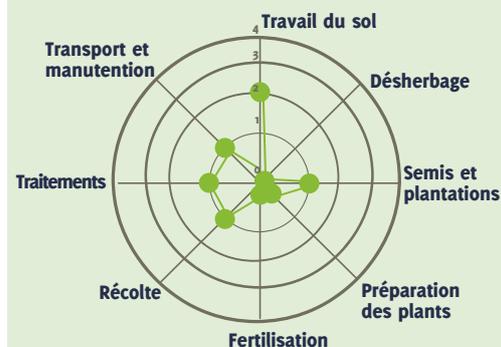
d'un seul tenant où tout est regroupé,
mais chemin d'accès long et étroit.



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

	Matériel / investissement	Montant (€)	Etat
1990	Hangar Préau		Autoconstruit Autoconstruit
2014	Brouette à moteur	0	Occasion
	Serre (48 m ²) Broyeur à fléaux	1 000 0	Occasion Occasion
2015	Semoir	200	Neuf
	Pulvé à dos	70	Neuf
	Travaux d'irrigation	2 000	Neuf
	Motoculteur	3 500	Neuf
	2 Serres (117 m ² et 264 m ²)	1 000	Occasion
	Table, parasol, nappe, balance	3 000	Neuf
2017	Fourgon (revendu en 2017)	6 000	Occasion
	Clôtures de 2,2 m	2 500	Autoconstruit
	Fourgon	6 500	Occasion
2018	Serre neuve (Filclair 44 m ²)	2 600	Neuf
	Campagnole	300	Occasion
2019	Balance	2500	Neuf
	Filet à poules	170	Neuf
	Pulvérisateur	200	Neuf
	Grélinette et aures outils	150	Neuf

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
0,6 / 4



Matériel globalement adapté et satisfaisant,
excepté la campagnole. Capacités de stockage
très limitées (petite cave, pas de chambre froide).

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES *



Travail du sol

- Motoculteur à dents en avril
- Grelinette en mai si nécessaire
- Essai de planches sans travail du sol



Fertilisation

Pour les 2730 m² cultivés

- 3 T d'engrais organique Dueto et Riegel
- Environ 10 T de fumier local de volailles, chèvres et ovins
- Engrais verts (2/3 orge et 1/3 pois fourrager), broyé au printemps, lorsque la rotation le permet



Irrigation

- Eau issue du canal et du réseau d'eau potable communal (gratuite actuellement).
- Microaspersion et goutte à goutte
- Adéquation volume d'eau/besoin : 4/4



Stratégie de désherbage

- Gyrobroyeur et motoculteur
- Recours important à l'occultation et aux paillages (toiles de jute, foins et bâches tissées)
- Désherbage manuel



Plants et semences

- Achat des plants auprès d'une pépiniériste locale



Stratégie de protection des cultures

- Env. favorable (haies, bois, mare, prairies fleuries...)
- Filets et voiles insectproof contre ravageurs aériens
- Phytothérapie (purins) : 20 L/an d'un mélange d'ortie, prêle et consoude



Rotations : réflexion approfondie

* Tâches hebdomadaires définies en partie selon le calendrier lunaire.

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 3 / 4

😊 Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😞 Complexité technique : 2 / 4

😞 Pénibilité morale : 2 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4



Mutualisation :

Dans la limite de ce qui lui semble cohérent : partage de matériel (semoir et débroussailleuse) et commandes groupées de purins, de poules et de leurs aliments (avec Agribio 06 ou des producteurs de sa vallée).

Bilan depuis l'installation :

Amélioration en technicité, en organisation, en anticipation. Suit environ 3 formations par an. Se sent plus entourée qu'au début, beaucoup de solidarité et de liens avec les producteurs des communes adjacentes. Irrégularités financières d'année en année, rien n'est certain compte-tenu des aléas liés au maraîchage et au climat.

Projets

- Embaucher à mi-temps sur la commercialisation, pour se consacrer davantage à la production.
- Court terme : construire une retenue d'eau, améliorer les capacités de stockage de légumes, agrandir le poulailler (pour atteindre 120 à 150 poules), vendre des bulbes de safran, poursuivre la plantation d'un verger et introduire des oies.
- Moyen terme : produire des fruits et vendre du jus.



TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 70 h/sem
- Basse saison : 10 h/sem



Aucun jour libre en été, deux par semaine en hiver.

Répartition	Haute Saison	Basse saison
• Production	55 h	8 h
• Commercialisation	12 h	0 h
• Administratif/réunions	3 h	2 h

Vacances

2 semaines / an, souhaiterait en avoir 3 ou 4

Main d'oeuvre salariée (safran) : 0,05 UTH

(aide au répit : 10 j.+ service de remplacement : 4 j.)

Main d'oeuvre bénévole (safran+maraîchage) : 0,15 UTH

(woofers, stagiaires ou bénévoles). Souhaiterait embaucher sur une plus longue période en 2021 ou 2022



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Planning de la semaine



APPUI EXTÉRIEURS

- ✓ Collègues, agriculteurs bio, stagiaires et woofers
- ✓ Famille, compagnon
- ✓ Cabinet comptable



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2018	2020
Maraîchage	10 261	9 299
Safran	8 149	7 164
Oeufs	3 080	2 556
Autres activités	1 693	348
Variations de stock	1 000	12 140
Chiffre d'affaires	24 183	31 507
Subventions	2 967	8 843
Total produits	27 150	40 350
Charges opérationnelles	6 896	6 506
Engrais	455	-
Semences et plants	1 132	869
Emballages	40	136
Fournitures diverses	12	158
Autres charges végétales	720	123
Charges poules pondeuses	3 537	5 428
Variations de stock	1 000	- 208
Charges structure	12 707	10 762
Carburant déplacements	1 537	890
Carburant machines agricoles	-	185
Déplacements	286	89
Entretien matériel	879	-
Location matériel	-	55
Petit matériel	984	903
Communication	684	69
Frais bancaires	218	295
Loyer et fermage	70	-
Honoraires comptables	1 755	1 651
Cotisations pro + formations	130	130
Certification bio	425	425
Assurance	830	1 779
Charges sociales exploitants	3 200	3 956
Charges sociales salariés + salaires	1 631	-
Impôts, taxes et autres	143	254
Charges financières court terme	180	81
Amortissements	3 304	2 022
Total charges	23 230	19 290
Résultat courant	3 921	21 060
Revenu annuel	4 800	7 200
Annuités	7 054	2 374
Marge de sécurité	- 7 933	11 486

Belle augmentation, depuis l'installation, du chiffre d'affaires, bien que l'année 2020 ait été très impactée par la tempête Alex. Ces dégâts furent en partie indemnisés, mais ne lui permirent pas de conserver son emploi complémentaire en hiver. L'importante variation de stock de 2020 correspond au safran n'ayant pas pu être commercialisé en fin d'année.

Concernant les charges, leur montant a diminué, notamment les dépenses liées aux déplacements (épidémie de Covid 19) et à la communication. Enfin, 2020 est l'année où le paiement des amortissements s'est terminé.



CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 700 €

Complémentaire avec un emploi saisonnier en hiver (1 500 à 5 000 €/an), souhaiterait gagner 1 500 €/mois

Aucune aide à l'installation perçue

Emprunt de 11 000 € pour financer le matériel

Investissements depuis l'installation : 31 690 €

(dont 16 770 € en 2014 et 2015) :

- Avant installation : 1000 €
- Matériel/abris : 10 690 € (dont 2 500 € subv.)
- Irrigation : 2 000 €
- Vente/transport : 18 000 €
- Majeure partie du bâti déjà en place avant installation

CA / UTH (2020) : 31 506 €

Efficacité économique (VA/CA) : 59 %

Temps commercialisation : 15 %



COMMERCIALISATION

- 32 semaines de vente par an, 100% en direct
- Vend la totalité des légumes et des œufs via 2 marchés locaux et hebdomadaires
- Le safran est commercialisé essentiellement auprès de restaurateurs
- Pas d'achat/revente
- Satisfaite de sa commercialisation, aucune difficulté pour vendre légumes et œufs. Commercialisation du safran long long à mettre en place



Raisons du choix de commercialisation :

Indépendance, sécurité des débouchés, meilleure valorisation économique, engagement local, goût pour la commercialisation et le contact avec le client.



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés

Ayez confiance en votre projet et en vous. N'hésitez pas à vous former, à bien réfléchir à votre circuit de commercialisation, et à vous entourer ! C'est un métier passionnant, mais pas toujours facile !

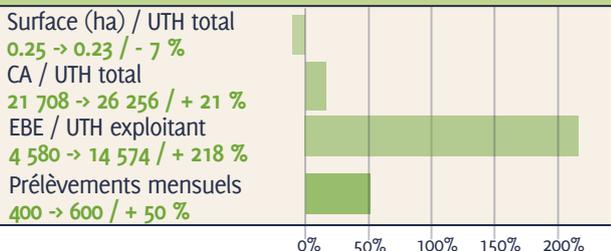


EVOLUTIONS DE 2016 À 2020



Indicateurs

Variation entre 2018 et 2020



Satisfaction

- Diminution de spénibilités morales et techniques, qui sont passées de 4 à 2. Meilleurs outillages, organisation et optimisation.
- Pénibilité physique constante depuis l'installation.
- Années 2019 et 2020 bien plus satisfaisantes, en termes de temps de travail, de CA et de maîtrise technique.



Temps de travail

- Réduction du temps de travail en 2019 et 2020, moins d'improvisation et meilleur équipement, la saison de 2018 ayant été très éprouvante.
- Souhaiterait 3 ou 4 semaines de vacances et un jour de pause par semaine en saison.



