

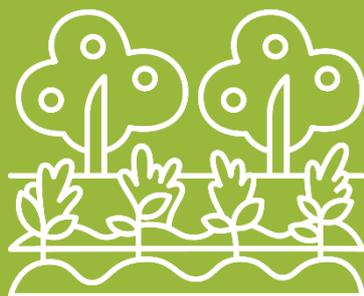


itab

l'Institut de l'agriculture
et de l'alimentation biologiques

Cahier pratique #2

ACCOMPAGNER UN PORTEUR DE PROJET DANS LA CONCEPTION ET LE DEMARRAGE DE SA MICROFERME MARAICHERE BIOLOGIQUE



Avertissement

Dans ce document, le genre masculin est utilisé comme générique, dans le seul but de ne pas alourdir le texte.

Résumé

Le guide *Accompagner un porteur de projet dans la conception et le démarrage de sa microferme maraîchère biologique* est issu de la collection des Cahiers pratiques MMBio. Il **fournit des éléments de caractérisation des microfermes maraîchères bio, et des lignes directrices pour définir son projet d'installation en microferme de manière opérationnelle**. L'objectif est de guider la réflexion des porteurs de projet et de leurs conseillers sur différents axes de conception du projet. Ce guide propose des questions à se poser, en regard d'informations issues du projet MMBio, d'expériences d'experts (formateurs, conseillers, maraîchers), et de diverses ressources pour l'accompagner dans la démarche.

Cahiers pratiques MMBio : une collection adaptée à vos besoins

Ce guide fait partie de la collection "cahier pratique MMBio". Les autres cahiers de la collection sont :

- ▶ **Accueillir et conseiller les porteurs de projets** de microfermes maraîchères en agriculture biologique
- ▶ **Accompagner un maraîcher installé dans l'évaluation** et l'amélioration de sa microferme
- ▶ Mettre à disposition **du foncier pour l'installation** d'une microferme maraîchère bio

Tous les livrables du projet sont téléchargeables sur le site : <https://wiki.itab-lab.fr/espacemaraichage/?ProjetMicoMaraichBio>

Rédacteurs : des auteurs engagés dans l'accompagnement des microfermes

Les auteurs et autres contributeurs de ce guide sont tous des partenaires du projet impliqués dans des missions d'accompagnement et/ou de formation de porteurs de projet en maraîchage diversifié sur petite surface. Le contenu proposé dans ce document est issu à la fois de dires d'experts (accompagnateurs, formateurs, maraîchers) et de l'analyse des enquêtes dont les résultats ont été confrontés à l'expertise de partenaires.

Remerciements

L'ITAB tient en premier lieu à remercier l'ensemble des agriculteurs qui ont participé aux entretiens pour le partage de leur expérience et la mise à disposition de leurs données. Un grand merci à tous les partenaires du projet pour la réalisation des entretiens avec les agriculteurs et pour la conduite des expérimentations. Merci également aux membres du comité de pilotage qui ont suivi et accompagné le projet.

Projet financé par

Avec
la contribution
financière du compte
d'affectation spéciale
développement
agricole et rural
CASDAR



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

CAHIER PRATIQUE

Accompagner un porteur de projet dans la conception et le démarrage de sa microferme maraîchère biologique

| | |
|--|-----------|
| 1. <u>POURQUOI CE GUIDE ?</u> | 1 |
| UN MANQUE DE REPERES POUR DES PROJETS ATYPIQUES MAIS QUI PEUVENT ETRE VIABLES | 1 |
| A QUI S'ADRESSE CE CAHIER PRATIQUE ? | 1 |
| 2. <u>DEFINITION DES MICROFERMES MARAICHERES DIVERSIFIEES EN AB SELON MMBIO</u> | 2 |
| [VALEURS ET OBJECTIFS] UNE RECHERCHE D'EQUILIBRE, DE SENS ET DE QUALITE DE VIE | 2 |
| [FORMATION ET EXPERIENCE] DES NIMA EN RECONVERSION AUX NIVEAUX DE FORMATION VARIABLES | 2 |
| [SURFACE DE LA FERME] VERS L'INTENSIFICATION DE PETITES SURFACES | 2 |
| [GAMME ET ACTIVITES] DIVERSIFICATION ET DIVERSITE GENERALISEES | 2 |
| [PRATIQUE AGRICOLE] HETEROGENEITE DES PRATIQUES MAIS DES OBJECTIFS TECHNIQUES COMMUNS | 3 |
| [TRAVAIL ET MAIN-D'ŒUVRE] INTENSITE DU TRAVAIL ET RECOURS A LA MAIN D'ŒUVRE EXTERIEURE HETEROGENES | 3 |
| 3. <u>AXES DE CONCEPTION POUR CONFORTER L'INSTALLATION</u> | 4 |
| IDENTIFIER SES CAPACITES ET SES BESOINS..... | 4 |
| | 8 |
| TROUVER SON FONCIER..... | 8 |
| IDENTIFIER LE POTENTIEL DE SON TERRITOIRE | 12 |
| DEFINIR SA STRATEGIE COMMERCIALE EN FONCTION DE SON MARCHÉ..... | 12 |
| DEFINIR SON SYSTEME DE PRODUCTION | 16 |
| VOUS FINANCER..... | 35 |
| 4. <u>POUR ALLER PLUS LOIN</u> | 37 |
| MMBIO, UN PROJET DE R&D IMPLIQUANT DE NOMBREUX ACTEURS DU TERRAIN | 37 |
| ENQUETES AUPRES DE 42 MICROFERMES : UNE SOURCE DE DONNEES | 37 |
| LE COLLECTIF DE REDACTION : DES AUTEURS ENGAGES DANS L'ACCOMPAGNEMENT DES MICROFERMES | 38 |
| A) IDENTIFIER VOS CAPACITES ET VOS BESOINS..... | 39 |
| B) TROUVER VOTRE FONCIER..... | 40 |
| C) IDENTIFIER LE POTENTIEL DE VOTRE TERRITOIRE | 41 |
| D) DEFINIR VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE EN FONCTION DU MARCHÉ | 41 |
| E) DEFINIR VOTRE SYSTEME DE PRODUCTION | 42 |
| ANNEXE 2 : BIBLIOTHEQUES DE RESSOURCES | 44 |
| DES RESSOURCES POUR AGIR | 44 |
| DES RESSOURCES POUR PENSER, SE QUESTIONNER ET ALLER PLUS LOIN..... | 45 |

1. Pourquoi ce guide ?

Un manque de repères pour des projets atypiques mais qui peuvent être viables

Malgré l'augmentation du nombre d'installations en maraîchage biologique sur petite surface ces quinze dernières années, ce type de modèle reste peu reconnu. Le **manque de repères techniques et technico-économiques** est une difficulté rencontrée par les acteurs de la formation et du conseil pour accompagner l'installation et l'activité de ces porteurs de projet. Ces derniers sont souvent non issus du milieu agricole et connaissent par ailleurs des difficultés d'accès à du foncier adapté (surface, qualité du sol, coût, accès à l'eau et à des débouchés commerciaux...).

Les profils des porteurs de projet, les surfaces mises en culture comme les pratiques agricoles mises en œuvre rendent ces microfermes maraîchères biologiques **atypiques**. Ce sont pourtant des **systèmes en mesure de générer des revenus, de l'emploi**, et de répondre en partie aux **enjeux de relocalisation de l'alimentation** suivant des **modes de production biologiques**.

A qui s'adresse ce cahier pratique ?

Ce document s'adresse particulièrement **aux candidats à l'installation qui ont déjà détourné les contours de leur projet, questionné une première fois leur projet** (voir les points à questionner en amont dans le cahier pratique #1 Accueillir et conseiller les porteurs de projets de microfermes maraîchères en agriculture biologique). Ces porteurs de projets auront certainement déjà eu un premier contact avec un conseiller/accompagnateur. Ce cahier pratique s'adresse également **aux personnes accompagnant** le porteur de projet.

Ce guide a pour but de confronter la vision qu'à le porteur de projets aux réalités du contexte dans lequel va s'inscrire son projet. Le guide fournit des éléments de caractérisation des microfermes maraîchères bio, et des axes de réflexion à approfondir afin de conforter son installation. Affiner chacun des axes de ce guide permettra d'éviter un certain

Ainsi, s'il n'y a pas de marche à suivre permettant à ces projets de réussir à tous les coups, il existe des conditions favorables à l'atteinte d'une certaine viabilité économique, **conditions qui ne sont d'ailleurs pas nécessairement spécifiques aux fermes maraîchères de petite taille**. On ne peut pas discriminer a priori les projets viables de ceux qui le seraient moins. Il convient de **les accompagner** en tenant compte à la fois de leurs spécificités, et d'éléments davantage génériques, comme tout autre projet d'installation. S'agissant des microfermes déjà installées, le manque de repères techniques et technico-économiques se traduit par des difficultés à pouvoir se comparer à des systèmes similaires et à identifier les pratiques ou organisations les plus adaptées à mettre en œuvre.

Certains facteurs de réussite et de risque sont spécifiques aux microfermes, mais la plupart valent aussi pour des projets d'installation en maraîchage sur des surfaces plus grandes. Ce guide intègre donc à la fois des éléments spécifiques et génériques.

nombre de difficultés lors de l'installation, difficultés constatées chez les porteurs de projet n'ayant pas anticipé ces points.

Ce guide fait partie de la collection "cahier pratique MMBio". Les autres cahiers de la collection sont :

- ▶ Accueillir et conseiller les porteurs de projets de microfermes maraîchères en agriculture biologique
- ▶ Accompagner un maraîcher installé dans l'évaluation et l'amélioration de sa microferme
- ▶ Mettre à disposition du foncier pour l'installation d'une microferme maraîchère bio

Il est associé à une grille de questionnement à destination du porteur de projet (voir [Annexe 1](#)).

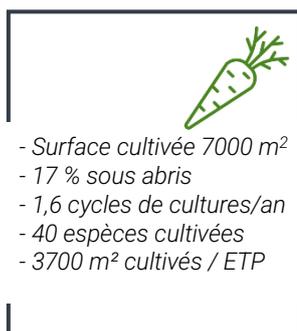
2. Définition des microfermes maraîchères diversifiées en AB selon MMBio

Les éléments de définition suivants sont exclusivement basés sur l'analyse des données provenant des 42 fermes enquêtées dans le cadre du projet MMBio.

Les microfermes maraîchères bio ont des caractéristiques communes : une surface cultivée en maraîchage inférieure à 1,5 ha, une à deux personnes à temps plein, une diversité importante de légumes commercialisés essentiellement en circuits courts. Ces éléments de définition sont loin d'être normés, et les seuils de surface, de main d'œuvre, et notamment de surface cultivée par unité de main d'œuvre restent sujets à débats et interprétations. Les fermes qui correspondent à cette définition recouvrent un large éventail en termes (i) de pratiques, plus ou moins intensives en intrants ou tournées vers l'autonomie, (ii) de mécanisation et de motorisation, (iii) d'intensification des surfaces, (iv) de quantité de travail déployée, (v) de diversification des activités, (vi) et bien sûr de résultats économiques.

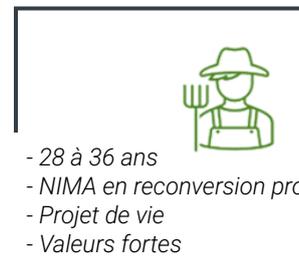
[Valeurs et objectifs] Une recherche d'équilibre, de sens et de qualité de vie

Les porteurs de projet de microferme maraîchère bio et diversifiée ont en commun des **attentes** et des **objectifs** vis-à-vis de leur activité à venir. On y trouve en premier lieu la recherche d'un **équilibre entre vies personnelle et professionnelle**, et le fait de porter un **projet de vie** tout autant qu'un projet professionnel. Cependant, la volonté de **vivre de son métier** et de se **dégager un revenu** qui réponde à ses besoins n'est pas laissée de côté, et figure aussi dans les attentes largement partagées. Ces porteurs de projet poursuivent aussi



[Surface de la ferme] Vers l'intensification de petites surfaces

En moyenne, ces microfermes cultivent **7000 m² en légumes** (mais l'écart-type est de 3000 m²) dont **17 % sous abris** (écart-type 10 %). Pour compenser leur petite surface de production, la stratégie souvent mise en œuvre est d'intensifier leur utilisation notamment par la multiplication des cycles de cultures sur une année, soit **en moyenne 1,5 cycles en plein champ et 2,4 sous abri**. Ces moyennes masquent là aussi une grande variabilité, car le niveau d'intensification ne sera pas du tout le même selon les surfaces disponibles et les objectifs du maraîcher. Ainsi, les maraîchers atteignent **en moyenne 1,1 ha (écart-type 4500 m²)** en surface cumulée de production, autrement appelée **surface développée**, dont 23 % sous abris.



l'objectif de **vivre en accord avec leurs valeurs**, et d'**exercer un métier qui fasse sens** pour eux. **Minimiser l'impact sur l'environnement** est une des valeurs les plus partagées.