Productions

- Légère augmentation des surfaces cultivées, notamment en safran. Même nombre d'espèces cultivées depuis le début en maraîchage.
- 2016 : introduction de l'atelier de poules pondeuses
- Safran très peu récolté (tempête Alex)



Commercialisation

Année	Type de circuit
2018	
2020	<p>Arrêt de la vente en magasin de producteurs, car très chronophage</p>

Légende



Marché



Magasin de producteurs



Restaurants traiteurs



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 06 au 06 66 54 07 96
 ou par mail : agribio06@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, Agribio 84, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIO 06 •
Les Paysans BIO des Alpes-Maritimes



GAEC La petite graine Ana Maria CASTRILLON BAENA et Jomi ARSTE

UNE FERME DE MONTAGNE EN MARAÎCHAGE, VOLAILLES,
CÉRÉALES ET TRANSFORMATION

2020

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- 2016 : installation en maraîchage bio, après un BPREA et 8 ans d'expérience dans une ferme. Première année très difficile, longue mise en place de la commercialisation et importante diversité d'espèces cultivées.
- 2017 : production doublée en maraîchage, introduction de l'atelier de poules pondeuses.
- 2019 : création du GAEC (arrivée de Jomi sur la ferme) et de l'atelier boulangerie.
- 2020-2021 : développement de l'atelier poulets de chair (salle d'abattage...) et perte de l'aspergeraie (200 m² en pleine production)

Finalités

- Défendre une agriculture éthique, engagée, respectueuse des hommes et de l'environnement
- Bien se nourrir
- Être inséré et agir dans le territoire
- Créer leurs emplois

Superficie : 4,5 hectares

- Légumes : 1 ha de plein champ + 800 m² sous abris
- Bâtiments et parking : 450 m²

Productions

- 17 espèces en maraîchage, avec 2 légumes générant un CA > 10% (tomates et pommes de terre)
- Poules pondeuses : 540



Installation
2016



Certification
AB



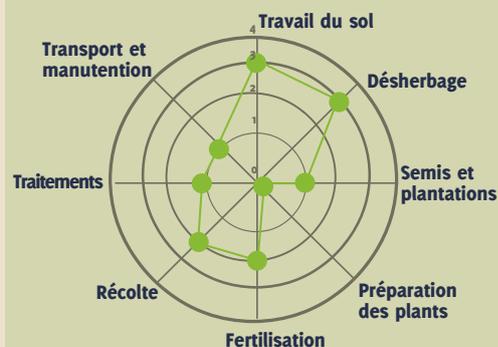
GAEC
2 UTH



Lieu
La Brigue (06)
Milieu rural isolé



Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,6 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Ferme située à 900m d'altitude, à proximité du Parc National du Mercantour, milieu montagnoux préservé et riche en biodiversité
- Parcelles en bordure de rivière, entièrement à l'ombre en hiver (non accessibles de novembre à avril), habitation à proximité (distante de 50 m et 3 km des terres).
- Propriétaires d'une partie des terrains, où sont installés l'atelier volaille et le fournil.
- Fond de vallée, sol profond, fertile et plat, avec peu de cailloux.



Sol adapté : 4 / 4

3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Eclaté, réparti sur 2 communes :
La Brigue et Tende.
Parcelles larges, accessibles, irrigables



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

	Matériel / investissement	Montant (€)	Etat
Avant installation	Petite serre (75 m ²)		Occasion
2016	Matériel irrigation	1 500	Neuf
	Micro tracteur + benne + buttoir	4 000	Occasion
	Pulvérisateur	50	Occasion
	3 serres (180 m ² , 170 m ² et 160 m ²)	2 000	Occasion
	Fraise	400	Occasion
	2 débroussailluses	800	Occasion
	Broyeur	600	Occasion
	Serre hangar (30 m ²)	700	Occasion
	Tracteur 70 CV	21 000*	Neuf
	2017	Serre Filclair (280 m ²), spéciale neige et contreventée	4 500
Rotobèche		5 000*	Neuf
Bâti en dur (20 m ²) : espace sanitaire pour les poules		2 903*	Autoconstruit
3 poulaillers		10 000*	Autoconstruit
Silo 5 T		1 600*	Neuf
2018	Clôture volailles	1 000*	Autoconstruit
	Camion frigo (15 m ³)	5 000	Occasion
	Outils de travail du sol	5 000*	Occasion
	Fraise	500	Occasion
2019	Gyrobroyeur	500	Occasion
	Moissonneuse batteuse (disparue avec la tempête Alex)	4 000	Occasion
	Clôture gibier (parcelles La Brigue + Tende)	10 500	Autoconstruit
	2 camions 4x4 (Toyota et Bremack)	13 000	Occasion
	Remorque 3,5 T	3 000	Occasion
	Matériel atelier boulangerie : construction four, pétrin électrique, moulin, décortiqueuse à céréales...	35 510*	Autoconstruit
	Semoir	400	Occasion
	Arracheuse à pommes de terre	400	Occasion
	Matériel abattage : bacs de trempage/chariot de ressuyage	31 044*	Autoconstruit
	Herse étrille	2 093*	Neuf
	Tracteur	34 000*	Neuf
	Mini pelle	16 500*	Neuf
	Fourgon Ford Transit	5 000	Occasion
	Irrigation matériel	4 500	Neuf
	Aspergieraie	2 200	-
	Epandeur à fumier	2 000	Occasion
	Equipement poulailler	10 174*	Neuf
Motobineuse	2 700	Neuf	
2020	Motobineuse butteuse	2 700	Neuf

* En partie financé par AIME et PCAE (à hauteur de 40 ou 60%)

→ Matériel globalement adapté et satisfaisant. Achat d'une serre et d'une moissonneuse batteuse prochainement.

Faibles capacités de stockage : serre hangar (aussi zone de lavage et de conditionnement en été) et serre Filclair en hiver. Légumes stockés dans un camion frigo et un petit bâti.



TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol (de fin avril à début mai)

- Fauchage
- Epandage du fumier
- 1 passage de rotobèche + fraise



Fertilisation

(pour les 1,08 ha cultivés)

- 600kg/ha de fertilisants (bouchons)
- 20T/ha de fumier d'ovins
- Engrais verts en plein champ : seigle (lorsque c'est possible)



Irrigation

- 2 sources et rivières de la Roya et de la Levena
- Micro aspersion et goutte à goutte
- Adéquation volume d'eau/besoin : 4/4



Stratégie de désherbage

- Bineuse (pour pommes de terre et poireaux), butteuse, gyrobroyeur et motoculteur
- Désherbage manuel, occultation, paillage avec bâches tissées
- Semis entre les rangs, pour limiter les adventices



Plants et semences

- Semences produites pour 5 variétés de tomates et bouturage des fruits rouges
- Courges, pommes de terre et maïs doux semés en direct
- Achat des plants auprès d'une pépiniériste locale



Maladies et ravageurs

- Filets et voiles insectproof (choux notamment)
- Traitements phytosanitaires très peu fréquents : bouillie bordelaise, Bt, soufre en poudre
- Phytothérapie : purins et décoctions (consoude, prêle, fougère et ortie)
- Environnement favorable à la biodiversité



Rotations : réflexion approfondie

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 500 € / mois par UTH

(souhaiterait gagner 2 200 € / mois)

Aides à l'installation :

- DJA (28 800 €)
- Conseil Régional (10 000 €)

Subventions perçues en 2018 :

- AIME : 21 139 €
- PCAE : 9 000 €

Subventions perçues en 2019 :

- AIME : 13 644 €
- AIME : 38 812 €
- Investissements : 246 774 €

(dont 56 053€ investis en 2016 et 2017)

- Matériel/abris : 219 774 €
- Irrigation : 6 000 €
- Vente/transport : 21 000 €

CA / UTH expl. (2020) 50 663 €

Efficacité économique (2020, VA/CA) : 40 %

Temps commercialisation : 35 %



QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 2,5 / 4

☹ Adéquation charge de travail/revenu - 2 / 4
Période estivale très lourde et compliquée.

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

☹ Complexité technique : 2 / 4

☹ Pénibilité morale : 2 / 4

☹ Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

- Objectifs globalement atteints : amélioration technique, meilleure gestion des charges de travail, diversification de la production et DJA terminée pour Ana Maria. Certains efforts doivent encore être fournis pour concrétiser leurs objectifs économiques, stabiliser leur fonctionnement et réduire la charge de travail.
- Commercialisation très chronophage, avec de longs trajets (vente sur la côte).
- Précarité ressentie sur le foncier (en fermage sur une partie), accentuée par le PLU qui n'accepte pas la présence de certaines parcelles cultivées à proximité d'un patrimoine historique (Pont du Coq). La volonté politique locale freine également la construction d'un bâtiment pour la boulangerie.
- Capacité de stockage des légumes insuffisante, contraignant à vendre très rapidement et avec peu de valorisation.

Projets

A court terme :

- Recherche et achat de foncier, avec la volonté de "recentrer" le parcellaire, afin d'assurer de longues rotations et de mieux gérer la pression du gibier
- Construire la meunerie, augmenter les surfaces de céréales et la production de pains
- Finaliser la mise en place de l'atelier poulets de chair
- Améliorer les conditions de travail et de stockage
- Concrétiser leurs objectifs de temps de travail et de revenu

A moyen terme :

- Ouvrir la ferme comme support pédagogique pour des associations et structures locales
- Être plus autonome en semences et en plants
- Mettre en place un atelier de pâtes
- Stabiliser les ateliers de la ferme

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé par UTH

- Haute saison : 78 h/sem
- Basse saison : 71,5 h/sem
- 0,5 jour libre/semaine (souhaiteraient en avoir 2)



Répartition par UTH

	Haute Saison	Basse saison
• Production	48 h	41,5 h
• Commercialisation	27 h	27 h
• Administratif/réunions	3 h	3 h

Vacances 2 semaines / an

Main d'oeuvre salariée : 0,61 UTH

MO Saisonnière (TESA de 7 mois et 10 jours de service de remplacement)

Main d'oeuvre bénévole : 0,2 UTH

(stagiaire BTS et bénévolat)



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de cultures
- ✓ Tour quotidien des cultures
- ✓ Planning de la semaine : utilisation d'un tableau d'affichage
- ✓ Réunions entre associés : 1/semaine



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Au près de structures professionnelles : Agribio 06, GIE Zone verte, CA06, ADEAR 06, MSPM, Service de remplacement et Solidarité Paysans
- ✓ Recours à un cabinet comptable
- ✓ Entraide importante (amis, producteurs...)
- ✓ Beaucoup de formations suivies en début d'installation



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2018	2020
Maraîchage	46 037	41 406
Œufs	17 000	40 000
Boulangerie	-	20 000
Chiffres d'affaires	63 037	101 406
Subventions et autres	1 904	29 321
Total produits	64 465	130 647
Charges opérationnelles	18 817	30 954
Engrais	91	11
Amendements	70	-
Semences et plants	4 017	3 789
Produits de traitement	-	759
Emballages	272	412
Fournitures diverses	3 688	1 067
Charges autres P° végétales	744	5 669
Charges poules pondeuses	11 135	23 655
Variation de stock	-1 200	-4 408
Charges structure	24 543	46 739
Eau	-	123
Electricité, gaz	357	456
Carburant déplacements	4 888	4 978
Carburant machines agricoles	1 629	642
Déplacements	2 234	1 679
Entretien (matériel, foncier...)	2 720	8 851
Petit matériel	5 457	6 645
Communication et frais PTT	27	842
Frais bancaires	-	380
Frais de foires et marchés	520	-
Loyer et fermage	341	1 360
Honoraires comptables	710	953
Cotisations pro + formations	259	635
Certification bio	423	465
Assurance	574	2 748
Charges sociales exploitants	2 653	6 464
Charges sociales salariés + salaires	1 751	8 658
Impôts, taxes et charges sociales	-	860
Amortissements	12 883	39 651
Total charges	56 243	117 344
Résultat courant	8 222	13 303
Revenu annuel	8 400	36 000
Annuités	0	6 552
Marge de sécurité	- 178	- 29 249

Trajectoire d'exploitation marquée par une importante stratégie d'investissements, notamment en 2020, afin de développer les ateliers assurant une stabilité et une résilience financière sur le long terme. A noter que les subventions ponctuelles (AIME, PCAE...) n'ont pas été incluses dans ces résultats économiques.

- Chiffre d'affaires doublé entre 2018 et 2020, grâce aux nouveaux ateliers (60 000 € de CA d'œufs et de pains). L'importante hausse des subventions est liée aux indemnités versées suite à la tempête Alex (23 607 €).
- Charges doublées entre 2018 et 2020, notamment en raison des ateliers de poules pondeuses et de meunerie, qui demeurent lourds. Les frais de déplacements ont fortement diminué, suite à la tempête et aux confinements successifs.



COMMERCIALISATION



- 52 semaines de vente par an
- Circuits de vente (90 % en circuits courts et 10% en circuits longs) : vente à la ferme (paniers précommandés), 1 marché, 2 grossistes et 5 magasins spécialisés (qui représentent un CA > 30 %)
- Pas d'achat/revente
- Globalement satisfaits, même si les livraisons demeurent chronophages, la commercialisation est en place et ne présente plus de difficultés

Choix de la vente en direct :

engagement local, meilleure valorisation économique, goût pour la commercialisation et pour le contact avec le client.

Etude, en amont, des coûts de production et de commercialisation.



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés

N'hésitez pas, avant de vous installer, à venir chez les paysans, à prendre le temps de découvrir différentes manières de faire, d'échanger... Je pense qu'il est aussi important de bien mûrir son projet et de réfléchir à la zone géographique où vous souhaitez vous installer, de rencontrer les personnes de ce territoire et d'oser frapper à toutes les portes pour vous renseigner...



EVOLUTIONS DE 2018 À 2020

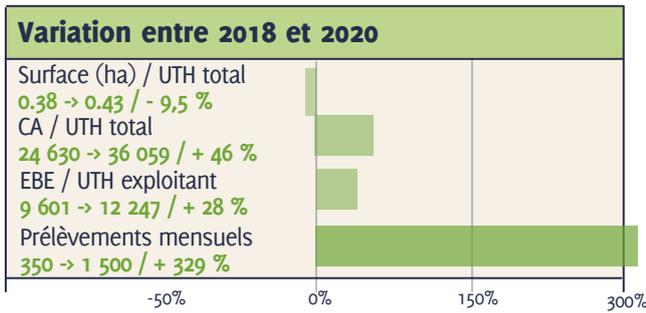


Productions

- Importante diversification des productions : atelier de poules pondeuses doublé (180 poules en 2016, contre 540 en 2020), introduction de poulets de chair (construction d'une tuerie et d'un chemin d'accès) et de la meunerie.
- Réduction de l'atelier maraîchage, essentiellement pour des raisons économiques et de surcharge de travail en période estivale. Augmentation de la diversité d'espèces cultivées (11 en 2018, contre 17 en 2020).
- Conséquences importantes de la tempête Alex sur certaines productions : perte de l'aspergeraie en pleine production (11 000 € de chiffre d'affaires attendus en 2020) et de la meilleure parcelle de céréales.



Indicateurs



Commercialisation

Année	Type de circuit
2018	
2020	

Légende

- Marché
- Vente à la ferme
- Grossiste
- Magasins spécialisés



Satisfaction

- Nette diminution, depuis l'installation, de la pénibilité morale et technique, grâce à l'embauche de salariés, à l'achat d'équipements adaptés et à une meilleure organisation.
- Pénibilité physique jugée constante depuis 2016.
- Très satisfaits de l'année 2020, ayant marqué une avancée majeure dans leur projet, avec d'importants investissements, malgré les retards liés au Covid et à la tempête.



Temps de travail

- Constant depuis l'installation, même si la production est beaucoup plus optimisée et organisée, les nombreux investissements, en partie autoconstruits, ont nécessité beaucoup de temps de travail.
- Augmentation du recours aux mains d'œuvre salariées et bénévoles, volonté d'embaucher.
- Souhaiteraient davantage de vacances (8 semaines) et de jours de pause (2/semaine).



Mutualisation

Au maximum, dans la limite de ce qui reste cohérent et faisable : partage de matériel avec un autre producteur, participation aux commandes groupées (Agribio 06 : engrais, graines, plants, emballages) et entraide fréquente.



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA



• AGRIBIO 06 •
Les Paysans **BIO** des Alpes-Maritimes



GAEC La Cavagne Nicolas LASSAUQUE & Raphaël BALESTRA

UNE FERME EN MARAICHAGE DIVERSIFIÉ ET POULES PONDEUSES

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- 2016 : Installation en maraîchage Bio et poules pondeuses sur des terrains communaux. Reconversion professionnelle, après avoir suivi un BPREA Bio et réalisé 6 mois de stage. Importants travaux de défrichage.
- 2018 : Embauche d'une apprentie, dégâts liés à la neige (volière).
- 2019 : Embauche de deux salariés durant la haute saison.
- 2020 : Départ de Raphaël (dissolution du GAEC). Embauche d'une apprentie et de plusieurs TESA. Petite inondation au printemps et tempête Alex à l'automne (1 bâche arrachée). Construction de la serre hangar.

Finalités

- Produire des aliments sains
- Diriger leur propre entreprise
- Être viable sur une petite surface

Superficie : 3,5 hectares

- Légumes : 0,65 ha de plein champ + 1 500 m² sous abris
- Bâtiments et parking : 1 000 m²

Productions

- 25 espèces en maraîchage, avec 2 légumes générant un CA > 10% (tomate et salade).
- Poules pondeuses : 170
- Arboriculture : 80 oliviers (faible production, gestion déléguée) et plantation de kiwis



Installation
juin 2016



Certification
AB



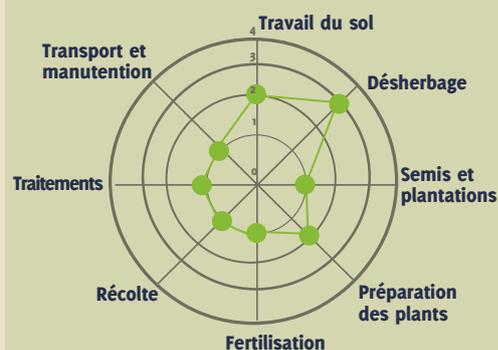
GAEC
2 UTH



Lieu
Carros (06)
Milieu périurbain



Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,5 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Ferme située dans un secteur résidentiel/industriel, sur la frange littorale du département, à proximité des grandes zones urbaines.
- Fermage de la totalité des terrains (auparavant viticoles).
- Le terrain 1 convient parfaitement au maraîchage, le sol étant profond, équilibré et avec peu de cailloux. Le terrain 2, en revanche, est plus difficile à travailler, car très argileux, peu profond, caillouteux et avec un pH élevé.



Sol adapté : 3 / 4

3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE

RELATIVEMENT ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Eclaté, il est divisé en deux terrains. Le premier est plat, grand, facile d'accès et avec une bonne exposition (terrain 1). Le second est en restanques, avec une pente forte, un accès compliqué et moins de soleil (terrain 2)



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

	Matériel / investissement	Montant (€)	Etat
2016	Chambre froide (6 m ²)	6 000*	Neuf
	Serres (5 tunnels de 250 m ² + 1 tunnel de 150 m ²)	14 000*	Neuf
	2 herse rotatives	6 000*	Neuf
	Tracteur + rotavator	12 000	Occasion
	Matériel irrigation	10 000	Neuf
	Sous-soleuse	500	Neuf
	Bâches d'occultation	1 500	Neuf
	Camion Benne	3000	Occasion
	Motobineuse	2 000*	Neuf
	Rotobroyeur	2 500	Neuf
	Débroussailleuse	400	Neuf
	2 tronçonneuses	600	Neuf
	Atomiseur	700	Neuf
	Motoculteur	4 000	Neuf
2017	Volière	2 000	Neuf
	Déssherbeur thermique	2 000	Neuf
2018	Matériel irrigation	2 000	Neuf
	Tables de pépinière	700	Occasion
2019	Serre à semis (50 m ²)	250	Occasion
	Bâches d'occultation	500	Neuf
	Semoir mono-rang	600	Occasion
	2 presse-mottes	300	Neuf
2020	Tondeuse débroussailleuse	2 000	Neuf
	Serre hangar (50 m ²)	250	Neuf+occasion
	Semoir pneumatique	108	Neuf

* en parti financé par AIME



Matériel globalement adapté et satisfaisant, en grande partie autofinancé, mais pour lesquels un emprunt, ainsi que la DJA, ont été mobilisés.

- Important retard de la commune vis-à-vis de l'installation de certaines infrastructures (électricité mise en place en 2021 sur le terrain 2).
- Capacités de stockage limitées, avec une serre hangar (50 m²), un local préfabriqué servant également de bureau (10 m²) et un cabanon de 12 m² en tôle (aussi local de vente).

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Broyage des précédents
- Apport de broyat et de fumier, puis occultation
- Avant plantation, un passage de herse rotative (sur 5 cm de profondeur)



Fertilisation pour les 6 000 m² de planches

- 20 T de broyat
- 25 T de fumier équin
- 6 T de compost de marc de café
- 125 kg de Patentkali
- 350 kg de Dix et 350 kg de Phoenix
- 0,5 T de tourteaux de ricin
- Engrais verts, lorsque c'est possible : vesce et avoine (tous les 3-4 ans)



Irrigation

- Eau issue de Veolia, réseau non enterré
- Micro-aspersion et goutte-à-goutte
- Adéquation volume d'eau/besoin : 4/4



Stratégie de désherbage

- Bineuse (1 passage par culture non bâchée)
- Toiles tissées et occultation
- Désherbage manuel



Plants et semences

- Auto-production des semences de tomate, aubergine, courge et courgette de Nice
- Auto-production de 60% des plants : aubergine, tomate, cucurbitacées (courgette, courge, concombre), épinard, navet, betterave, persil, coriandre et choux



Maladies et ravageurs

- Environnement favorable à la biodiversité (haies, espaces naturels à proximité)
- Recours à des filets et voiles (choux notamment)
- Phytothérapie : purins (ortie et prêle)
- Réflexion approfondie sur les rotations, dans la limite des contraintes existantes
- Traitements phytosanitaires peu fréquents : Bt, soufre et bicarbonate de potassium



Rotations

- Sous serre : 2 ans entre chaque famille, important manque de place
- Plein champ : 3 ans entre chaque famille environ

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 041 € / mois par UTH en 2020
(900 € en 2018), souhaiteraient de gagner 1 500 €/mois)

Aides à l'installation :

- DJA 32 800 € (80% perçu en 2017 et 20% en 2020) et PRI (400 €)
- Prêt bancaire auprès du crédit agricole (28 000 €)

Subventions perçues en 2016 :

- AIME : 13 986 € pour financer à 60% les serres, la chambre froide et une partie du matériel
- ACCRE : 500 € par associé

Investissements : 75 908 €

(dont 69 200 € investis en 2016 et 2017)

- Matériels/abris : 58 908 €
- Irrigation : 14 000 €
- Vente/transport : 3 000 €

CA / UTH (2020) : 44 318 €

Efficacité économique (2020, VA/CA) : 60 %

Temps commercialisation : 30 %



QUALITÉ DE VIE

☹️ **Charge de travail - 2 / 4**

☹️ **Adéquation charge de travail/revenu - 1 / 4**

La période estivale demeure très lourde et compliquée

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 **Complexité technique : 3 / 4**

☹️ **Pénibilité morale : 1 / 4**

☹️ **Pénibilité physique : 2 / 4**



Bilan depuis l'installation :

- Globalement satisfaits, ils se sont améliorés, ont avancé et se sont développés, en misant sur l'organisation, la technicité et l'indépendance (en semences, plants...), afin de réduire les charges. Le système devient plus optimisé, la production a été augmentée, grâce à une bonne maîtrise des volets techniques et économiques.
- Année 2021 difficile, même si le départ de Raphaël a été bien géré, car il a nécessité de nombreuses démarches administratives, avec une reprise de l'intégralité de la ferme par Nicolas, impliquant stress et surcharge de travail.
- De belles rencontres réalisées depuis l'installation, avec des personnes très engagées et motivées, dans un esprit d'échange. Il existe aussi une reconnaissance des consommateurs pour le travail de maraîcher, ce qui est valorisant.
- Forte implication dans les structures du territoire depuis leur installation.
- Problématiques avec le voisinage, en procès contre la mairie.