[Formation et expérience] Des Nima en reconversion aux niveaux de formation variables

La plupart de ces porteurs de projet ont **entre 28 et 36 ans quand ils s'installent**, sont **non issus du milieu agricole (Nima)** et sont en situation de **reconversion professionnelle** après une expérience plus ou moins longue dans d'autres secteurs d'activité. Ils s'installent sur des **surfaces de taille très variable**, entre 5000 m² exclusivement dédiés au maraîchage et 12 hectares utilisés de diverses manières (polyculture, polyélevage ...). Les modes de faire-valoir sont aussi variables, mais une majorité de producteurs sont soit propriétaires exclusifs, soit locataires exclusifs, même si certains combinent parfois location et propriété du foncier.

[Gamme et activités] Diversification et diversité généralisées

La gamme d'espèces produites est très variée. On trouve de 20 à 50 espèces cultivées, avec **une majorité de maraîchers cultivant entre 30 et 40 espèces différentes**, et avec une diversité variétale parfois importante pour certaines espèces.

Plus de la moitié des producteurs (60 %) choisissent de diversifier leurs activités en développant l'arboriculture, l'élevage de poules pondeuses ou un atelier de transformation dans la plupart des cas. Si la plupart d'entre eux s'en tiennent à un atelier de production supplémentaire, d'autres (25 %) vont cumuler de trois à cinq ateliers différents. Seulement **40 % d'entre eux font du maraîchage diversifié leur unique activité**.

[Pratique agricole] Hétérogénéité des pratiques mais des objectifs techniques communs

Les pratiques agricoles conformes au cahier des charges de l'AB couvrent un large panel de possibilités. La grande majorité des producteurs MMBio s'identifie aux **pratiques liées au maraîchage bio-intensif** sur petite surface, à la **permaculture**, certains au **maraîchage sur sol vivant (MSV)**. Pour gérer les adventices, l'utilisation de **paillages et de techniques agronomiques (couverts couchés, occultation, faux semis) permet de réduire le recours au désherbage manuel** omniprésent dans les systèmes maraîchers. Le contrôle des maladies et des bioagresseurs se fait largement grâce à des **techniques préventives et prophylactiques** : filets, rotations de cultures, favorisation d'une biodiversité fonctionnelle... En matière de fertilisation, les **apports de matières organiques plus ou moins importants** sont largement répandus avec une volonté partagée d'**améliorer les qualités physiques, chimiques et biologiques du sol**. Par ailleurs, l'introduction d'**engrais verts** est une pratique aussi répandue, à des fréquences variables.

Cela étant, les pratiques mises en œuvre sur les fermes varient énormément sur l'échelle de la **recherche d'autonomie versus les achats d'intrants et "l'interventionnisme"**. Cela se traduit schématiquement d'une part par une fourniture en matière organique locale, l'autoproduction des plants voire des semences, l'utilisation de techniques alternatives pour la gestion des bioagresseurs avec les ressources de la ferme (purins, extraits de plante, paillages organiques...) et une faible mécanisation ; et d'autre part l'achat systématique des intrants (plants, semences, amendements, engrais, produits phytosanitaires...) associé à une mécanisation importante. Il faut néanmoins noter que **toutes ces pratiques ne sont absolument pas exclusives les unes des autres** et qu'en général, les producteurs mixent les usages en fonction de leurs contraintes, de leurs objectifs et des opportunités qui s'offrent à eux localement.

[Travail et main-d'œuvre] Intensité du travail et recours à la main d'œuvre extérieure hétérogènes

Enfin, en termes de main d'œuvre et de temps de travail, **les maraîchers MMBio travaillent rarement seuls**. Même s'ils sont majoritairement seuls à exercer leur activité principale sur leur ferme, sans conjoint collaborateur, ils font **au moins ponctuellement ou pendant quelques mois appel à de la main d'œuvre extérieure**, qu'elle soit **bénévole** (stagiaires, woofeurs, adhérents de l'AMAP¹, aide familiale) ou **salariée**. Ce recours se fait dans des proportions très variables d'une ferme à l'autre.

Un quart des producteurs se sont installés à deux. Le temps de travail de l'exploitant principal représente en moyenne **2 145 heures annuelles**, soit 1,3 ETP² (base d'1 ETP : 1 650 heures par an), mais **peut varier du simple au triple**. Finalement, **la surface cultivée par ETP est en moyenne de 3 700 m²**, elle oscille généralement entre 2 000 et 6 000 m² et peut aller jusqu'à 1 ha/ETP.

Une définition aux frontières mouvantes - L'indicateur de surface cultivée par ETP traduit la quantité de main d'œuvre nécessaire pour cultiver une surface donnée. Appliqué aux microfermes, plus il est élevé (autour d'1 ha par ETP et plus), plus il rend compte d'un système fortement mécanisé et où la proportion de surface sous abris est plus faible. A l'inverse, quand il est faible (quelques milliers de m² par ETP), il rend compte d'un travail plus manuel et faiblement mécanisé, avec potentiellement une intensification plus forte par unité de surface (multiplication des cycles de culture, densification, associations...). La quantité de surface cultivée par personne renvoie plutôt aux pratiques mises en œuvre qu'à un système de production. Pour autant, une ferme avec 1,5 ha de légumes pour 1 à 1,5 UTH pourrait ne pas être catégorisé comme microferme, quand une ferme avec 1,5 ha de légumes pour 3 UTH pourrait l'être. Ceci tend à montrer que les indicateurs et les valeurs seuils qui peuvent servir à définir la microferme restent soumis à interprétation.

¹ AMAP : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne

² ETP : Equivalent temps plein

3. Axes de conception pour conforter l'installation

Ce guide présente les différents axes qu'un porteur de projet doit anticiper et affiner lors de sa réflexion pré-installation. Bien souvent, une partie des points présentés dans les pages suivantes sont insuffisamment approfondis par les porteurs de projet ce qui conduit ensuite à des difficultés lorsque l'installation se concrétise.

Identifier ses capacités et ses besoins

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

Au stade de la construction de son projet d'entreprise, il est nécessaire d'identifier trois cadres structurants du projet : **POURQUOI**, **COMMENT** et **QUOI**. En général tout le monde sait ce qu'il fait, certains savent COMMENT ils le font, mais très peu de gens savent POURQUOI ils le font. La question du POURQUOI permet de définir l'intention du projet, sa raison d'être. C'est le sens de ce que nous faisons, nos aspirations ou le rêve que nous poursuivons. POURQUOI ouvre un questionnement introspectif et permet de prendre conscience de ce qui nous anime et ce qui est à l'origine de nos actions. Pour Deci et Ryan, psychologues experts dans les questions liées à la motivation, il y a deux grands types de motivation : la **motivation extrinsèque** qui dépend des facteurs externes (argent, titre, récompense, sanction...), et la **motivation intrinsèque** qui suscite la mise en action de la personne uniquement selon son élan intérieur. Les sources de motivation extrinsèque sont souvent plus évidentes à distinguer. Cependant, à long terme, il est important d'identifier ce qui nourrit sa motivation intrinsèque, son POURQUOI profond, source de motivation durable. La définition de ce cap permet justement d'aligner ces dernières à la raison d'être et d'élaborer une stratégie d'action cohérente (QUOI et COMMENT). Pour définir le POURQUOI, une **rétrospective des expériences passées** et une **sollicitation de l'entourage** peuvent aider, en leur demandant quelle vision ils ont de notre trajectoire individuelle.

« C'est malheureux de s'égarer. Mais il y a pire que de perdre son chemin, c'est de perdre sa raison »

« Quelles sont vos valeurs personnelles ? »

L'adéquation du travail avec les valeurs qui animent une personne est une dimension essentielle de sa santé physique et mentale. Les valeurs sont intimement liées au sens que l'on donne à son activité professionnelle. Agir en accord avec ses valeurs est une garantie d'engagement et d'épanouissement individuel. Pour définir ses valeurs, répondre aux questions suivantes : qu'est-ce qui est important dans notre vie d'aujourd'hui ? Qu'aimons-nous faire ?

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

La raison d'être individuelle nourrit la raison d'être de l'entreprise. Cette dernière doit être durable dans le temps et se traduire par des engagements qui peuvent évoluer avec l'environnement, tout en intégrant l'ensemble de ses parties prenantes. Répondre à ces questions pour faire émerger la raison d'être du projet d'entreprise n'est pas un exercice habituel, cela nécessite du temps et de la maturation.

En général tout le monde sait ce qu'il fait, certains savent comment ils le font, mais très peu de gens savent pourquoi ils le font.

« De quel rythme de travail avez-vous besoin pour être en cohérence avec vos attentes vis-à-vis de votre vie de famille et du temps libre ? Quels seront vos besoins en revenu d'ici un, deux, cinq, dix ans ? »

Identifier ses **besoins et attentes** vis-à-vis de son projet est une des premières choses à faire. En effet, cela permet de concevoir un projet en adéquation avec ses attentes et d'éviter les désillusions futures. Cet aspect ne doit pas être pris à la légère, de nombreux projets de microferme prennent en effet fin, faute d'avoir su mettre sur pied un système qui corresponde aux attentes du maraîcher. Ainsi, on peut se demander **quel rythme de travail nous convient le mieux** ou **de quel temps libre avons-nous besoin** (vacances, week-end...), de manière à **définir l'amplitude annuelle de la période production et de vente**, ainsi que le **rythme de travail saisonnier, hebdomadaire et journalier** souhaité. En fonction de sa situation personnelle et familiale, il est aussi important de se demander **quelle rémunération sera en mesure de couvrir ses besoins** sous

un, deux, cinq, dix ans. Est-ce que le maraîchage suffira à y subvenir et dans quelles conditions ? Est-ce qu'il faudra compter sur le revenu du conjoint ? Cela conduit alors à réfléchir à **l'impact du projet sur la vie de couple le cas échéant et au-delà sur la vie de famille**. Est-ce que le projet bénéficie du soutien du conjoint, de la famille ? Les implications du projet (en termes de rythme de travail par exemple) sur la vie commune ont-elles été bien mesurées ? Les stages et expériences diverses sur des fermes **sur plusieurs mois** permettent de mieux se rendre compte du rythme, des contraintes et d'échanger avec des maraîchers sur leurs conditions de vie professionnelles et privées. Ainsi on peut mieux anticiper si ce métier pourrait (ou non) nous convenir.

« Êtes-vous en mesure de fournir un travail physique pendant X heures par jour ? De maintenir un tel rythme sur la durée ? Quel est votre état de santé général ? Quelles sont vos forces et faiblesses physiques (dos, genoux, poignets...) ? »

Comment envisageons-nous les défis qui se présentent à nous ? Pour se donner toutes les chances de réussir le projet, il est essentiel d'**identifier les forces et faiblesses** de sa personnalité et ses capacités physiques et mentales, pour pouvoir réfléchir aux piliers sur lesquels s'appuyer et aux soutiens ou alternatives auxquels il faudra faire appel.

Concernant les **aspects physiques**, le maraîchage implique des ports de charge importants et récurrents, ainsi que des pics de travail en pleine saison avec des journées longues et intenses. Quelle **résistance** a-t-on sur ce plan-là ? A-t-on **l'endurance** pour rester actif sur des

journées de 10 heures ou plus et ce, durant plusieurs jours et semaines ? Les **positions de travail** ne sont pas toujours confortables ou ergonomiques : son **état de santé général** et plus particulièrement l'état de son dos, ses épaules et ses genoux permet-il de supporter ces activités dans la durée ? Les capacités physiques pouvant diminuer avec le temps, il est pertinent d'avoir une réflexion sur l'ergonomie de la ferme dès le début du projet pour limiter les postures et opérations intenses physiquement : organisation spatiale des éléments de la ferme, matériel et équipement, circulation...