Projets

- Développer l'expérimentation paysanne
- Réduire la charge de travail, notamment en période estivale
- Réduire la main d'œuvre

Facteurs de réussite

- Un projet d'installation mûri et réfléchi.
- Un très bon terrain, avec une exposition et un sol particulièrement adaptés au maraîchage.
- Une association qui a bien fonctionné, en termes de soutien et de répartition des tâches.
- Des apports suffisants, ainsi que la DJA et les subventions
- Une main d'œuvre importante au départ.
- Une réflexion dès l'installation sur le circuit de vente, avec la création du site internet pour la vente de paniers à la ferme.

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé par UTH

- Haute saison : 66 h/sem
- Basse saison : 45 h/sem
- 1 jour libre/semaine (souhaiterait en avoir 2)



Répartition par UTH

	Haute Saison	Basse saison
• Production	49 h	26 h
• Commercialisation	15 h	15 h
• Administratif/réunions	4 h	4 h

Vacances

2,5 semaines / an (auraient besoin de 4)

Main d'oeuvre salariée : 0,5 UTH

M0 Saisonnière : 2 salariés durant 3 mois, apprentie.
Objectif de la réduire.

Main d'oeuvre bénévole : 1 UTH

Stagiaires et parents des exploitants



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ **Planning cultural**
- ✓ **Cahier de cultures**
- ✓ **Tour quotidien des cultures**
- ✓ **Planning de la semaine : utilisation d'un tableau d'affichage**
- ✓ **Réunions entre associés : 1/semaine**



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ **Auprès de structures professionnelles : Agribio 06, Service de remplacement et MSPM**
- ✓ **Recours à un cabinet comptable**
- ✓ **Appui familial et entraide**
- ✓ **Beaucoup de formations suivies en début d'installation**



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2018	2020
Maraîchage	48 312	73 568
Œufs	17 000	15 068
Chiffre d'affaires	65 312	88 636
Subventions	6 612	4 500
Total produits	71 924	93 136
Charges opérationnelles	18 265	23 661
Engrais et amendements	2 023	3 296
Semences et plants	9 885	11 374
Bâches, voiles et filets	-	579
Fournitures diverses	1 384	1 012
Charges poules pondeuses	4 973	7 400
Charges structure	27 059	26 057
Eau	5550	2 685
Electricité, gaz	389	474
Carburant déplacements	1 757	2 464
Carburant machines agricoles	878	130
Déplacements	-	8,5
Entretien	3 343	346
Location matériel	49	-
Petit matériel	3 768	2 391
Communication et frais PTT	41	-
Frais bancaires	369	499
Frais de foires et marchés	345	30
Loyer et fermage	1 877	931
Honoraires comptables	1 266	1 806
Cotisations pro + formations	125	130
Certification bio	423	425
Assurance	596	617
Charges sociales exploitants	3 762	7 266
Charges sociales salariés + salaires	6 067	5 346
Impôts et taxes	1 454	508
Amortissements	9 585	9 473
Total charges	54 909	59 191
Résultat courant	17 015	33 946
Revenu annuel	21 600	25 000
Annuités	6 384	6 384
Marge de sécurité	- 4 585	8 946

Belle trajectoire d'exploitation, avec une hausse de plus de 20 000 € du chiffre d'affaires entre 2019 et 2020, grâce à une augmentation de la production maraîchère. A noter que les subventions ponctuelles (AIME, PCAE) n'ont pas été incluses dans ces résultats économiques. Le montant des charges ayant peu évolué entre 2018 à 2020, les revenus et la marge de sécurité ont augmenté.



COMMERCIALISATION



- 52 semaines de vente par an
- 100 % en circuits courts
- Circuits de vente : paniers à la ferme, 1 marché, 1 AMAP et 4 magasins spécialisés
- Pas d'achat/revente
- Globalement satisfaits de leur commercialisation, car tout est en place, même si elle demeure chronophage
- Aucune étude, en amont, des coûts de production et de commercialisation

Choix de la vente en direct :
engagement local, meilleure valorisation économique, indépendance



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

Pour réussir son installation, je pense qu'il est primordial de bien s'entourer, de se construire un réseau et de mûrir son projet, en se documentant et en se remettant en question. Ne pas habiter trop loin de son terrain permet aussi de s'épargner et de gagner du temps.



EVOLUTIONS DE 2016 À 2020



Productions

- Augmentation du nombre de poules pondeuses (100 en 2016 ; 170 en 2020)
- Même diversité d'espèces cultivées depuis le départ, mais augmentation de l'auto-production de plants et de semences.

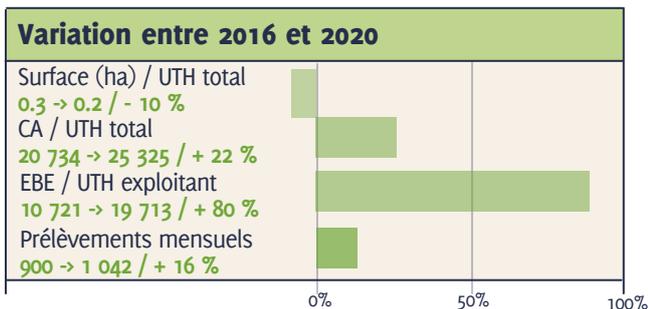


Temps de travail

- Maintien du temps de travail hebdomadaire entre 2018 et 2020, malgré la nette volonté de le réduire.
- Importants recours, depuis l'installation, aux mains d'œuvre salariées et bénévoles, avec pour souhait de dorénavant les réduire, en raison du temps d'encadrement nécessaire.



Indicateurs



Commercialisation

Année	Type de circuit
2018	
2020	
Légende	

La commercialisation fixe, en grande partie, le planning de la semaine.



Satisfaction

- Peu d'évolution au niveau de la perception des pénibilités morales, techniques et physiques, malgré l'optimisation des gestes, l'organisation, l'achat de matériel plus performant et l'embauche de salariés.
- La charge mentale demeure très élevée, tout comme la fatigue physique. Il est donc primordial de faire attention à son hygiène de vie dès le départ.
- Année 2020 très lourde pour clôturer la DJA, suivie d'une année 2021 très difficile, en raison des nombreuses démarches nécessaires au changement de statut agricole.



Mutualisation

Prêts occasionnels de matériels et participation aux commandes groupées (Agribio06). Mutualise dans la limite de ses possibilités, car cela nécessite de l'organisation et du temps de suivi.



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio 06 au 06 66 54 07 96
 ou par mail : agribio06@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 06, Agribio 83, Agribio 84, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





Le Grand Jardin

Véronique ALBERT

UNE MICROFERME MARAÎCHÈRE ET POULES PONDEUSES SUR 5 000 M²

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle sans formation agricole
- Reprise familiale à 29 ans après 1 an d'expérience sur la ferme
- Arrivée d'un enfant en première année d'installation

Finalités

- Travailler en plein air
- Produire des aliments sains : label AB, réduction de la quantité de plastiques et déchets, recherche d'une autonomie en intrants
- Pratiquer des prix accessibles au plus grand nombre

Superficie : 1,5 hectares

- 2500 m² de légumes plein champ + 2500 m² sous abris
- Bâtiments et parking : 150 m²
- 5000 m² de poules pondeuses et arboriculture

Productions

- 39 légumes dont aucune ne génère un CA > 10%
- 160 poules pondeuses
- Fruits : raisin et figue



Installation

Avril 2006



Certification AB



1 UTH

+0,81 UTH bénévole (35h)

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Solliès-Pont (83)
Milieu rural non isolé,
périurbain



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Pas de contraintes fortes du milieu (3 / 4) hormis des inondations fréquentes (travail sur planches surélevées)
- Sol argilo calcaire très lourd et caillouteux



Sol pas très adapté : 2 / 4



3 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAÎCHAGE

Parcelle adaptée mais pas pour du maraîchage mécanisé



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

- 15 % pour de l'auto-construction
- 38 % d'achats d'occasion

INFRASTRUCTURES

- 3 tunnels, 1 serre (2 chapelles), 1 pépinière : déjà présents sur place
- Point de vente (autoconstruit - 2006) : 2 180 €
- Poulailleur en dur (autoconstruit - 2013) : 695 + 1990 + 334 €

MATÉRIEL PRODUCTION

A l'installation (2006)

- Grelinette : 108 €

Année 4 (2010)

- Brouettes : 250 + 510 + 140 €
- Débroussaileuse auto-tractée : 1 600 €
- Motoculteur : 1 650 €

Année 6 (2012)

- Atomiseur : 615 €

Année 7 (2013)

- Tronçonneuse : 368 €
- Semoir Ebra : 1 158 €
- Pousse-pousse : 605 €
- Grelinette : 120 €

Année 11 (2017)

- Brouette pulvé pour blanchiment : 1 776 €
- Broyeur : 1980 €
- Presse-mottes : 363 €
- Paper-pot : 2 634 €
- Roue émietteuse : 164 €
- Tracteur et rotavator : 1 000 €

Année 12 (2018)

- Débroussaileuse : 1 131 €
- Tracteur Massey et rotobèche : 4 000 €
- Bêches : 120 €/an

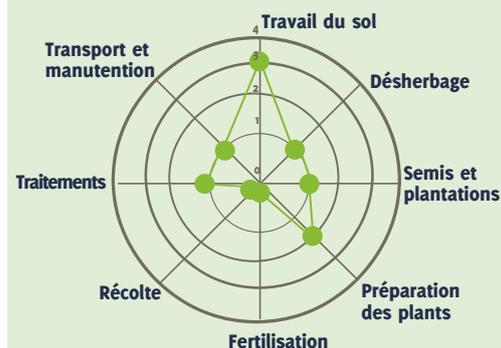
MATÉRIEL IRRIGATION

- Aspersion tunnel : 1 212 (2006)
- Aspersion tunnel : 660 (2010)
- Goutte-à-goutte : 412 € (2012)
- Aspersion tunnel : 233 € (2012)

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Balance : 1 111 € (2017)
- Kangoo : 6 600 € (2018)

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :
1,13 / 4



La maraîchère est globalement satisfaite de son matériel et ses infrastructures, notamment depuis l'achat d'un premier tracteur en 2010. "La ferme est cependant très petite, sans bâtiment ni chambre froide, ce qui rend la gestion des stocks et la commercialisation difficiles !"

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Sous abris : Grelinette et râteau
- Plein champ : Rotobêche, rotavator, grelinette ; Après toile tissée : grelinette uniquement



Fertilisation

- Source locale de fertilisant : non
- Tourteau de ricin
- Fumier de mouton composté



Irrigation

- Eau du canal
- Réseau enterré en plein champ
- Goutte à goutte et micro-aspiration
- Adéquation volumes/besoins très confortable 4/4



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel
- Occultation
- Paillage paille, plastique ou toile tissée



Plants et semences

- 100 % achat des semences et plants



Stratégie de protection des cultures

- Filets/voiles
- Traitements phytos peu fréquents



Rotations : réflexion approfondie

CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 250 € / mois

Aide de la Région : remboursement de la certification AB pendant 4 ans à l'installation

Investissements

(dont 3 500 € à l'installation en 2006)

- Foncier : 0 €
- Matériel + abris : 20 172 €
- Irrigation : 2 517 €
- Vente + transport : 9 891 €
- Atelier poules pondeuses : 3 019 €

+ environ 15 000 € de dettes à rembourser lors de la reprise

CA / UTH : 58 638 €

Efficacité économique (VA/CA) : 50 %

Temps de commercialisation : en moy 39 %



TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 75 h/sem
- Basse saison : 50 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	49 h	21 h
• Commercialisation	22 h	25 h
• Administratif/réunions	5 h	5 h

Vacances

1 semaine / an, souhaiterait en avoir 2

Main d'oeuvre bénévole

0,81 UTH (conjoint, stagiaire)

QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 2 / 4

☹ Adéquation charge de travail/revenu - 3 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

☹ Complexité technique : 3 / 4

☹ Pénibilité morale : 2 / 4

☹ Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

Positif :

- Amélioration progressive des conditions de travail du point de vue physique, moral (moins de stress, meilleure maîtrise technique), et économique (dégagement d'un salaire)

Négatif :

- Reprise d'une exploitation : pas de marge de manœuvre sur agencement de la ferme (déplacement, stockage)
- Manque d'infrastructures
- Contexte familial occasionnant une pression

Projets

A court terme :

- Création d'un caisson pour le stockage du matériel
- Démontage de la serre verre

A moyen terme :

- Création d'un nouveau point de vente avec chambre froide + local
- Implantation d'un verger (prunes, abricots, amandiers, cerisiers)

A long terme :

- Habiter sur la ferme



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures



APPUIS EXTÉRIEURS

- ✓ Appui comptable
- ✓ Appui technique : participation à des formations
- ✓ Soutien humain, échanges entre producteurs



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2010	2018
Maraîchage	50 181	49 909
Oeufs	13 934	8 729
Chiffre d'affaires	64 114	58 638
Subventions	-	2 500
Total produits	64 114	61 138
Charges opérationnelles	25 762	21 773
Engrais	-	1 180
Amendements	3 166	-
Semences et plants	6 192	6 360
Bâches, voiles, filets anti-insectes	33	479
Achat pour revente	8 380	8 000
Fournitures diverses	4 728	1 182
Charges poules pondeuses	3 263	4 572
Charges structure	16 075	11 886
Eau	2637	813
Carburant déplacements	562	1 229
Carburant machines agricoles	31	14
Déplacements	152	-
Entretien matériel de transport	-	2 000
Entretien abris et serres	083	-
Location matériel/travaux par tiers	123	-
Petit matériel	45	-
Communication et frais PPT	347	324
Frais bancaires	351	271
Loyer, fermage, location bâti	2 850	-
Honoraires comptables	-	851
Cotisations prof. et formations	46	110
Certification	407	423
Assurance	-	1 145
Charges sociales exploitants	2 792	4 529
Charges sociales salariés, salaires, repas	4 368	-
Impôts, taxes et charges sociales	109	177
Autres	172	-
Amortissements	992	3 967
Total charges	42 829	37 626
Résultat courant	21 285	23 512
Revenu annuel	6 000	15 000
Marge de sécurité	15 285	8 512

Précisions :

2018 a été une mauvaise année en termes de ponte et de vente d'œufs. En 2021, la vente des œufs représente 30 % du chiffre d'affaires. La surface cultivée a été diminuée de moitié entre 2010 et 2018, de 1 à 0,5 hectares.

Commentaire :

L'amélioration des compétences techniques de la maraîchère et de l'organisation de sa ferme lui permettent, tout en diminuant la surface cultivée de moitié entre 2010 et 2018, de maintenir un chiffre d'affaires stable, de diminuer légèrement ses charges et ainsi améliorer le résultat économique. Elle arrive en 2018 à maintenir une certaine viabilité économique tout en se versant un salaire mensuel de 1 250 €.



COMMERCIALISATION

- 52 semaines de vente par an
- 93% de vente directe
- Achat revente d'octobre à mai pour diversifier l'offre (pomme de terre, oignon, carottes, fruits...)



Raisons du choix de commercialisation :

Sécurité des débouchés, indépendance, meilleure valorisation économique, engagement local, goût pour la communication et le contact avec le client.

TÉMOIGNAGE



Conseils aux futur.es installé.e.s

- Attention à bien penser à l'agencement et l'organisation de la ferme pour permettre une circulation fluide.
- Ne pas avoir d'idées préconçues au démarrage, bien s'ancre dans la réalité.



EVOLUTIONS DE 2006 À 2020



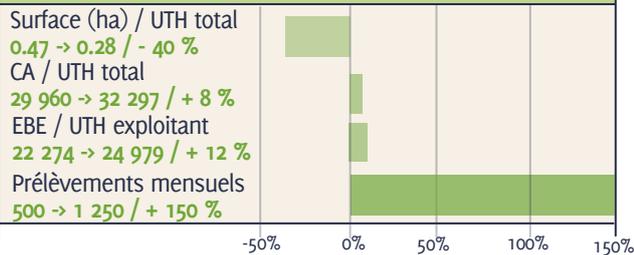
Surfaces cultivées

Augmentation de la surface de légumes en louant 5000 m² de 2009 à 2011 puis diminution pour réussir à travailler sans embaucher avec plus d'efficacité.



Indicateurs

Variation entre 2010 et 2018



La surface par UTH a été diminuée quasiment de moitié entre 2010 et 2020 tout en augmentant légèrement le chiffre d'affaires obtenu. Cela traduit d'un gain de technique, d'efficacité et d'une diminution des pertes par la maraîchère.



Satisfaction

- Charge de travail qui reste très lourde même s'il y a une amélioration depuis 2017.
- Adéquation revenu/charge de travail en nette amélioration depuis 2015 avec un passage du prélèvement mensuel de 500 à 1 000 € puis 1 250 € en 2018.
- Revenu considéré aujourd'hui comme confortable.



Temps de travail

- Emploi de main d'œuvre salariée pour 0,28 à 0,42 UTH de 2010 à 2015
- 1 semaine de vacances par an depuis 2018, mais aimerait pouvoir en prendre deux (une en été, une en hiver)



Diversité des productions et des ateliers

- Atelier poules pondeuses dès l'installation en 2006. Cheptel fluctuant de 130 à 190 poules chaque année
- Arboriculture dès l'installation également



Commercialisation

La vente directe (AMAP puis vente à la ferme et marché) a toujours représenté + de 90 % du CA

Année	Type de circuit
2006	
Depuis 2018	

Légende

Marché	AMAP	Magasins spécialisés	Vente à la ferme
--------	------	----------------------	------------------



Mutualisation

- Approvisionnement : via des commandes groupées depuis le démarrage
- Commercialisation : avec son voisin depuis 2018 qui vient compléter l'offre et parfois tenir le point de vente à la ferme



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA



Le Clos de Barbeirane

Virginie SICARD

UNE MICROFERME EN MARAICHAGE ET POULES PONDEUSES

2020

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle, 6 mois d'expérience agricole
- BPREA Bio
- Installation à 38 ans, hors cadre familial

Finalités

- Créer une ferme viable, aux ateliers complémentaires (animal/végétal)
- Renouer avec le vivant, donner un sens aux journées, travailler en extérieur
- Défendre une agriculture saine, à échelle humaine, locale, respectant le bien-être animal

Superficie : 1,4 hectares

- 960 m² de légumes de plein champ + 1 440 m² sous abris
- 2 000 m² de surface non cultivable
- 630 m² bâtiments et parking

Productions

- 32 espèces de légumes, dont 2 au CA > 10 % du CA total
- 450 poules pondeuses



Installation

2013



Certification AB



1 UTH

+ 0,58 UTH bénévole (35h)

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Cabasse (83)
Milieu rural non isolé,
zone résidentielle



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Beaucoup de cailloux, sol calcaire



Sol pas très adapté : 2 / 4

2 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Parcelle d'un seul tenant, très agréable.
10 % de pente, beaucoup de vent et inondations régulières.
Proximité avec des producteurs non AB : plantation de haies.