Avoir une réflexion sur l'ergonomie de la ferme dès le début du projet pour limiter les postures et opérations intenses physiquement.

*Identifier ses besoins et attentes vis-à-vis de son projet est une des premières choses à faire. En effet, cela permet de concevoir un projet en **adéquation** avec ses attentes et d'éviter les désillusions futures.*

« Vous connaissez-vous assez sur le plan psychologique ? Quelle est votre sensibilité au stress et à la pression ? Êtes-vous capable de prendre du recul dans une situation difficile ? Reconnaître vos erreurs et de changer des choses ? Êtes-vous en mesure de prendre des décisions réfléchies ? Savez-vous vous entourer pour éviter l'isolement ou pour solliciter l'appui d'une personne extérieure ? »

Une microferme est une entreprise dans laquelle on gère la production mais aussi la commercialisation, la gestion, etc...Concernant les **aspects psychologiques**, créer son entreprise suppose un engagement fort et une relative prise de risque. Quelle est notre **sensibilité au stress** (par rapport à une cadence de travail, à une semaine très chargée) **et à la pression** (de la part de clients...) ? Quelle capacité à prendre du recul dans une situation difficile, à reconnaître qu'il faut changer quelque chose, s'arrêter pour prendre le temps de réfléchir et prendre des décisions, s'entourer pour ne pas être isolé avec une situation compliquée, solliciter un regard extérieur... Le maraîchage bio diversifié sur petite surface implique de gérer la complexité du vivant, du marché, de l'organisation du travail... Il est capital de se doter d'outils et de méthodes permettant de simplifier la complexité pour éviter une surcharge mentale qui peut sérieusement mettre fin au projet.

Il est capital de se doter d'outils et de méthodes permettant de simplifier la complexité pour éviter une surcharge mentale qui peut sérieusement mettre fin au projet.

« Vous installer seul ou en collectif ? »

S'installer en collectif peut se faire de différentes manières : en couple sur une seule microferme, en collectif sur un foncier de grande taille divisé en plusieurs ateliers de production, sur une ferme maraîchère de plus grande taille mais divisée en sous-ensembles... Les modalités sont multiples et les intérêts non négligeables. **S'installer à plusieurs encourage la remise en question** des orientations techniques, commerciales, organisationnelles et stratégiques en confrontant plusieurs visions du projet. Questionner les choix opérés a priori en prenant du recul **facilite des prises de décisions objectives et non basées sur des principes, convictions voire idées reçues**. C'est aussi un bon moyen de **partager la charge mentale et physique** induite par un tel projet. **La charge de l'investissement peut aussi être partagée** pour en réduire le poids par individu. De plus, dans le cas d'une installation en collectif avec plusieurs ateliers, **des synergies peuvent être trouvées entre différents ateliers** (échange de matière organique, compléments de gammes pour la commercialisation, coups de main...).

Mais s'installer à plusieurs, comporte aussi une part de risques qu'il convient de prendre en compte. Il est grandement conseillé d'avoir déjà travaillé avec les futurs associés, et d'avoir pris le temps d'accorder les visions de chacun. On peut en effet connaître les personnes dans la vie quotidienne ou dans le cadre de relations amicales, mais ces mêmes relations peuvent se traduire différemment en situation de travail et de gestion d'une entreprise. **La gestion même du collectif peut être source de stress**, de même que **le partage des tâches peut induire une forme de charge mentale** alors même que l'objectif est de l'éviter. Une organisation du travail rigoureuse décidée en commun fluidifie la conduite des opérations pour que le collectif serve les intérêts du projet

et n'en devienne pas contre-productif. **Anticiper la mise en place du collectif et son fonctionnement** limite le risque d'un arrêt précoce du projet ou de départ prématuré d'associés. Les écueils rencontrés avec ses associés sont une source importante d'arrêt de projets agricoles.

Enfin, **les modalités de cessation de l'activité de tout ou partie des individus devront être anticipées**, si possible dès le montage du projet, afin de prévoir les conditions de partage du foncier ou de cessation de l'un des actifs. De la même manière, l'accueil de nouveaux arrivants sur la ferme peut être pensé en amont pour un juste partage des tâches et des éventuels investissements afin de ne pas générer de frustration.

Ces précautions valent aussi dans le cas d'une installation en couple. En cas de défaut d'un des membres du couple, pour des raisons de santé, de choix professionnel, de séparation ou autres, les implications sur l'organisation et le partage du travail sur la ferme peuvent mettre en péril le projet.

La gestion du collectif ne s'improvise pas, au risque que personne ne se satisfasse de la manière dont la conduite de l'activité s'organise. Les points de friction potentiels entre les membres du collectif sont nombreux et peuvent tenir à des choses importantes ou non : partage des tâches, méthodes de travail, comportement... Se connaître sur le plan personnel n'est pas gage de bonnes conditions de travail en commun. Mais des méthodes d'organisation du travail, de partage d'informations ou encore de gestion des conflits peuvent être pertinentes à adopter pour favoriser la pérennité de l'activité. Un accompagnement par une structure spécialisée dans la gestion des collectifs peut être une option intéressante à prévoir dans son budget.

S'installer à plusieurs présente de nombreux avantages, à condition d'avoir pensé en amont le fonctionnement du collectif. Dans le cas contraire, le collectif peut devenir un poids, un facteur de risque. La gestion du collectif ne s'improvise pas.

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

Entreprendre suppose d'assumer de **nombreuses tâches très différentes** (production, gestion, commercialisation sont les principales catégories) avec lesquelles vous serez plus ou moins à l'aise ou on a plus ou moins de goût à les effectuer. Il est donc important d'**identifier ce que l'on aime faire et ce que l'on n'aime pas faire**, les **compétences** que l'on a déjà et celles pour lesquelles il faudrait que se former ou alors trouver une autre solution (déléguer, sous-traiter, mutualiser ou s'arranger avec un collègue...). La gestion est un poste très important sur lequel il faut être rigoureux pour piloter et pérenniser son entreprise. **Un "conseiller compétences" peut aider à identifier les acquis et les lacunes et orienter vers des parcours de formation adaptés.**

Au-delà des compétences "métier" directement liées à l'activité agricole, **de nombreuses compétences peuvent être utiles** : gestion et organisation d'espaces extérieurs (fonctionnalité, esthétique...), gestion de flux (de matières, de personnes, d'informations), gestion commerciale (stratégie, vente, relations clients / fournisseurs / concurrence) et économique (maîtrise comptable et financière), capacité à construire une stratégie de long terme et des actions à court terme... Des notions de base en bricolage et en mécanique sont d'un grand secours pour être autonome et réactif dans l'entretien, la réparation et l'adaptation des outils, des serres, des pompes, du réseau d'eau, tout en limitant le coût de l'entretien qu'aurait impliqué le recours à de la prestation... Un bon management de la main d'œuvre, quelle qu'elle soit, contribue à de bonnes conditions de travail pour chacun et à pérenniser une main d'œuvre extérieure qui ne nécessitera alors plus autant de temps pour être formée, par exemple. Du reste, former les autres est aussi un bon moyen de continuer à se former soi-même. Des expériences antérieures peuvent conférer au candidat ce genre d'aptitudes qui sont valorisables dans un projet de microferme. Il s'agit d'identifier celles dont il dispose pour définir ses atouts, et celles qui manquent ou qui ne sont pas suffisamment maîtrisées, et qui nécessitent une formation ou à défaut de se faire aider voire de déléguer les tâches correspondantes.

De nombreuses compétences peuvent être utiles en microferme maraîchère : bricolage et mécanique, gestion commerciale, management, gestion de flux, vision stratégique, aménagement d'espaces extérieurs...

Les apports de MMBio sur la montée en compétences en microferme

Deux tiers des maraîchers MMBio indiquent avoir progressé en termes de maîtrise technique, mais un tiers indique aussi devoir continuer à progresser sur ce plan-là. Les autres principaux domaines en progression depuis l'installation sont la commercialisation (capacité à vendre sa production, choix des débouchés...), le plan humain (relations de travail ou au client, relations avec les pairs et le réseau), la gestion et l'organisation. Ces éléments sont aussi ceux qui sont les plus mis en avant dans les domaines à faire progresser. Cela met en évidence la nécessité du développement des compétences (technique, organisationnelle, commerciale...) tout au long de son activité, et rappelle que si l'expérience confère une certaine expertise, c'est un métier où l'on ne cesse d'apprendre.

A retenir

- Garder en tête le "pour quoi" choisit-on de devenir maraîcher ? Les motivations profondes qui nous animent sont le moteur, même (et surtout) dans les moments difficiles ;
- Bien se connaître (compétences, besoins et attentes, capacités physiques et mentales) et trouver des appuis ;
- Bien préparer la gestion du collectif en cas d'installation à plusieurs (installation, quotidien, cessation) ;
- Rester ouvert d'esprit pour s'adapter et prendre du recul.

Trouver son foncier

L'accès au foncier est une étape qui peut être longue et complexe, donc souvent menée en parallèle d'autres étapes du projet comme le montage d'un dossier de projet d'entreprise, le réseautage (structures de développement agricole, élus, SAFER³...), les formalités administratives (statuts, emprunts, demandes d'aides...). C'est une **phase souvent perçue comme complexe voire mal vécue** par certains porteurs de projet. S'il est très rare de trouver le foncier idéal qui permettra de mettre en œuvre le projet tel qu'imaginé, il reste **nécessaire de réfléchir aux critères recherchés** de manière d'une part à prévoir d'éventuels investissements pour compenser, et d'autre part à savoir sur quels pans du projet il sera nécessaire de faire des compromis ou adaptations en fonction du foncier : région et contexte pédoclimatique, surfaces, présence de bâti ou non, accès à l'eau et à l'électricité, type de sol, exposition et pente, voisinage (humain et agricole) etc... En général, l'installation se fait sur le foncier que l'on peut trouver et qui correspond à sa capacité d'investissement et avec le temps, on adapte l'outil de production au potentiel du foncier. Dans tous les cas, il est nécessaire d'imaginer son projet de microferme maraîchère et son intégration dans son environnement (pédoclimatique, démographique, économique...).



Le projet évolue nécessairement en fonction du foncier, de ses caractéristiques et du territoire local.

En général, l'installation se fait sur le foncier que l'on peut trouver et qui correspond à sa capacité d'investissement et avec le temps, on adapte l'outil de production au potentiel du foncier.

³ SAFER : Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural

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

La première étape est d'**identifier le territoire dans lequel on veut s'installer et de démarrer rapidement des recherches de foncier**, car son obtention peut être longue. Ainsi, même s'il ne faut pas attendre d'avoir identifié la terre qui accueillera la microferme avant de réfléchir à sa conception, il faut bien avoir à l'esprit que **le projet évoluera nécessairement en fonction du foncier, de ses caractéristiques et du territoire local**. Certaines espèces que l'on souhaite à tout prix cultiver pourront être impactées par la nature du sol ou par les contraintes de mécanisation (texture, pente...). Les prix de vente et donc le chiffre d'affaires espéré seront influencés par la zone de chalandise. Les investissements de départ seront aussi fortement conditionnés par ce qu'offre le foncier en termes d'accès à l'eau, à l'électricité, de bâti...

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

À titre indicatif, il existe de nombreux acteurs qui facilitent la recherche de foncier, à savoir : le Répertoire Départemental des Chambres d'agriculture, les CIVAM⁴, la SAFER, les ADEAR⁵, les syndicats, Terres de liens, FEVE⁶... La liste est non-exhaustive. Vous pouvez par ailleurs aller directement démarcher des agriculteurs ou des collectivités qui peuvent parfois mettre à disposition du terrain.