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURE ET ÉQUIPEMENT

- Foncier acheté sur fond propre en 2013 : 42 000 €
- Achats sur fond propre, Occasion ou neuf

MATÉRIEL PRODUCTION

A l'installation (2013)

- Serre tunnel : 4500 €
- Microtracteur : 2500 €
- Grelinette : 110 €
- Semoir Semtout : 150 €

Année 2 (2015)

- Tracteur vigneron : 1200 €
- Griffes : 300 € Charrue : 800 €
- Pulvérisateur : 80 €

Année 3 (2016)

- Houe maraichère : 250 €
- Chariot x2 : 180 €

Année 4 (2017)

- Motoculteur : 4000 €
- Herse rotative : 1720 €
- Cultivateur : 320 €
- Pulvérisateur pour blanchiment : 350 €

Année 7 (2020)

- Tracteur : 14375 € Griffes : 1150 €
- Brouette x2 : 300 €
- Chariot de récolte : 150 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- Conduite primaire + goutte à goutte (2013) : 2664 €
- Aspersion + goutte à goutte complémentaire (2015) : 3687 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

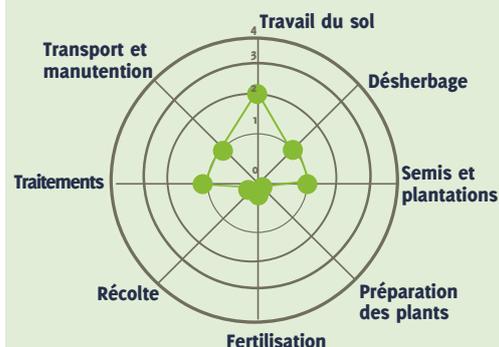
- Fourgon 1 (2014) : 750 €
- Local de vente (2015) : 1100 €
- Fourgon 2 (2016) : 3790 €
- Balance (2016) : 1 100 €
- Terminal paiement électronique (2020) : 250 €

MATÉRIEL POULES PONDEUSES

Autoconstruit

- Poulailier 1 (2015) : 3 000 €
- Poulailier 2 (2016) : 4 200 €
- Poussinière (2020) : 5 100 €

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global : 0,75 / 4



Équipement considéré insatisfaisant jusqu'à 2020 : arrivée du raccordement à l'électricité, achat tracteur. Mais encore des marges d'amélioration

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Sous-solage 60 cm à l'installation, griffes, fumier, grelinette
- Depuis 2018 : toile hors-sol, grelinette (pas systématique), fumier, bâche, plantation
- Depuis 2020 : orientation Maraîchage Sol Vivant, sans travail du sol



Fertilisation

- Source interne de fertilisant : oui (depuis 2016)
- Fumier équin
- Fientes humides de volailles
- Apport en fumier mélangé (paille crottin fientes) : 95 t/ha



Irrigation

- Origines : canal de Provence (2 700 m³)
- Adéquation volumes/besoins : 4/4, très confortable
- Goutte à goutte, micro aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel
- Occultation longue (9 mois en période poussive) avec bâche noire
- Paillage paille ou toile tissée



Plants et semences

- Pas autoproduction de semences
- de 0 à 10% des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Filets / voiles
- Lutte biologique
- Méthodes alternatives (purins, huiles essentielles)



CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 1 100 € / mois

Aides à l'installation :

- DJA - 17 500 €
- Région - 3 500 €

Investissements

(dont 52 674 € à l'installation en 2014)

- Foncier : 42 000 €
- Matériel + abris : 32 465 €
- Irrigation : 6 351 €
- Vente + transport : 5 890 €
- Atelier poules pondeuses : 12 300 €

CA / UTH : 70 336 €

Efficacité économique (VA/CA) : 51 %

Temps de commercialisation : 20 %



TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé

- Haute saison : 86 h/sem
- Basse saison : 75 h/sem



Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	64 h	53 h
• Commercialisation	16 h	16 h
• Administratif/réunions	6 h	6 h

Vacances

5 jours fractionnés / an

Main d'oeuvre bénévole : 0,58 UTH

(conjoint, amis, famille, stagiaires)

QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 2 / 4

☹ Adéquation charge de travail/revenu - 2.5 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

☹ Complexité technique : 2 / 4

☹ Pénibilité morale : 2 / 4

☹ Pénibilité physique : 2 / 4

😊 Epanouissement dans le travail : 4 / 4 !

(pénibilité morale et physique : tendance progressive à l'amélioration)



Bilan depuis l'installation :

Positif :

- Equilibre qui commence à être atteint, gros progrès techniques, journées qui ont du sens.
- CA satisfaisant, ateliers de la ferme complémentaires.
- Bon tissu relationnel avec d'autres producteurs.
- Encore des marges d'évolution. Améliorer l'ergonomie sur la ferme.

Négatif :

- Trop peu de temps pour la famille. Rejet de la part des enfants.
- Relations sociales qui diminuent par manque de temps.

Projets

- Améliorer les bâtiments : local technique en dur, centre d'emballage d'œufs
- Habiter sur place
- Identifier les productions les + rémunératrices pour assurer le CA avec - de pression



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures



APPUI EXTÉRIEURS

- ✓ Syndical : pour permis de construire
- ✓ Comptable
- ✓ Technique : Agribio, ADEAR
- ✓ Humain : soutien familial, bénévoles



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2016	2020
Maraîchage	12 714	32 549
Oeufs	16 020	37 787
Chiffre d'affaires	28 734	70 336
Subvention	2 500	3 500
Total produits	31 234	73 836
Charges opérationnelles	15 242	25 116
Amendements	41	254
Semences et plants	1 883	2 081
Produits de traitement	11	195
Emballages	30	185
Bâches, voiles, filets anti-insectes	313	1 530
Fournitures diverses	1 592	278
Charges poules pondeuses	14 065	20 800
Variation de stock produits végétaux et animaux	- 2 693	- 207
Charges structure	8 824	14 358
Eau	603	704
Electricité, gaz	-	13
Carburant déplacements	360	873
Carburant machines agricoles	108	-
Déplacements	-	94
Entretien matériel roulant	-	304
Entretien matériel de transport	490	244
Entretien abris et serres	-	733
Entretien matériel d'irrigation	-	34
Entretien autre	1 105	173
Petit matériel	667	1 952
Communication et frais PPT	295	315
Frais bancaires	-	149
Frais de foires et marchés	-	399
Honoraires comptables	702	884
Cotisations prof. et formations	552	762
Certification	388	425
Assurance	658	1 115
Charges sociales exploitants	2 436	3 435
Impôts, taxes et charges sociales	460	1 647
Amortissements	3 955	6 764
Total charges	28 021	46 238
Résultat courant	3 213	27 598
Revenu annuel	10 800	13 200
Marge de sécurité	- 7 587	14 398

Amélioration considérable des résultats économiques en 2020. Un équilibre entre les ateliers maraîchage et poules pondeuses est trouvé. Résultats économiques satisfaisants pour la maraîchère qui peut envisager d'augmenter sa rémunération et d'effectuer de nouveaux investissements notamment en termes de bâtis.



COMMERCIALISATION

- 52 semaines de vente par an
- 100% en vente directe
 - Marchés (2), 35 % du CA maraîchage
 - Vente à la ferme (2 jours par semaine), 59 % du CA maraîchage
 - Paniers (1)
 - Restaurant/traiteurs (1)
- Pas d'achat revente



Raisons du choix de commercialisation :

Commercialiser en local, à échelle humaine, avoir du lien avec les clients. S'assurer une indépendance, une meilleure valorisation économique. Fournir des produits extra-frais de qualité.

TÉMOIGNAGE



Conseils aux futur.es installé.e.s

« Il faut :

- Bien choisir sa parcelle
- Faire beaucoup de visites de fermes et de formations pour s'aider à faire des choix
- Prendre du recul sur les pratiques culturelles alternatives qui doivent être adaptées à notre réalité
- Être vigilant à l'adhésion totale de ses proches au projet
- Rentrer dans des réseaux alternatifs »



EVOLUTIONS DE 2014 À 2020



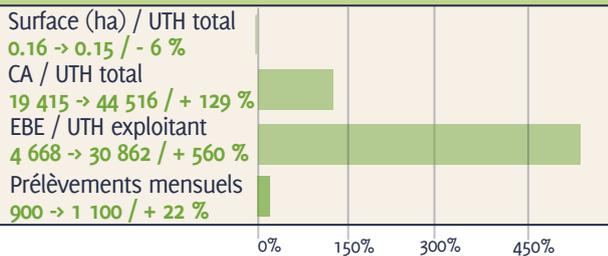
Surfaces cultivées

Démarrage sur 1200 m² puis 2 400 m² avec une augmentation de la surface sous abris de 240 m² à 1 440 m² de 2013 à 2020



Indicateurs

Variation entre 2016 et 2020



Commercialisation

Année	Type de circuit		
2015			
Depuis 2016			

Légende

Marché	Vente à la ferme	Panier	Restaurants traiteurs



Satisfaction

- Pénibilités physique et morale et complexité technique toujours importantes.
- Satisfaction du revenu par rapport au travail en amélioration au fil des années.



Temps de travail

- Intensification du travail de 2016 à 2020 : passage de 74 à 86 h par semaine l'été et de 65 à 75 h l'hiver.
- Depuis 2020, recherche et accueil des stagiaires en PPP (Parcours de Professionnalisation Personnalisée).



Diversité des productions et des ateliers

- Diversité : augmentation progressive de 24 espèces en 2014 à 32 en 2020
- Diversification : arrivée des poules pondeuses en 2015, évolution du cheptel de 150 à 450 poules, auto-construction d'une poussinière en 2020



Evenements

2013

- Climatiques : grêle 2 fois + inondations + vol
- Familial : jeune enfant au moment de l'installation

2016

- Sur exploitation : arrivée du 2ème cheptel de poules
- Climatiques : inondations

2020

- Présence d'un stagiaire 2 jours/semaine pendant 6 mois
- Raccordement électrique
- Achat d'un silo pour l'alimentation des poules
- Obtention d'un permis de construire pour bâtiment agricole et habitation
- Achat d'un tracteur



Mutualisation

- **Approvisionnement :** Commandes groupées pour semences/plants



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

Données obtenues dans le cadre du projet GOPEI MiMaBio « Maraîchage biologique diversifié sur petites surfaces » entre 2017 et 2021
 Pour plus de renseignements contacter Agribio Var au 04 94 73 24 83
 ou par mail : agribiovar@bio-provence.org
 Projet porté par Bio De PACA et réalisé en partenariat avec Agribio 83, Agribio 84, Agribio 06, le GRAB et l'INRAE.
 Financé par le fonds européen FEADER.





• AGRIBIOVAR •
Les Agriculteurs BIO du Var



Le Potager de Gaïa

Jonathan GRANVALLET

UNE FERME MARAÎCHÈRE EN RESTANQUES

2020

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Installation de Jonathan à 30 ans, hors cadre familial
- 5 ans d'expérience agricole salariée en maraîchage
- BTS agricole et BPREA Bio
- Volonté de travail en collectif

Finalités

- Être dans l'innovation technique, améliorer constamment ses itinéraires techniques
- Travailler pour nourrir la population : commercialisation en AMAP avec des prix abordables
- Créer une ferme viable, réfléchir aux moyens de diversification et de valorisation de l'activité

Superficie : 5,3 hectares

- 1,5 ha de légumes plein champ + 300 m² sous abris
- Bâtiments et parking : 4 000 m²

Productions

- 42 espèces de légumes dont aucune ne génère un CA >10 % du CA total



Installation

Avril 2015



Certification bio



1 UTH

+ 1 UTH salarié
+ 4 UTH bénévoles

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Evenos (83)

Milieu périurbain isolé



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Microclimat favorable dû à la proximité du littoral et aux restanques
- Sol argilo-calcaire et présence de basalte, pH équilibré : bonne fertilité (taux MO et vie du sol) héritée d'un entretien de longue date, ressuyage rapide



Sol adapté : 4 / 4

2 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE ADAPTÉ AU MARAÎCHAGE

Organisation en restanques qui rend les déplacements plus pénibles



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

- Serre de 175 m²
- Tunnels : 2 500 € + 4 500 €
- Pépinière : 350 €
- Clôture : 400 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- Conduites : 2 500 € + 2 500 €
- Rampes : 500 €
- Aspersion : 150 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

- Berlingo : 5 000 €
- 2ème véhicule : 2 500 €

MATÉRIEL PRODUCTION

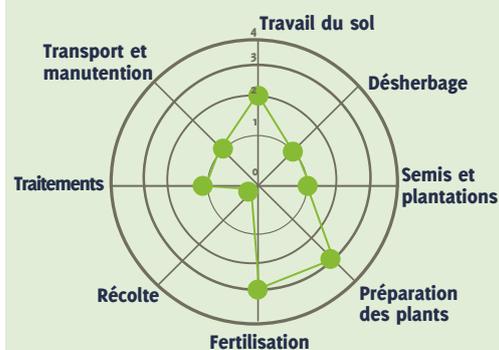
- Tracteur (réparation) : 300 €
- Motoculteur, matériel associé : 2 500 €
- Bineuse : 200 €
- Pousse-pousse : 30 €
- Semoir Semtout : 150 €
- Semoir Coleman : 15 €
- Motteuse : 1 000 €
- Plaques, nappe chauffante, motteuse manuelle : 350 €
- Epandeur bouchon : 30 €
- Brouette : 240 €
- Pulvérisateurs à dos : 50 € + 80 €
- Débroussailleuse, élagueuse : 2 500 €

- 1 % (300 €) pour de l'auto-construction/réparation
- 67 % d'achats d'occasion



Le maraîcher a progressivement adapté ses infrastructures et son parc matériel à l'agriculture qu'il appliquait sur sa ferme. Il est aujourd'hui globalement satisfait même si des améliorations sont encore prévues (aspersion, goutte-à-goutte rigides).