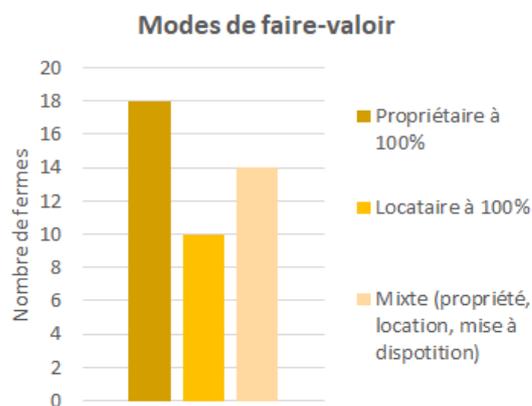


Figure 1 : Modes de faire-valoir des fermes MMBio

« Vaut-il mieux acheter ou louer la terre ? »

En matière de portage du foncier, les possibilités sont variées. Si une majorité des maraîchers MMBio sont **propriétaires** de leur terre, ils sont nombreux à en être **locataire** ou à **cumuler les deux statuts** voire à bénéficier d'une partie **mise à disposition** par divers acteurs. A court terme, un contrat de fermage est beaucoup moins lourd financièrement mais il est indispensable qu'il soit **sécurisant sur la durée** : bail à long terme ou bail emphytéotique. A long terme, l'achat du foncier peut être plus avantageux une fois les éventuels emprunts soldés. Le mode de faire-valoir est donc à juger au cas par cas et **en fonction de sa capacité financière** de départ et du territoire, les prix du foncier pouvant fortement varier en fonction de la localisation. Il est recommandé de **vous faire accompagner par un conseiller spécialisé** pour identifier ce qui sera le plus favorable.

⁴ CIVAM : Centre d'Initiatives pour valoriser l'Agriculture et le Milieu rural

⁵ ADEAR : Association pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural

⁶ FEFE : Ferme En Vie : Foncière Agricole et Solidaire

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

On différencie la surface productive qui sera effectivement cultivée de la surface totale de la ferme. En effet, il s'agit de prévoir à minima les **surfaces supplémentaires pour circuler** (chemins, allées, voies d'accès à des véhicules de livraison), **les surfaces à bâtir** (stockage, lavage, conditionnement...) s'il n'y a pas de bâti existant, un éventuel espace de vente... Il est aussi pertinent d'avoir de la **surface complémentaire** qui ne serait pas nécessairement valorisée dès le début mais **qui pourrait servir au développement futur de l'activité** : extension du maraîchage, développement d'un nouvel atelier... Il faut toutefois **prendre garde aux surfaces trop importantes**. En effet, les intérêts du maraîchage intensif sur petite surface peuvent se perdre sur une surface trop importante qui demandera du temps et de l'énergie pour être entretenue, du temps "perdu" pour la planification, la production, la commercialisation... **La moitié des fermes MMBio ont une**

surface totale comprise entre 1,4 et 4,6 hectares, l'autre moitié étant au-dessus ou en dessous de cet intervalle.

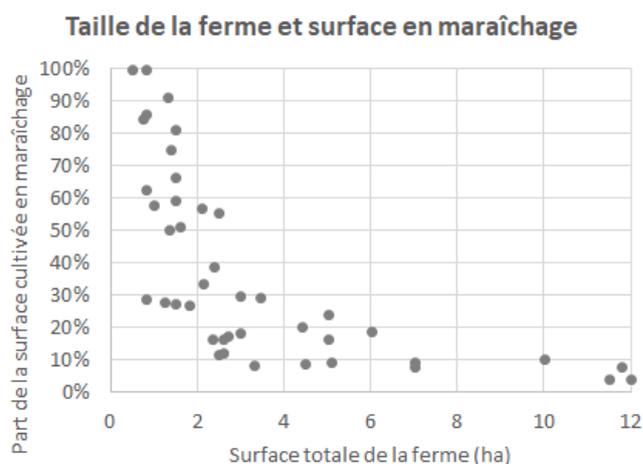


Figure 2 : Relation entre taille totale de la ferme et surface cultivée

La surface d'installation conditionne l'obtention du statut de chef d'exploitation, et les seuils de validation dépendent des départements.

Le **statut social de chef d'exploitation agricole** est dépendant de l'AMA (activité minimale d'assujettissement) qui comporte trois critères non cumulatifs. La **surface minimale d'assujettissement** (SMA) est fixée par arrêté préfectoral à l'échelle des départements, et par type de culture. Elle peut varier du simple au triple pour le maraîchage en fonction du département, ce qui implique de se renseigner directement auprès de la MSA du département. A défaut d'atteindre la SMA, le temps de travail consacré à l'activité agricole doit être au minimum de 1 200 heures par an pour bénéficier du statut de chef d'exploitation. Il peut inclure les temps de conditionnement, de transformation et de commercialisation. Enfin, si ces critères ne sont pas respectés, le revenu professionnel généré par l'activité agricole doit être au moins équivalent à 800 SMIC horaires.

Les microfermes MMBio cultivent entre 2 000 m² et 1,4 ha, et en moyenne 7 000 m². **Il faudra donc veiller, en fonction de la surface et du projet, au respect des autres critères de**

l'AMA pour pouvoir être assujéti à la MSA et bénéficier du statut d'exploitant. D'autres combinaisons sont possibles pour les cotisants solidaires, et des modalités d'affiliation dérogatoires sont possibles.

La surface d'installation conditionne l'obtention du statut de chef d'exploitation, et les seuils de validation dépendent des départements. Les microfermes MMBio cultivent entre 2 000 m² et 1,4 ha, et en moyenne 7 000 m². Il faudra donc veiller, en fonction de la surface et du projet, au respect des autres critères de l'AMA pour pouvoir être assujéti à la MSA et bénéficier du statut d'exploitant.

« Avez-vous à l'esprit les critères de sélection du foncier idéal pour votre projet ? Êtes-vous prêt à faire évoluer votre projet en fonction du foncier et du territoire d'implantation ? »

Après avoir identifié le terrain d'installation, il s'agit d'**identifier le potentiel pédoclimatique** de celui-ci et d'en tenir compte pour construire son projet du point de vue technique.

Contexte pédologique - Quelle profondeur de sol, sera-t-il facile à travailler, à quelles cultures sera-t-il plus ou moins adapté ? Est-il drainant, ou plutôt hydromorphe ? Quel est son niveau de fertilité (taux de matière organique, teneur en éléments minéraux...) ? Il faudra tenir compte de ses atouts et contraintes dans la conduite technique, la fertilisation... Les légumes étant des cultures très gourmandes en comparaison des grandes cultures, il conviendra d'envisager éventuellement des actions permettant la restructuration physique, chimique et biologique, pour éviter de pénaliser les premières années de production.

Contexte (micro)climatique - Quelle est la pluviométrie moyenne ? Les précipitations sont-elles plutôt régulières ou ponctuelles avec un risque de pluies violentes ? Cela aura des conséquences sur la conduite de l'irrigation. Quelles sont les températures minimale et maximale ? Combien de jours sans gel en moyenne ? Cela conditionnera le choix des légumes et la période d'implantation. Y a-t-il des vents dominants ou des épisodes de vents violents, des couloirs de grêle ou des risques d'orages importants ? Cela peut conduire à devoir implanter des brise-vents (haies, arbres...).

Toutes ces données peuvent se trouver notamment sur Infoclimat (<https://www.infoclimat.fr>, données

climatiques) et sur Géoportail (<https://www.geoportail.gouv.fr> pour les zonages environnementaux).

Contexte topographique - Quelle pente et quelle exposition ? Une légère pente inférieure à 5 % sera plus favorable au maraîchage qu'un terrain complètement plat car cela facilitera le drainage des sols. En revanche, une pente supérieure à 5 % risque d'accroître les phénomènes d'érosion et augmentera la pénibilité au travail. Une exposition plein sud est favorable pour maximiser le rayonnement reçu par les cultures. Il faut identifier les particularités topographiques qui peuvent poser des problèmes : bas-fonds et mouillères, surélévations, fonds de vallées...

Contexte réglementaire et foncier local - Le foncier se situe-t-il dans une zone de littoral, Natura 2000, zone vulnérable nitrates ou autre zonage pouvant faire l'objet de mesures spécifiques ? Si oui (pour le savoir, rechercher sur Geoportail ou s'adresser aux structures d'accompagnement locales), quelles sont les conséquences au niveau de la production ? De même quelle est la politique foncière de la commune, notamment à travers le Plan Local d'Urbanisme ? Et quelles sont les conséquences pour le projet de ferme maraîchère (possibilité ou non de construire un hangar, installer des tunnels, un forage...) ?



Crédit : Jérôme Laniau

A retenir

- Accès à la ressource en eau non limitante
- Installation des réseaux d'irrigation et d'électricité
- Types de sols
- Comportement de l'eau (circulation, drainage, stagnation)
- Possibilité de monter des abris et construire un bâtiment (pour le stockage, le lavage, la préparation, le conditionnement...) en fonction des règles d'urbanisme locales

Identifier le potentiel de son territoire

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

Il faut au préalable **analyser finement son territoire d'installation du point de vue social et économique**. Il s'agit d'approcher le potentiel du territoire d'installation **en termes de commercialisation et de réseaux d'acteurs**.

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

Sur le plan économique, on cherche à **identifier le réseau de producteurs de légumes et leurs points de vente**, quels que soient le type de production et la taille des fermes, dans un rayon de vingt à trente minutes de route autour du lieu d'installation. Le porteur de projet doit ainsi s'assurer que le marché n'est pas déjà saturé de légumes issus de L'agriculture biologique. S'il envisage l'installation, **il est nécessaire qu'il se présente aux agriculteurs** du secteur avec qui des relations pourront être tissées au fil du temps (prêt de matériel, échanges de travaux agricoles, relations de confiance, achat-revente...).

Définir sa stratégie commerciale en fonction de son marché

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

De même, il est bienvenu de réaliser **l'inventaire des circuits ou moyens de commercialisation**, courts ou longs éventuellement : AMAP (annuaire national : <http://reseau-amap.org/>) ou autres ventes de paniers, marchés de plein vent (s'adresser aux communes), magasins de producteurs, site de vente en ligne avec dépôts localement, magasins spécialisés, GIE (Groupements d'Intérêt Économique), restaurateurs... En parallèle on peut faire le lien entre les circuits de commercialisation potentiels, les réseaux pour y accéder et **le temps nécessaire, aller-retour, pour s'y rendre**. Ce temps de déplacement induit par l'éloignement des débouchés est du temps improductif, il faut donc veiller à le limiter autant que possible. Afin de faciliter l'arbitrage sur le choix des débouchés, il peut être intéressant de **les caractériser en termes de temps de déplacement induit, de débit de vente et de valorisation potentiels, de concurrence et d'attrait pour le mode de vente**. Cette démarche ne doit surtout pas être négligée, il est fondamental de bien identifier les débouchés potentiels et de penser son système de production en fonction de ceux que vous aurez retenus

Afin de faciliter l'arbitrage sur le choix des débouchés, il peut être intéressant de les caractériser en termes de temps de déplacement induit, de valorisation et de débit de vente potentiels, de concurrence et d'attrait pour le mode de vente.

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

Sur le plan démographique, il est pertinent de caractériser la population du territoire et de la qualifier avec les éléments utiles en vue d'une étude de marché approfondie : territoire urbain/rural, nombre de ménages, âge moyen, composition, pouvoir d'achat, les habitudes de vie et de consommation alimentaire (lieu d'achat, fréquence, critères d'achat...). C'est une première approche qui sera approfondie lors de l'étude de marché.

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

Sur le plan des dynamiques agricoles, il est intéressant de repérer les réseaux professionnels existants : nombre d'agriculteurs installés à proximité, réseaux de développement agricole (GAB⁷, Chambre d'agriculture, ADEAR...), les organisations de mutualisation ou de sous-traitance (CUMA⁸, ETA⁹...), et de gestion (AFOCG¹⁰). Ce maillage professionnel pourra constituer un appui technique, administratif et humain d'un grand secours, surtout les premières années.