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

1,5 / 4

(contre 0,88 à l'installation 2015)

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- Chaque année : passage d'un prestataire pour décompaction
- Epandage fertilisation, passage microtracteur + fraise
- Passage éventuel de griffes



Fertilisation

- Source locale de fertilisant : oui (fumier de cheval et d'âne)
- Engrais organiques : 3 t/ha
- Fumier équin : 1 t/ha
- Compost de fumiers bovin/volaille/équin : 500 kg/ha
- Engrais verts lors de la mise en culture des nouvelles restanques



Irrigation

- Eau du canal
- Adéquation volumes/besoins très confortable 4/4
- Goutte à goutte, aspersion type Sprinkler et micro-aspersion
- Gaine simple avec enrouleur



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel (houe maraîchère)
- Désherbage thermique
- Paillage plastique
- Occultation
- Faux semis



Plants et semences

- Pas de semences produites sur la ferme
- 100 % des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Aucune intervention phyto
- Présence de nombreux auxiliaires favorisée par le milieu (haies, bois, bandes fleuries)
- Filet/voiles
- Tolérance d'un certain seuil de maladie ou ravageur



Rotations : réflexion approfondie



CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : aucun

Aides

- Dotation Jeunes Agriculteurs 15 000 €
- NACCRE 10 000 €
- Microcrédit 0% à l'installation 6 500 €

Investissements

(dont 19 480 € à l'installation en 2015/2016)

- Foncier : 600 €/mois de fermage depuis 2019
- Matériel + abris : 15 195 €
- Irrigation : 5 650 €
- Vente + transport : 7 500 €

CA / UTH (2019) : 53 986 €

Efficacité économique (VA/CA) 2019 : 51 %

QUALITÉ DE VIE

☹ Charge de travail - 1 / 4

☹ Adéquation charge de travail/revenu - 1 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😊 Complexité technique : 3 / 4

😊 Pénibilité morale : 3 / 4

😊 Pénibilité physique : 3 / 4



Bilan depuis l'installation :

Pris de plus en plus au sérieux par les instances professionnelles, gain de crédibilité du projet.

Pour l'instant, les objectifs de temps de travail et rémunération ne sont pas atteints. Des progrès sont encore à faire notamment sur la commercialisation et la valorisation de la production.

Projets

A court terme :

- Agrandissement des surfaces de plein champ (potentiel de 2 ha) et sous abris (1 000 m²)
- Investissement en matériel pour gagner en efficacité (notamment nouveau tracteur)
- Développement de l'atelier poules pondeuses (poulailler de 45 m², 250 poules)

A moyen terme :

- Renégociation du bail pour obtenir un bail de 18 ans et augmenter ses surfaces cultivées (potentiel de 3 ha + 30 ha pour pâturage)
- Développement de l'agroforesterie
- Développement d'un atelier de porcs en plein air

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé par UTH (haute/basse saison)

- Haute saison : 70 h/sem
- Basse saison : 55 h/sem

Vacances

3 jours / an, souhaiterait avoir 4 semaines

Main d'oeuvre salariée 1 UTH
(réparti entre 3 personnes à temps partiel)

Main d'oeuvre bénévole 4 UTH
(www.oofers, stagiaires et amapien.ne.s)



APPUI EXTÉRIEURS

- ✓ Syndical
- ✓ Comptable
- ✓ Technique : formations
- ✓ Humain



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Planning de la semaine
- ✓ Tableau d'affichage pour communiquer et planifier en été



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2017	2019
CA Maraîchage	37 240	53 986
Subventions	2 500	3 500
Total produits	39 740	57 486
Charges opérationnelles	12 060	4 055
Semences et plants	10 087	3 197
Défense des végétaux	1 314	472
Bâches, voiles, filets	-	50
Fournitures diverses	584	-
Autres	75	336
Charges structure	10 509	23 685
Eau	1 426	1 048
Gaz, électricité	44	186
Carburants déplacements	1 018	2 635
Déplacements	95	50
Entretien matériel roulant + outils associés	36	62
Entretien matériel de transport	590	1 008
Petit matériel	529	1 955
Communication et frais PTT	127	1 090
Frais bancaires	825	465
Loyer, ferme, location de bâtiments	-	9 600
Honoraires comptables	845	876
Cotisations pro et formations	118	70
Certification	433	433
Assurance	1 863	2 330
Charges sociales exploitants	2 397	1 543
Impôts, taxes, charges sociales	163	122
Amortissements	-	-
Total charges	22 569	27 740
Résultat courant	17 171	29 746
Revenu annuel	-	-
Marge de sécurité	17 171	29 746

A l'installation, Jonathan dispose déjà d'une solide expérience en maraîchage et sur le système AMAP. Cela lui permet d'assurer dès son installation un chiffre d'affaires qui permet à la structure d'assumer ses charges, et plus. Sans prélever de revenu pour lui, Jonathan arrive à sortir un bénéfice annuel qui lui permet en 2020 d'envisager l'embauche d'un temps plein salarié.



COMMERCIALISATION

- 44 semaines de vente par an
- 100 % de vente directe
- Pas d'achat revente



Raisons du choix de commercialisation :

Création d'une AMAP autour du projet d'installation, soutien important. Meilleure maîtrise, meilleure valorisation économique, engagement local, goût pour la communication et le contact avec le client.



TÉMOIGNAGE



Conseils aux futurs installés

- S'installer progressivement
- Bien s'entourer
- Faire une étude de marché, planifier ses cultures et ses débouchés
- Confronter son projet à des maraîchers en place



EVOLUTIONS DE 2015 À 2020

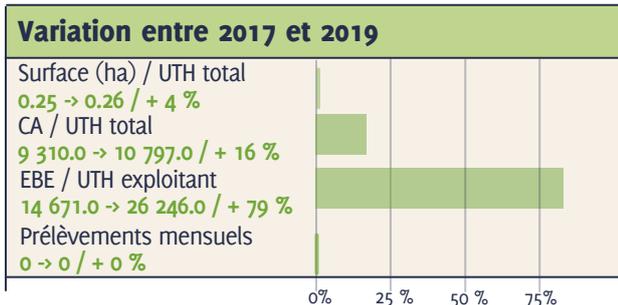


Surfaces cultivées

- Progression de 6 000 m² de légumes plein champ en 2015 à 1,5 ha en 2020
- Gain progressif de parcelles en débroussaillant de nouvelles restanques
- Diversité de légumes (plus de 40 espèces)



Indicateurs



En réalité, le marâcher a progressivement diminué la surface exploitée par personne de 0,6 ha en 2015 (un seul actif) à 0,25 ha en 2020 grâce à l'embauche salariée d'un UTH et l'aide des wwoofers et amapien.ne.s (estimation à 6 UTH sur l'année).



Satisfaction

5 ans après l'installation, la charge de travail est toujours très lourde et les revenus insuffisants. La situation était plus confortable en 2020 avec le travail salarié de 3 personnes (1 UTH) et l'aide des wwoofers et amapien.ne.s.



Diversité des productions et des ateliers

- Petit atelier de poules pondeuses
- Volonté de diversifier vers plus d'élevage (atelier porcs sous les bois)



Commercialisation

Année	Type de circuit	
2015		
2020		

Légende



AMAP



Restaurants traiteurs

La vente en AMAP représente la grosse majorité des ventes avec 95 % en moyenne du chiffre d'affaires.



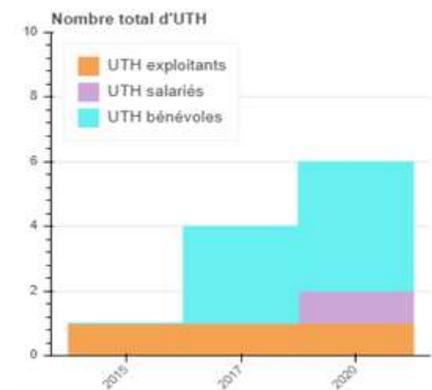
Mutualisation

- Mutualisation de l'approvisionnement : via des commandes groupées
- Mutualisation de matériel avec un domaine viticole voisin



Temps de travail

- Evolution de la main d'œuvre
- Main d'œuvre bénévole : wwoofers et amapien.ne.s



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA



Les Jardins de Claudine et Gérard

Yvan BARROT

UNE MICROFERME EN MARAICHAGE EN RESTANQUES

CARTE D'IDENTITÉ

Trajectoire de la ferme

- Reconversion professionnelle, 1,5 mois d'expérience agricole
- Bac professionnel agricole
- Installation à 36 ans, hors cadre familial

Finalités

- Être son propre patron
- Défendre un type d'agriculture : Bio, locale, en plein-champ avec des légumes de saison
- Pratiquer des prix accessibles au plus grand nombre

Superficie : 0,4 hectares

- SAU légumes de plein champ : 3 870 m²
- Bâtiments et parking : 30 m²

Productions

- 23 espèces de légumes dont 2 représentent + de 10 % du CA (courgettes et tomates)



Installation

Juillet 2015



Certification bio



1 UTH

Statut juridique

exploitation individuelle



Lieu

Draguignan (83)
Milieu rural non isolé,
zone résidentielle



2 / 4



TYPE DE SOL ET ENVIRONNEMENT

- Sol lourd et argileux (gros tracteur indispensable)
- Beaucoup de cailloux
- Réserve en eau importante 😞 Sol pas très adapté : 2 / 4

NOTE DU PARCELLAIRE PAS TRÈS ADAPTÉ AU MARAICHAGE

Parcelle en restanques, bien abrité du vent mais trop petit et taille non homogène des parcelles



EQUIPEMENT MATÉRIEL & INFRASTRUCTURES

INFRASTRUCTURES

- Local en pierre (stockage matériel et légumes) : mis à dispo
- Petite pépinière : 1 560 €
- Clôture : 1 400 €