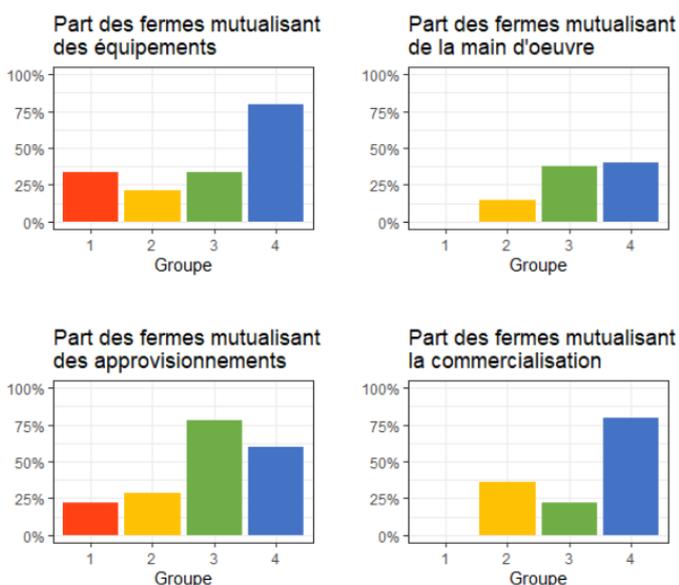


Figure 3 : Part des fermes de chaque groupe (typologie) mutualisant un pan de leur activité

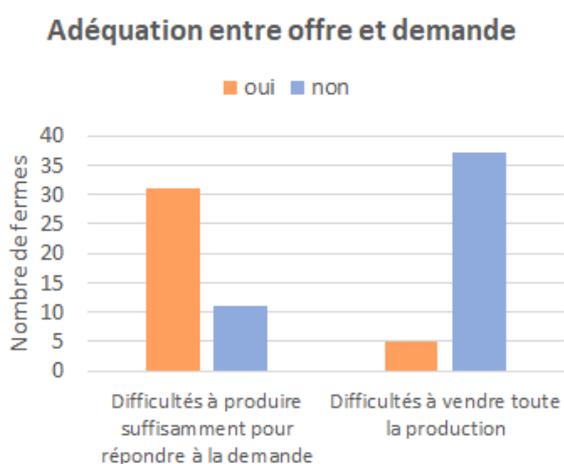


Figure 4 : Nombre de fermes MMBio ayant des difficultés d'adéquation offre/demande

Pour plus d'informations sur la typologie : [voir la partie dédiée](#)

Les apports de MMBio sur la mutualisation en microferme

Le projet MMBio a mis en évidence que les fermes les plus performantes du point de vue du revenu sont celles ayant tendance à mutualiser certains pans de leur activité (approvisionnements, livraisons, matériel...) et qui ont recours à des appuis extérieurs (associations ou centres de gestion, réseaux de conseils, échanges entre pairs...). Ainsi, si la mise en partage de moyens de production ou le recours aux services d'autres acteurs ne peuvent pas directement être reliés à une meilleure performance économique, cette ouverture peut toutefois contribuer indirectement à réduire les charges en partageant l'achat d'un équipement ou de fournitures par exemple, en réorganisant le travail sur la ferme suite à des retours d'expérience d'autres maraîchers, en repensant sa stratégie commerciale suite aux échanges avec un réseau de conseil, etc.

Les apports de MMBio sur la stratégie commerciale des microfermes

L'excès d'offre globale, ou la proposition à la vente de légumes qui ne trouvent pas preneurs, est une situation rencontrée par 12 % des maraîchers MMBio. Si cette situation reste peu répandue, elle est problématique car elle se traduit par des dépenses perdues en temps, en énergie et en argent. Elle souligne l'importance de l'étude de marché pour proposer des légumes à la vente qui trouveront preneur, et la nécessité de bien organiser sa production pour éviter toute surproduction. A l'inverse, 74 % des fermes MMBio connaissent des difficultés à produire suffisamment pour répondre à la demande. Des facteurs conjoncturels peuvent expliquer cela, et la conjoncture en matière de demande en produits bio et locaux peut changer rapidement. L'enjeu d'une stratégie commerciale bien définie est très important pour une microferme, celle-ci devant pouvoir produire au maximum de ses capacités (en tenant compte des caractéristiques naturelles, matérielles et humaines) et assurer la vente de ce qu'elle produit car elle ne peut pas étendre sa production indéfiniment, et est par nature limitée dans sa capacité à produire des volumes plus importants. Si la demande locale croît, elle peut permettre l'agrandissement et ou l'association pour permettre l'augmentation de la production, ou encore l'installation de nouveaux maraîchers.

⁷ GAB : Groupe d'Agriculture Biologique

⁸ CUMA : Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole

⁹ ETA : Espace Test Agricole

¹⁰ AFOCG : Association de Formation de Comptabilité et de Gestion

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

Ces informations permettront dans un second temps de **dimensionner son système de production et son outil de travail et d'affiner sa politique commerciale.**

L'étude de marché est le premier élément de cette démarche globale qui doit fournir des hypothèses de chiffre d'affaires et de rentabilité, et qui permet d'engager une réflexion sur les modes de production, de distribution et sur la stratégie commerciale. L'étude de marché permet d'affiner la connaissance de l'environnement de son exploitation et de son marché afin de faire les bons choix stratégiques :

- Définir votre gamme, ses volumes de vente et sa planification saisonnière/annuelle
- Définir ses prix,
- Définir ses débouchés et ses modes de commercialisation

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

Votre **clientèle cible** correspond à une catégorie de consommateurs à laquelle on souhaite destiner ses produits et qui partagent les mêmes caractéristiques (valeurs, besoins, modes de consommation...). Il est possible d'avoir plusieurs cibles. Néanmoins, il est préférable de pouvoir proposer à chacune de ces cibles une image ou des services spécifiques, et cela implique de bien les caractériser, particulièrement en termes de niveau de vie, mais aussi de médias utilisés ou de centres d'intérêt de manière à adapter sa stratégie de communication.

Prendre le temps de définir une stratégie commerciale pour pérenniser le projet

70 % des défaillances des entreprises sont liées à des éléments commerciaux mal anticipés. Dans les projets d'installation, la réflexion sur la stratégie commerciale est trop souvent secondaire. Les porteurs de projets se focalisent sur la production, idéalisent la vente et sous-estiment le temps nécessaire pour la commercialisation. **Les maraîchers MMBio passent en moyenne 19 % de leur temps à la commercialisation**, mais cette donnée varie de 5 % à 45 % selon les débouchés de chacun, la stratégie mise en œuvre et l'organisation. L'enjeu est de trouver l'équilibre entre l'attrait que l'on a, ou non, pour la vente, l'écoulement d'un certain volume (valeur des ventes) et le temps que l'on y consacre et qui ne doit pas empiéter plus que nécessaire sur la production. **Une bonne stratégie de commercialisation doit donc être :**

- **Rentable**, en permettant la pérennité de l'entreprise et une rétribution suffisante
- **Rapide**, en assurant un bon équilibre entre temps de vente (incluant la préparation, le déplacement éventuel), temps de production et temps personnel
- **En accord avec soi-même** (intérêt, compétences) **et avec le territoire** (terroir)

La détermination d'une stratégie commerciale doit se faire par étapes :

1. **Connaissance de soi** (objectifs professionnels et personnels, affinités), **de sa ferme** (surface, matériel, moyens humains, infrastructures, localisation, pédoclimat...), **de son territoire** (caractéristiques des bassins de consommation, distance aux villes principales, axes de transport, tourisme, bassins d'emplois...) et de leur potentiel ;
2. **Identification des débouchés et des modes de vente/préparation/livraison**, détermination des **objectifs de vente**, des prix et des volumes. L'étude du marché doit permettre de savoir à qui s'adresse l'offre actuelle des légumes bio, en quels lieux et par quels canaux, d'identifier les consommateurs que l'on pourrait viser et imaginer une manière optimale de leur proposer ses produits.
3. **Évaluation de la faisabilité économique** : la stratégie commerciale consiste à identifier ses modes de vente et ses lieux de vente, à définir sa stratégie de différenciation vis-à-vis des autres maraîchers (mode de vente, image, gamme, service...) et de fidélisation.

Quelle image ? Une image sera toujours associée au lieu de vente et au vendeur. Il s'agit alors de la construire plutôt que de la subir, au risque que la seule différence visible soit

le prix. Quelle image veut-on véhiculer ? Qui est porteur de l'image de la structure ? Quels messages la ferme ou l'agriculteur veut faire passer ? Quelle mise en valeur des produits ?

Quel service ? Il s'agit de proposer un service en adéquation avec le point de vente et les consommateurs visés. **Moins le système de commercialisation est souple** (engagement d'achat, précommandes, paniers au contenu imposé), **moins il fidélise le client**. Il est donc important de prendre en compte les caractéristiques du lieu et les habitudes de consommation des clients ciblés pour adapter le service.

Par exemple, en milieu rural, on peut développer une offre en gros conditionnements.

70 % des défaillances des entreprises sont liées à des éléments commerciaux mal anticipés. Dans les projets d'installation, la réflexion sur la stratégie commerciale est trop souvent secondaire.

► **« Quel mode de distribution ? Quel service par point de vente ? Quels horaires d'ouvertures ? Quel système de paiement ? Quelle diversité des produits ? Quelle logistique (stock, commande, transport...) ? Quel moyen de prise de commande ? Quel conditionnement ? Quel mode de retrait des produits ? Quelle facturation ? Quelle rémunération visez-vous ? Quelles méthodes de fixation des prix (prix du marché local, mercuriales, coûts de production...) ? Quels tarifs pratiquer ? Des tarifs différents selon les débouchés, selon la clientèle ? Quelle saisonnalité des prix de vente ? »**

Quel prix ? Le risque est de ne se différencier que sur le critère prix au risque de ne pas couvrir suffisamment ses frais.

La stratégie qui consiste à produire ce qui se vend implique donc de savoir ce qui se vend, à travers quel canal, à quelle période et à quel prix. Cela implique aussi de connaître les maraîchers déjà installés qui peuvent représenter une concurrence, ou une opportunité de compléter la gamme dans un sens comme dans l'autre. Au risque de se répéter, l'étude de marché est indispensable.

La matrice **AFOM** (Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces, ou SWOT en anglais) est un outil qui peut aider à l'analyse globale d'une situation, d'un point de vente, d'une ferme, d'un territoire, de toute une stratégie...

A retenir

La stratégie commerciale permet la concrétisation des efforts déployés pour produire et récolter. Elle est donc complémentaire et cohérente avec la stratégie de production ;

La stratégie commerciale est spécifique à chacun, elle nécessite une bonne connaissance de soi et du territoire qui passe nécessairement par l'étude de marché ;

Elle peut évoluer dans le temps, en fonction des objectifs commerciaux, de l'évolution des productions du territoire, ou d'éventuels dysfonctionnements.

| | | | |
|---|--|--|---|
| <h3>Matrice d'analyse</h3> <p>Peut se faire sur un point de vente ou sur l'ensemble de la stratégie</p> | | Les facteurs externes Ce sont les éléments qui influencent la stratégie de la ferme mais qui ne sont pas ou peu maîtrisables | |
| | | Opportunités : éléments qui influencent positivement le développement des ventes. De quelles tendances pourriez-vous bénéficier ? | Menaces : éléments pouvant freiner le développement des ventes. Quels obstacles rencontrez-vous ? Quels éléments externes sont susceptibles de vous rendre plus vulnérables ? |
| Les facteurs internes Ce sont les éléments qui dépendent directement de l'organisation interne de la ferme | Forces : quels avantages avez-vous ? Qu'est-ce qui peut vous distinguer des autres fermes ou autres vendeurs ? Quelles qualités les clients peuvent-ils vous attribuer ? | Comment s'appuyer sur ses forces pour saisir les opportunités ? | Comment contourner les menaces en utilisant ses forces ? |
| | Faiblesses : que pouvez-vous améliorer ? Quelles sont les critiques pouvant être faites sur vos produits ou services ? | Comment saisir les opportunités pour améliorer ses faiblesses ? | Bilan : actions prioritaires à mettre en œuvre, axes de développement prioritaires , + cibles et modes de vente privilégiés |

Définir son système de production

Le système de production de toute ferme maraîchère est **déterminé à partir des éléments du contexte local**. Le choix des productions et des moyens mis en œuvre est établi pour **satisfaire une demande, dans un contexte pédoclimatique** défini en tenant compte **de ses aspirations** (voir les chapitres précédents). Il n'en va pas autrement pour les microfermes maraîchères qui ne

peuvent être considérées comme un système de production en tant que tel, spécifique, unique et uniforme.

Cependant, du fait même de la petite surface mobilisée, certaines caractéristiques spécifiques des microfermes peuvent être dégagées.

Le choix de la gamme

« Quelle gamme de légumes allez-vous proposer à la vente ? »

Elle doit être adaptée aux débouchés de la microferme. Selon le mode de commercialisation et la demande locale, elle sera plus ou moins diversifiée et étalée sur la durée.