MATÉRIEL IRRIGATION

- Conduite primaire : 236 €
- Pompes : 1 000 + 420 €
- Goutte-à-goutte, conduite secondaire, vannes, asperseurs : 1 400 + 1 200 + 400 + 450 + 900 €

MATÉRIEL COMMERCIALISATION

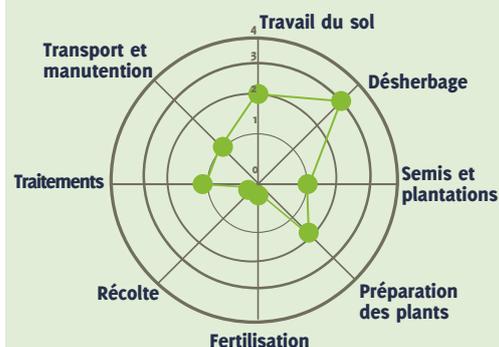
- Fourgon : 15 890 €
- Caisses : 900 €

MATÉRIEL PRODUCTION

- Motoculteur : 800 €
- Microtracteur, benne, gyrobroyeur : 16 000 €
- Rotavator, griffes, charrue : 300 + 200 €
- Houe maraîchère : 743 €
- Dérouleuse paillage : 450 € (autoconstruite)
- Semoir 3 rangs JP3 : 1 380 €
- Motteuse manuelle : 50 €
- Plaques semis : 130 + 165 €
- Brouettes : 275 + 200 €
- Pulvérisateur : 80 €

➔ Le maraîcher est globalement satisfait de son parc matériel qui a évolué au fil des premières années. L'absence de serres, l'espace limité dédié au stockage et une pépinière très petite deviennent limitants maintenant que l'activité est bien développée et que les volumes augmentent.

Taux de mécanisation par poste



Taux de mécanisation global :

1,25 / 4

(0,5/4 en 2015 : forte progression)

TECHNIQUE - PRATIQUES AGRICOLES



Travail du sol

- 2016 : Griffes, amendements/engrais, griffe, râteau pour retirer les cailloux
- 2020 : Amendements/engrais, grosses griffes, petites griffes



Fertilisation

- Source locale de fertilisant : oui
- Feuilles d'oliviers, broyat de déchets verts
- BR60 Excellis ; Dix dueto ; Bacteriosol
- Engrais verts : Seigle, vesce, pois fourrager



Irrigation

- Origine : forage
- Adéquation volumes/besoins : 4/4
- Goutte-à-goutte, aspersion type Sprinkler, micro-aspersion



Stratégie de désherbage

- Désherbage manuel
- Paillage plastique



Plants et semences

- Pas d'autoproduction de semences
- + de 75 % des plants auto-produits



Stratégie de protection des cultures

- Filets/voiles
- Traitements phytos peu fréquents (cuivre, soufre, savon noir)



Rotations : réflexion approfondie



CHIFFRES CLÉS

Revenu mensuel : 500 € / mois

Aucune aide

Investissements

(dont 25 205 € à l'installation en 2015/2016)

- Foncier : 0 €
- Matériel + abris : 23 703 €
- Irrigation : 6 006 €
- Vente + transport : 16 790 €

CA / UTH : 18 114 €

Efficacité économique (VA/CA) : 52 %

Temps de commercialisation : 15 %

QUALITÉ DE VIE

😊 Charge de travail - 2 / 4

😞 Adéquation charge de travail/revenu - 1 / 4

Pénibilité (1 : très pénible / 4 : pas du tout)

😞 Complexité technique : 2 / 4

😞 Pénibilité morale : 1 / 4

😞 Pénibilité physique : 2 / 4



Bilan depuis l'installation :

Positif :

- Epanouissement dans le travail, regain de motivation et satisfaction dans le travail, sentiment d'avoir trouvé sa place
- Amélioration technique et organisationnelle
- Développement d'un bon réseau professionnel et d'une bonne clientèle, création d'un tissu social même si non originaire de la région
- Pas de stagnation, perpétuel développement de l'activité

Négatif :

- Dépenses trop importantes
- Temps libre très restreint

Projets

A court terme :

- Déménager sur un nouveau terrain plus grand (4 ha cultivables)

A moyen terme :

- Se former à la gestion d'entreprise, à l'embauche
- S'investir dans de nouveaux projets agricoles (type MiMaBio)
- S'investir dans une structure de commercialisation collective (SCIC ou autre)

A long terme :

- Créer d'un atelier de transformation
- Être tuteur ou paysan-conseil pour de futur.e.s installé.e.s

TEMPS DE TRAVAIL & MAIN D'OEUVRE

Temps passé par UTH

- Haute saison : 67 h/sem
- Basse saison : 30 h/sem

Répartition

	Haute Saison	Basse saison
• Production	50 h	12 h
• Commercialisation	13 h	3 h
• Administratif/réunions	4 h	15 h

Vacances

3 semaines / an, souhaiterait en avoir 5

Main d'oeuvre salariée 1 UTH

Main d'oeuvre bénévole 0 UTH



ORGANISATION DU TRAVAIL

- ✓ Planning cultural
- ✓ Cahier de culture
- ✓ Tour hebdomadaire des cultures
- ✓ Planning de la semaine (en été)



APPUI EXTÉRIEURS

- ✓ Technique : adhésion Agribio, ADEAR, formations
- ✓ Humain



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

	2017	2020
Maraîchage	7 563	18 114
Chiffre d'affaires	7 563	18 114
Subvention	2 500	3 500
Total produits	10 063	21 614
Charges opérationnelles	1 789	3 221
Engrais	-	314
Amendements	183	368
Semences et plants	544	1 906
Défense des végétaux	-	13
Emballages	-	67
Bâches, voiles, filets	217	429
Fournitures diverses	362	124
Autres	485	-
Charges structure	3 110	6 103
Eau	-	-
Carburants déplacements	359	581
Carburant machines agricoles	83	83
Entretien matériel roulant + outils associés	61	193
Entretien matériel de transport	297	443
Entretien autre	104	-
Location matériel/travaux par tiers	-	1 698
Petit matériel	126	325
Frais bancaires	130	130
Frais foires, marchés, commercialisation	-	158
Cotisations pro et formations	50	50
Certification	356	361
Assurance	1 300	1 454
Charges sociales exploitants	244	628
Amortissements	3 163	3 312
Total charges	8 061	12 636
Résultat courant	2 001	8 978
Revenu annuel	2 500	6 000
Marge de sécurité	- 499	2 978

Les progrès techniques du maraîcher sur les premières années se traduisent par une nette amélioration du chiffre d'affaires. L'activité ne permet cependant pas pour l'instant au maraîcher de vivre sans des revenus complémentaires (conjointe, travail intérimaire en hiver). Une fois les bases techniques bien consolidées, le maraîcher a donc un projet de déménagement pour cultiver un terrain plus grand et rentabiliser son activité.

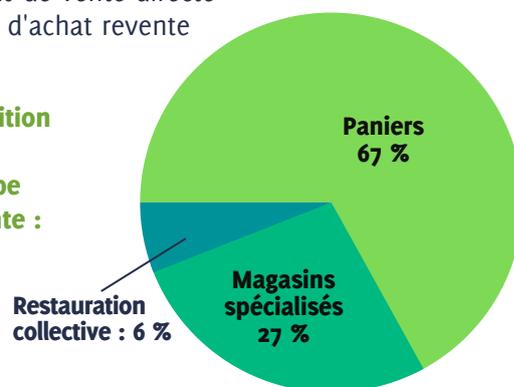


COMMERCIALISATION

- 48 semaines de vente par an
- 94 % de vente en circuits courts
- 67 % de vente directe
- Pas d'achat revente



Répartition
du CA
par type
de vente :



Raisons du choix de commercialisation :

Indépendance, engagement local, volonté de proposer des prix abordables aux clients. Circuits adaptés à une offre diversifiée. Circuit long inenvisageable car volumes insuffisants et stockage impossible.



TÉMOIGNAGE

Conseils aux futurs installés



- *Y aller progressivement.*
- *Se faire une bonne expérience technique avant l'installation et bien se former.*
- *Assurer un revenu extérieur lors de l'installation, le temps de se faire une clientèle (6 mois - 1 an).*
- *Se rapprocher des acteurs du territoire.*

EVOLUTIONS DE 2015 À 2020



Surfaces cultivées

- Démarrage avec 1900 m² en 2015 puis augmentation progressive jusqu'à 3 900 m² en 2020 par réhabilitation de restanques boisées
- Augmentation du nombre d'espèces cultivées de 18 à 22, dont 2 (courgettes et tomates) génèrent plus de 10 % du chiffre d'affaires depuis 2017
- Projet en cours : déménagement sur un terrain nettement plus grand (4 ha cultivables) pour développer l'activité



Diversité des productions et des ateliers

Pour Yvan, pas d'évolution sur la diversité des ateliers.

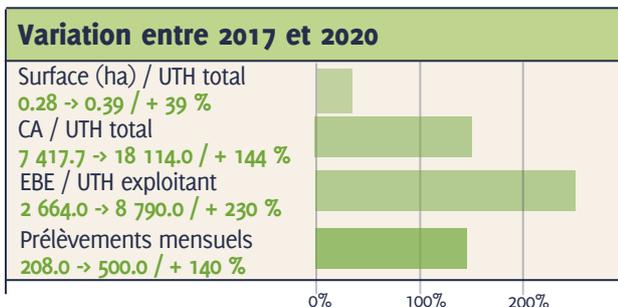


Commercialisation

Année	Type de circuit
2015	
2020	
Légende Restauration collective Panier Restaurants traiteurs Magasins spécialisés	



Indicateurs



Satisfaction

La charge de travail est très lourde pour le maraîcher qui n'est pas encore satisfait de son revenu. La présence d'un autre revenu dans le foyer non issu de l'exploitation est toujours indispensable pour faire vivre le foyer.



Temps de travail

- Passage de 50 à 67h de travail par semaine en été
- Aide familiale les premières années sur des chantiers de courte durée (17 h/semaine pendant 1 mois)



Mutualisation

- Mutualisation de la production et commercialisation : coopérateur de la SCIC Agribio Provence, planification des productions pour se répartir les quantités à fournir entre producteurs
- Mutualisation de l'approvisionnement : via des commandes groupées



Réalisation : 2021

Graphisme - Marion Genty, GR CIVAM PACA

CONTACTS

- Oriane Mertz - Agribio Vaucluse et Agribio Bouches-du-Rhône
 - 06 95 96 16 62
 - oriane.mertz@bio-provence.org
- Mélanie Desgranges - Agribio 06
 - 06 66 54 07 96
 - agribio06.melanie@bio-provence.org

Rédactrices :

Mélanie Desgranges (Agribio06), Oriane Mertz (Agribio84 et Agribio13),
Marion Robert (Agribio83)

Relecteurs :

Catherine Mazollier (GRAB)

Graphisme :

Marion Genty (GR CIVAM PACA)