Il convient de rappeler que les débouchés des microfermes permettent généralement une bonne valorisation du prix de vente des légumes : ces fermes commercialisent donc majoritairement en vente directe (à la ferme, marchés) ou bien en circuits-courts (magasins de producteurs, restaurateurs, magasins). Les microfermes ne commercialisent quasiment jamais en demi-gros car les prix et volumes de vente ne sont pas adaptés au modèle technico-économique.

Un des choix stratégiques à réaliser réside dans la **culture de légumes de conservation** (pommes de terre, oignons, carottes, courges), qui présentent **deux contraintes majeures** : leur **faible rentabilité** par m² qui implique de mobiliser des surfaces relativement importantes pour en tirer un chiffre d'affaires satisfaisant, et leurs **contraintes de stockage particulières** (humidité, température) qui

peuvent fortement varier d'une espèce à l'autre. En revanche, ces légumes peuvent constituer des **produits d'appel non négligeables** sur l'étal de vente, ils participent à la **construction d'une gamme de légumes** à proposer à la

La place occupée ou non par les légumes de conservation dans la gamme doit inviter à réfléchir à sa gamme de légumes en général. Il y a un lien fort entre gamme commerciale et rythme de travail du fait de la présence ou non de légumes de conservation.

clientèle et permettent de continuer à **vendre en période hivernale**. La place occupée ou non par les légumes de conservation dans la gamme doit inviter à réfléchir à sa gamme de légumes en général.

Si la gamme est identique, la proportion de légumes de conservation produits (en surface et en volume) peut affecter la continuité de la vente sur les premiers mois de l'année. Il y a en effet un **lien fort entre gamme commerciale et rythme de travail du fait de la présence ou**

non de légumes de conservation. Une période d'arrêt des ventes en hiver pendant quelques semaines voire quelques mois peut par ailleurs être **l'occasion pour les maraîchers de faire une pause, de prendre congé, de faire le bilan de l'année passée et de planifier l'année à venir.**

| Part des fermes | Espèces cultivées |
|-----------------|--|
| Plus de 90% | Aubergine, Betterave, Blettes, Carotte, Choux pommes, Concombre et/ou cornichon, Courges, Courgettes, Épinard, Haricots frais, Navet, Oignon frais, Pommes de terre, Poireau, Radis botte, Salade pièce, Tomates |
| Entre 75 et 90% | Ail, Aromates annuelles, Chou divers, Choux fleur, Echalotes, Fenouil, Mâche, Oignon conservation, Poivron piment, Radis rave |
| Entre 50 et 75% | Aromates vivaces, Fruits rouges, Céleri branche, Céleri rave, Choux branche, Fèves, Fraises, Melons, Panais, Pastèque, Pois, Salade coupe |
| Entre 25 et 50% | Artichaut, Légumes anciens, Maïs, Patate douce |
| Moins de 25% | Asperge, Endives, Exotiques divers, Fleurs comestibles |

Tableau 1 : Fréquence de cultures de 47 espèces maraîchères dans les fermes MMBio

A retenir

Une période d'arrêt des ventes en hiver pendant quelques semaines voire quelques mois peut être l'occasion pour les maraîchers de faire une pause, de prendre congé, de faire le bilan de l'année passée et de planifier l'année à venir. La réflexion sur la gamme questionne la place des légumes de conservation en plus de la part de production sous-abri et part en plein champ.

Les apports de MMBio sur la gamme d'espèces cultivées

Dans MMBio, la diversité cultivée comporte en moyenne 39 espèces. Certaines fermes peuvent présenter des indices de diversité très élevés du fait de productions particulièrement diversifiées, incluant notamment des herbes aromatiques. En général, il y a entre 20 et 50 espèces cultivées, avec la moitié du groupe cultivant entre 30 et 40 espèces différentes. Leur fréquence dans la gamme maraîchère des fermes MMBio est précisée dans le tableau 1.

L'étendue de la gamme produite par le panel MMBio ne se distingue pas des fermes maraîchères diversifiées classiques pas plus qu'elle ne différencie les microfermes entre elles dans la typologie MMBio sur le revenu disponible. On peut toutefois noter une propension un peu plus importante chez les fermes du groupe 1 à cultiver des espèces plus "rares" : asperges, endives, patates douces...

Pour plus d'informations sur la typologie : [voir la partie dédiée](#)

Les choix techniques

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

Approche globale

La microferme est propice à la **mise en place de techniques alternatives** pour revisiter les standards de la production maraîchère et répondre de manière plus performante à certains défis environnementaux (préservation des sols, réduction du bilan carbone...). On retrouve ainsi dans ces petites fermes, et plus qu'ailleurs, les pratiques de réduction ou de non-travail du sol, les concepts de MSV (maraîchage sur sol vivant), l'agroforesterie, l'approche permaculturelle et de toutes leurs déclinaisons possibles.

Les pratiques alternatives induisent une forme d'**incertitude agronomique**. Il est conseillé de développer une maîtrise des pratiques et techniques de base avant de passer à un niveau de complexification supérieure.

Au regard des résultats technico-économiques des microfermes, il semble nécessaire d'avoir, à ce stade, un **point de vigilance particulier sur l'opposition entre pratiques classiques et pratiques alternatives** de type permaculture, maraîchage bio-intensif, ou non-travail du sol. A l'heure actuelle, **les pratiques alternatives induisent une certaine incertitude agronomique** liée au manque d'antériorité et de références, croisée avec la **diversité des systèmes de production, de contextes pédoclimatiques**, la nécessaire adaptation du raisonnement et des outils à

mettre en œuvre., et donc plus globalement de l'expérience et des compétences du porteur de projet.

De manière générale, il est conseillé de **développer une maîtrise des pratiques et techniques de base du maraîchage et de la connaissance des conditions de croissance des légumes (fertilité, irrigation, soin...)**, et d'avoir expérimenté au préalable lors de ses stages ou emplois des pratiques plus complexe ou innovantes.

Travail du sol

Les apports de MMBio sur le travail du sol

Les références au maraîchage sur sol vivant sont répandues dans les fermes MMBio. Dans la typologie MMBio basée sur le revenu disponible, seuls les groupes 1 et 2 (voir Typologie) contiennent des fermes en non-travail de sol mécanisé soit 13 % de l'ensemble du panel. Parmi celles-ci 60 % sont en non-travail du sol strict, 40 % travaillent à la Grelinette ou la Campagnole. En revanche, les groupes 3 et 4 ne comportent aucune ferme en non-travail du sol, la majorité d'entre elles intervenant à des profondeurs, variant entre 15 et 24 cm.

Le non-travail du sol ou le recours à un travail de sol réduit est assez fréquent en microferme.

En référence à l'approche globale, les pratiques classiques et raisonnées de travail du sol sont un **facteur favorable à la réussite des cultures, notamment au cours des premières campagnes** de production si l'on s'adresse à tout type de porteurs de projets avec des niveaux de compétences hétérogènes. Les techniques alternatives de non-travail du sol avec mulchs permanents ou implantation dans des couverts vivants préalablement couchés, présentent des résultats très variables qui peuvent être expliqués par la maîtrise agronomique et économique des maraîchers qui les pratiquent. Les porteurs de projets désirant développer ces approches devront s'assurer une formation suffisante au préalable à leur installation, pour les maraîchers déjà installés et sans formation particulière nous préconisons de développer progressivement ces pratiques.

Intensification

L'intensification des productions est possible en activant principalement deux leviers : la **densification temporelle et spatiale**, et les **associations de cultures**.

La **densification temporelle** correspond à l'augmentation du nombre de cultures par an sur une même unité de surface. Elle renvoie au nombre de cycles de cultures réalisés par an sur une même surface.

Témoignage de conseiller

"Il n'y a pas d'opposition stricte entre "travail du sol" et "sol vivant". L'appellation "travail du sol" regroupe un ensemble de pratiques très variables et plus ou moins agressives pour l'activité biologique des sols. De plus, il y a une distinction à faire entre réaliser des apports massifs de matière organique et le fait de ne pas travailler le sol, bien que ces deux pratiques soient parfois envisagées comme un tout.

Les personnes qui commencent leur activité sur la base de cette combinaison de pratiques se lancent dans de l'expérimentation à grande échelle et doivent être conscients de cette incertitude agronomique induite. Ce sont des pionniers qui, en assumant ce risque et en portant à connaissance leurs résultats, participent à développer la connaissance sur ces pratiques. Il existe de belles réussites, de mon point de vue souvent en sols légers à intermédiaires, mais aussi beaucoup d'échecs désastreux ! Calquer un ensemble de pratiques d'un contexte pédoclimatique à un autre reste un pari risqué..."

| | Mini | Maxi | Moyenne | Médiane |
|--------------------------------|------|------|---------|---------|
| Intensification moyenne | 1,07 | 2,57 | 1,62 | 1,56 |
| plein champ | 1,00 | 2,69 | 1,50 | 1,48 |
| sous abri | 1,50 | 4,00 | 2,40 | 2,30 |

Tableau 2 : Nombre de cycles de culture par an sur une même surface dans MMBio

Les apports de MMBio sur l'intensification des surfaces

Pour les microfermes MMBio, des valeurs moyennes ont été calculées par ferme en plein champ et sous abris (Tableau 2), en divisant les surfaces en unités homogènes en termes de nombre de cycles de cultures. Rapportées aux surfaces effectivement cultivées, au prorata du plein champ et des abris, elles permettent d'établir un coefficient moyen d'intensification des surfaces qui varie de 1,07 à 2,57 cycles de cultures par an.

Le niveau d'intensification différencie les groupes de la typologie sur le revenu horaire.

Pour plus d'informations sur la typologie : voir la partie dédiée

Le niveau d'intensification des surfaces en plein champ pratiqué sur ces microfermes est en moyenne plus élevé (1,62) que celui des fermes maraîchères de 2 à 5 ha (1,14 selon Chambre d'agriculture du Rhône 2013, 1,5 selon ADABio 2009). Cette corrélation entre degré d'intensification et taille des surfaces se vérifie en partie au sein du panel MMBio, l'intensification ayant tendance à diminuer avec l'augmentation des surfaces. En effet, l'intensification est une manière de s'adapter à des surfaces limitées en maximisant son utilisation. Elle peut toutefois mener à des **problématiques agronomiques de perte de fertilité ou de problèmes sanitaires récurrents** si elle est conduite de manière déraisonnée. Ainsi, l'intensification ne doit pas être recherchée à tout prix, mais constitue bien un **moyen d'optimiser la productivité de la surface**. De la même manière, **la part de surface sous abri a tendance à augmenter avec la diminution des surfaces**, cela s'expliquant de deux manières : d'une part ce taux

augmente de manière mécanique (Surface sous abri/Surface totale), d'autre part les maraîchers travaillant une petite surface, s'ils doivent arbitrer entre cultiver 500 m² sous abri ou en plein champ, auront **tendance à privilégier des cultures sous abri** à plus forte valeur ajoutée, à cycle plus rapide, ou parce que les abris autorisent des périodes de culture plus étendues dans l'année (sous réserve d'avoir les infrastructures ou la capacité à investir dans les serres).

L'absence de machine n'ouvre pas la voie à une densification des cultures sans limite. Les *contraintes physiologiques, agronomiques et sanitaires définissent des densités maximales, lesquelles peuvent être différentes, pour une même culture, en fonction du contexte pédoclimatique, de la saison, du choix variétal, etc.*

Densification spatiale

La **densification spatiale** est une augmentation de la densité de semis ou de plantation. Elle est rendue possible par **l'absence ou la faible mécanisation des travaux d'entretien des cultures**, au regard des densités « classiques » de référence établies pour permettre l'usage des machines (passages de roues de tracteurs, bineuses inter-rangs, etc.). Mais **l'absence de machine n'ouvre pas la voie à une densification des cultures sans limite**. Les contraintes physiologiques, agronomiques et sanitaires définissent des densités maximales, lesquelles peuvent être différentes, pour une même culture, en fonction du contexte pédo-climatique, de la saison, du choix variétal, etc.

Les instituts techniques et autres organismes de développement éditent des fiches techniques complètes

sur **l'implantation** (densités de semis et de plantation notamment) **et la conduite de différentes espèces cultivées**. Dans un premier temps, il est préconisé de **suivre ces recommandations**, puis **d'identifier les marges de manœuvre** que l'on a en fonction des résultats (rendement) et de ses objectifs de production (petits calibres recherchés ou pas nécessairement ?). Dans un deuxième temps, des **tests à petite échelle peuvent être réalisés** sur des densités supérieures puis, s'ils s'avèrent fructueux, ces nouvelles densités peuvent être généralisées. **Cette démarche minimise les risques pour la production et permet de s'assurer que la sur-densité recherchée est adaptée au contexte local**. De manière générale, une telle démarche est conseillée pour tout essai de pratique nouvelle (association de cultures, fertilisation, techniques culturales...).

Les apports de MMBio sur les augmentations de densité de semis/plantation

55 % des maraîchers MMBio indiquent réaliser, pour toute ou partie de leurs cultures, une densification spatiale supérieure aux références classiques. Les essais conduits par la SERAIL et la Chambre d'Agriculture de Côte d'Or ont permis d'évaluer différentes densités de semis pour une culture de carotte. Les conclusions font état d'un impact variable de l'augmentation de la densité de semis en fonction de la saison, du type de sol, des modalités de densification (réduction de l'espace entre rangs ou augmentation du nombre de graines sur le rang) et du produit recherché (carotte de conservation ou botte). Ainsi, le doublement du nombre de rangs semble plus adapté aux carottes bottes, quel que soit le type de sol. D'autant que la durée de culture est plus courte et nécessite moins de désherbage. Les résultats sont plus contrastés sur le doublement de densité sur le rang car suivant les conditions pédoclimatiques, les rendements et le calibre peuvent être impactés. Les temps de désherbage ne sont pas significativement améliorés par cette conduite. Dans les conditions de sol de la Serail il semble que le doublement du nombre de rangs permet d'obtenir un meilleur rendement commercialisable mais engendre un temps de désherbage manuel plus important à cause de rangs serrés nécessitant une précision plus importante. A l'inverse le doublement du nombre de graines par mètre linéaire de rang réduit le temps de désherbage mais augmente la part de déchets en carotte de conservation. Le phénomène est moins marqué en carotte de printemps. En sol sableux (Côte d'Or) les carottes de printemps valorisent bien une augmentation du nombre de rangs par planche mais pas l'augmentation du nombre de graines sur le rang. A l'inverse la carotte de conservation valorise une plus forte densité de graines sur le rang mais pas l'augmentation du nombre de rangs par planche.

A retenir

- ▶ Pour démarrer, on s'appuiera sur les fiches techniques légumes de sa région.
- ▶ Par la suite, avec un peu d'expérience et une meilleure connaissance de son sol, on pourra expérimenter différentes densités et associations.
- ▶ Des ressources sont disponibles en ligne pour retrouver les références locales ou régionales en matière de densité de semis, et plus généralement de conduite des cultures. Les ressources ci-dessous sont données à titre indicatif et sont non exhaustives. Le croisement des sources d'informations est primordial, et idéalement les données peuvent être confrontées à l'expertise d'un conseiller ou d'un collègue maraîcher afin de les adapter localement. Il est en effet préférable d'utiliser des références produites dans un contexte ou une région proche du sien.
- ▶ Fiches techniques légumes du collectif ITAB Lab : <https://wiki.itab-lab.fr/espacemaraichage/?FichesTechniqueslegumes>
- ▶ Fiches techniques maraîchage d'Agrobio Bretagne : <https://www.agrobio-bretagne.org/publications-techniques/>
- ▶ Fiches techniques maraîchage de la Chambre d'agriculture AURA : <https://aura.chambres-agriculture.fr/no-cache/publications/toutes-les-publications/agriculture-biologique/fiches-bio/>
- ▶ Fiches techniques légumes en zone de montagne : <https://occitanie.chambre-agriculture.fr/productions-techniques/cultures/productions-vegetales-de-montagne/legumes/>
- ▶ Synthèses techniques du GRAB pour quelques espèces : <https://www.grab.fr/techniques-bio/maraichage/>
- ▶ Guide du maraîchage sur sol vivant 2022 : <https://normandie.maraichagesolvivant.fr/ressources/>

Associations de cultures

L'association de culture est également utilisée sur microferme comme un **moyen d'optimisation de l'utilisation de la surface disponible**, en jouant sur les **différences** (port des plantes, enracinement) comme sur les **synergies** (effet azote d'une légumineuse par exemple).

Comme pour la densité de semis et de plantation, l'association de cultures revêt un **potentiel d'optimisation de l'utilisation des surfaces** en microferme mais **doit être adaptée au cas par cas** car elle est également **susceptible d'impacter négativement la productivité**. La réalisation de tests à petite échelle et la consultation des retours d'expériences doit précéder la généralisation de l'association.

Associations de cultures

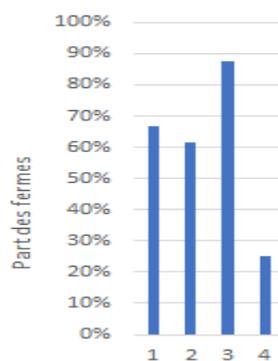


Figure 5 : Pratique des associations de cultures au sein du panel MMBio (typologie)

Pour plus d'informations sur la typologie : [voir la partie dédiée](#)

Les apports de MMBio sur les associations de cultures

- ▶ 60 % des maraîchers MMBio pratiquent une ou plusieurs associations de cultures. On peut citer les associations poivron + cultures basses (laitue, haricot nain, basilic, persil, oignon, etc.), fenouil + pommes de terre nouvelles, ail + céleri, radis + carottes, courge + maïs, salade + poireau, basilic + tomate et autres aromatiques + Solanacées.
- ▶ Dans la typologie MMBio basée sur le revenu disponible (Figure 5), 67 % des fermes du groupe 1 pratiquent les associations de cultures contre 25 % dans le groupe 4. 62 % et 88 % des maraîchers des groupes 2 et 3 intermédiaires pratiquent les associations de cultures.
- ▶ Le programme d'expérimentation MMBio a également travaillé la question des associations de cultures.
- ▶ Sous abri (Inrae Alenya, Itab Awen Bio) la culture de poivron associée à différentes cultures basses voit son rendement plus ou moins réduit selon les contextes pédo-climatiques (concurrence sur l'azote et l'eau notamment) par rapport à une culture pure, alors que les cultures basses ont une productivité *globalement* satisfaisante. Les associations engendrent systématiquement une augmentation du temps de travail mais peuvent procurer un résultat économique supérieur par unité de surface.
- ▶ En plein champ (CTIFL, GRAB) l'association courge butternut/maïs doux entraîne une diminution de rendement de la courge.

Origine des semences, des plants et choix variétaux

L'autoproduction de semences mais surtout de plants est une pratique plus développée dans les fermes maraîchères de petite taille que dans les fermes "classiques". Le panel MMBio confirme cette tendance (Tableau 3) avec une

majorité de fermes produisant une grande partie des plants, même si l'autoproduction de semences est beaucoup plus limitée.

Les données expriment le nombre de fermes

| Plants Semences | | Les données expriment le nombre de fermes | | | | | |
|--------------------|--|---|--------|---------|---------|---------|----------|
| | | 0 % | 0-10 % | 10-25 % | 25-50 % | 50-75 % | 75-100 % |
| 0 % | | 1 | 4 | 3 | 1 | 1 | 10 |
| 0-10 % | | 0 | 3 | 0 | 0 | 2 | 10 |
| 10-25 % | | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| 25-50 % | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 50-75 % | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 75-100 % | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |

Tableau 3 : Nombre de fermes MMBio produisant une proportion donnée de plants et de semences

L'achat des semences et plants représentent l'essentiel des charges opérationnelles des maraîchers diversifiés, (en moyenne 10% du chiffre d'affaires et 70% des charges opérationnelles). La production de plants permet de **réduire fortement ces dépenses**, un **plus grand choix variétal** et **permet plus facilement la mise en place de petites séries**. En contrepartie, **produire ses semences et/ou ses plants nécessitent une grande technicité et induit du temps de travail supplémentaire** qui vient s'ajouter à une charge déjà importante. **La diversité des situations rend difficile une analyse précise de la rentabilité d'une telle opération**. Économiquement l'augmentation du temps de travail liée à

l'activité de production de semences et/ou plants est en totalité ou en partie compensée par la réduction des charges, mais sur le plan organisationnel ces opérations viennent s'ajouter à la charge de travail globale, ou entre en concurrence avec d'autres activités, ce qui augmente potentiellement le risque (échec possible de séries de plants). Si la production de plants nécessite un **investissement** (abri dédié, table chauffante, plaques de semis...) et un **travail supplémentaire**, elle permet aussi de valoriser une période où il y a potentiellement peu de travail au champ en fin d'hiver et de mieux maîtriser la qualité et la disponibilité de ses séries à planter si la technique est

bien maîtrisée. Cependant, en fonction des espèces produites et du contexte, la production de plants de légumes d'été peut se conjuguer avec une forte activité au printemps. Une stratégie de production et de vente aux



Crédit : Claire Delestre

Se lancer dans l'autoproduction de ses plants reste toutefois possible à condition d'avoir été expérimenté par ailleurs, car cela requiert du temps et de la technicité. Cela peut être justifié notamment quand les conditionnements ou conditions de livraisons proposées par les producteurs de plants et pépiniéristes ne sont pas adaptés aux petites séries de légumes. D'un point de vue strictement économique, On peut se focaliser dans un premier temps sur les plants "grosse motte" et les plants "chauds" qui sont plus chers à l'achat (légumes d'été, tomates...), et acheter les plants "petites mottes" (salades, plants primeurs...) qui restent peu chers à l'achat. Mais sur le plan technique, les

Entretien de la fertilité du sol

Le développement et la croissance des cultures reposent sur la fertilité du sol. L'entretien ou l'amélioration de cette fertilité passe par un **raisonnement des pratiques agronomiques** qui, outre le **travail ou non-travail du sol**, repose sur des **apports d'amendements ou la culture de couverts végétaux**. Justifiés par des observations et des analyses, ces apports doivent être **adaptés à la parcelle**.

Complémentaire aux amendements, la pratique de la **fertilisation** est une autre façon de **mieux valoriser la surface disponible** lorsque le contexte le justifie.

particuliers peut être intéressante pour alimenter la trésorerie en début de saison, mais cela doit se faire en conformité avec les règles de commercialisation de plants de légumes.

Faut-il à tout prix viser l'autonomie dans ses plants ? La réponse doit prendre en compte de nombreux facteurs : temps de travail, technicité, moyens de production, organisation du travail, coûts.

Sur le plan organisationnel, ces opérations viennent s'ajouter à la charge de travail globale, ou entre en concurrence avec d'autres activités, ce qui augmente potentiellement le risque (échec possible de séries de plants)

plants chauds produisent souvent des légumes à plus forte valeur ajoutée, requièrent une technicité élevée et une production en parallèle d'une reprise importante de l'activité en début de saison. Alors que les plants froids peuvent être produits en basse saison et sont plus simples à conduire.

Ainsi, en fonction de son niveau de maîtrise technique, de ses priorités économiques et de rythme de travail ainsi que de sa capacité d'investissement dans les équipements nécessaires, on pourra choisir de produire tout ou partie de ses plants ou bien de les acheter en intégralité.

Les résultats divergents du programme d'expérimentation MMBio rappellent la nécessité de contextualiser les informations, une situation une année en un lieu ne pouvant être identique en un autre lieu.

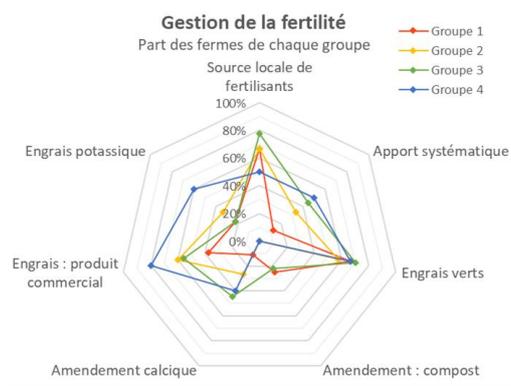


Figure 6 : Pratiques liées à l'entretien de la fertilité au sein du panel MMBio (typologie)

Pour plus d'informations sur la typologie : voir la partie dédiée

Entretien des cultures

La gestion de l'enherbement et la protection sanitaire des cultures en agriculture biologique font appel à différentes solutions techniques. L'enjeu est double, assurer les conditions optimales de développement des cultures tout en maîtrisant le temps de travail, l'activité de désherbage pouvant être très chronophage. **De l'anticipation, des moyens préventifs et des interventions précoces, combinées à des interventions curatives pour la partie protection des cultures sont les piliers de la réussite de l'entretien des cultures.**

Les apports de MMBio sur l'entretien de la fertilité

- ▶ Dans la typologie MMBio basée sur le revenu disponible, les fermes des groupes 3 et 4 ont plus fréquemment recours aux apports systématiques de fertilisants (44% et 50% des fermes respectivement) que le groupe 2 (33%) et le groupe 1 (13%), sans qu'il n'y ait de lien avec la disponibilité en équipement spécifique type épandeur. La différence de pratique se marque également dans le choix des engrais et amendements utilisés : dominance des engrais du commerce pour le groupe 4, sources locales de fertilisants et amendements préférentiels pour les groupes 3, 2 et 1.
- ▶ Les essais du programme MMBio ont été combinés à différentes pratiques d'amendement et de fertilisation. Là encore les effets observés divergent en fonction de l'espèce, de la saison, du type et de la dose de produit apporté.
- ▶ On notera un effet bénéfique de la sur-fertilisation sur carotte de printemps en Côte d'Or, alors qu'aucun effet n'est observé à la Serail. Le rendement de la courge peut être positivement impacté par un apport massif de compost (GRAB) ou identique quel que soit le type et la dose de matière organique apportée (CTIFL).
- ▶ Une fois de plus, ces résultats divergents rappellent la nécessité de contextualiser les informations, une situation une année en un lieu ne pouvant être identique en un autre lieu.

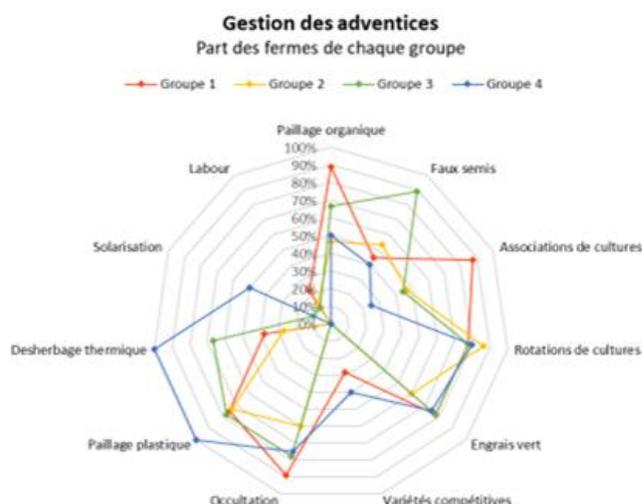
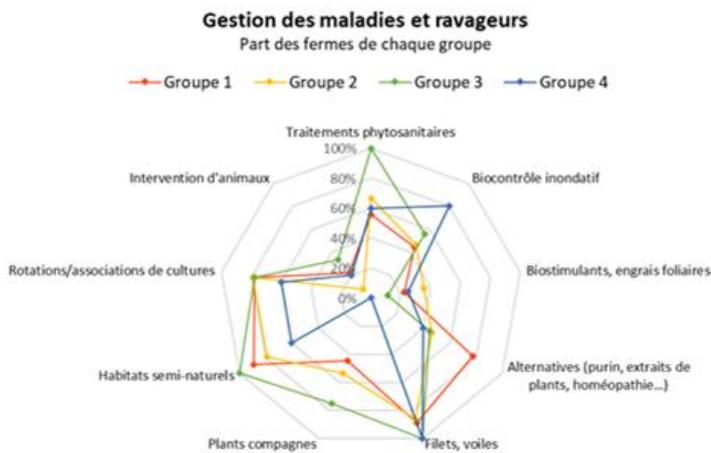


Figure 7 : Pratique liées à la gestion des adventices au sein du panel MMBio (typologie)



Les apports de MMBio sur la gestion des adventices

Dans la typologie MMBio, les objectifs et moyens mis en œuvre par les maraîchers en matière de gestion des adventices sont assez partagés par les quatre groupes : références aux toiles tissées et bâches, à l'occultation et à l'utilisation de paillages. En revanche, si tous les producteurs pratiquent le désherbage manuel de leurs cultures, ils sont beaucoup plus nombreux à faire référence à la nécessité d'une intervention précoce pour une meilleure maîtrise du temps de travail au sein des groupes 3 et 4, ce qui traduit là une volonté d'anticipation ainsi qu'une certaine expertise acquise, ou a minima une efficacité dans le désherbage facilitée par l'usage de techniques telles que les paillages plastiques et le désherbage thermique.

Figure 8 : Pratique liées à la gestion des maladies et ravageurs au sein du panel MMBio (typologie)

Pour plus d'informations sur la typologie : voir la partie dédiée

Les apports de MMBio sur la gestion des maladies et ravageurs

En matière de gestion des maladies et des ravageurs, la volonté de les prévenir est assez partagée avec une large place laissée à la biodiversité fonctionnelle, aux rotations ou encore aux protections mécaniques (filets). C'est sur l'usage de techniques curatives que les positions diffèrent entre les fermes MMBio, car même si leur usage n'est pas exclu des groupes 1 et 2, les producteurs des groupes 3 et 4 semblent plus enclins à mobiliser des intrants (produits phytopharmaceutiques et auxiliaires de biocontrôle) pour la protection des cultures.

Irrigation

La disponibilité d'une ressource en eau suffisante est un point d'achoppement du maraîchage. Si l'on rapporte les besoins de référence utilisés en maraîchage classique au cas d'une ferme MMBio de 1 ha de surface développée, avec en moyenne 23 % sous abris, ces besoins de référence sont de 3230 m³/ha de surface développée (4000 m³/ha * 23% + 3000 m³/ha * 77 %). 18 fermes sur les 24 ayant estimé leur consommation sont sous ce niveau, et 14 fermes sont à moins de la moitié de cette référence. Bien sûr, la consommation en eau varie en fonction de la zone géographique, de la pluviométrie, du type de sol et sa capacité de rétention, des techniques d'irrigation utilisées (aspersion/goutte à goutte) et des moyens mis en œuvre pour réduire l'évaporation et la transpiration (couverture du sol, ombrage, brise vent...). Cependant, **une carence de la ressource, notamment sur des périodes clés de développement des plantes** (floraison, nouaison, grossissement des bulbes et des tubercules, ...) est rétrograde sur la productivité.

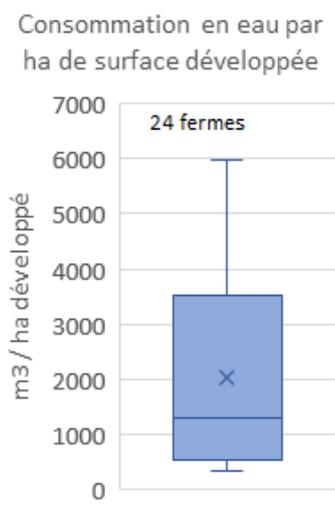


Figure 9 : Volumes d'eau d'irrigation consommés (estimation) par unité de surface développée

Les **références actuelles** de volume moyen d'eau utilisée pour l'irrigation en maraîchage classique sont de 3000 m³/ha de surface développée en plein champ et de 4000 m³/ha pour 1000 m² de surface développée sous abri.

Les apports de MMBio sur l'irrigation

Dans l'étude MMBio la quasi-totalité des maraîchers poursuivent les mêmes objectifs en matière d'irrigation : assurer la levée, assurer un certain niveau de rendement mais raisonner l'usage de l'eau voire irriguer au minimum. Un quart d'entre eux estime que le volume de la ressource en eau à disposition n'est pas adapté. Deux tiers des maraîchers combinent aspersion et goutte-à-goutte. Le tiers restant utilise en général aussi l'un et/ou l'autre de ces dispositifs et y ajoute des rampes oscillantes ou micro-aspersions.

Seule la moitié des maraîchers arrive à fournir une estimation des volumes d'eau d'irrigation apportés aux cultures chaque année. Ces estimations, plus ou moins précises, varient de 500 à 6300 m³, avec une médiane d'un peu plus de 1000 m³. Ces importantes variations traduisent l'adaptation du producteur à son contexte pédoclimatique, mais peuvent aussi traduire l'effet de pratiques agronomiques favorisant les économies d'eau.

Une carence d'eau, notamment sur des périodes clés de développement des plantes est rétrograde sur la productivité.

Les équipements en lien avec les choix techniques

« De quels équipements avez-vous besoin pour mettre en œuvre vos choix techniques ? »

Abris

L'utilisation des abris est quasiment généralisée sur les fermes maraîchères diversifiées. Ils ont pour objectifs de **protéger certaines cultures des aléas climatiques** (qualité), **d'augmenter les périodes possibles de production** (étalement des ventes : précocité en début de saison, production hivernale) et de rendre possible la **production de certaines espèces dans des régions**, notamment dans le nord de la France, où ce ne serait pas possible autrement (tomates, aubergines, poivrons, concombres, melons...). Il est à noter que la durée de vie des bâches d'abris est très variable selon l'ensoleillement, est donc la région, et selon la pratique ou non du blanchissement : de quelques années en contexte méditerranéen avec blanchissement à une dizaine d'années sans blanchissement sous des ensoleillement plus modérés.

Sur les **fermes maraîchères classiques** la part de surface couverte est en moyenne de l'ordre de 10 % de la surface cultivée en légumes (1000 m² d'abri pour 9000 m² de plein champ). Du fait de son usage plus intensif qu'en plein champ, la part de surface développée sous abri atteint en moyenne 20 % de la surface développée totale.

La surface moyenne d'abris des fermes du panel MMBio avoisine 1000 m² soit 17 % de la surface cultivée (et 23% de la surface développée), sans différenciation dans la typologie sur le revenu disponible.

Matériel de traction, de travail du sol et d'entretien des cultures

La mécanisation est généralement le reflet des pratiques mises en œuvre sur la ferme maraîchère diversifiée. **Le type et le dimensionnement du matériel est adapté aux productions et aux surfaces.**

La microferme se distingue fondamentalement des fermes maraîchères classiques par sa petite surface cultivée et parfois par les pratiques mises en œuvre. Elle nécessite donc une **adaptation des équipements**, qui peut porter selon les cas sur le **type d'outils**, et de façon plus systématique sur leur **dimensionnement**.



Crédit : Simon Rivière

La proportion d'abris en microferme est donc supérieure à celle des fermes classiques, dans l'objectif d'une optimisation de la surface productive disponible.

| Poste | Niveau 0 | Niveau 1 | Niveau 2 | Niveau 3 | Indicateur |
|---|-----------------------------------|--|---|---|---------------|
| Traction | Ni tracteur ni motoculteur | Motoculteur | Tracteur | | Note/2 |
| Préparation de sol | Aucun | Motoculteur avec ou sans fraise /herse rotative | 1 seul parmi : Cultivateur Vibroculteur Butteuse Charrue Rouleau | 2 ou + parmi : Cultivateur Sous-soleuse Herse rotative Rotavator Rotobêche Cultirateur Covercrop | Note/3 |
| Entretien de cultures, destruction de couverts | Aucun | Broyeur et/ou girobroyeur et/ou tondeuse autoportée | Disques Lames Bineuse à doigts | Pailleuse | Note/3 |
| Indicateur de 0 à 8 | | | | | |

Tableau 4 : Construction d'un indice de motomécanisation

Les plus grandes fermes du panel (surface cultivée supérieure à 1 ha) ont toutes un niveau d'équipement motomécanisé supérieur à 4, mais les fermes avec une surface cultivée inférieure à 1 ha présentent des niveaux d'équipement très variables, de 0 à 8. Cela traduit la diversité des modes opératoires mis en œuvre pour le travail du sol et l'entretien des cultures. **Il n'y a donc pas de lien entre la surface cultivée et le recours ou non à de la motomécanisation, sauf à partir d'1 ha où la capacité de traction/motorisation devient nécessaire.**

La traction est assurée par motoculteur (taux d'équipement de 45 %) ou tracteur (taux d'équipement de 67 %) qui pour une part n'est pas utilisée pour les travaux de sol. La traction animale est également présente sur 10 % des fermes mais jamais comme mode exclusif.

Le travail du sol, lorsqu'il est effectif, est réalisé avec les outils combinés au motoculteur (charrue rotative, fraise, herse rotative) ou du matériel attelé au tracteur (mécanique et/ou sur prise de force). Dans la typologie établie sur le revenu disponible, le groupe 1 est peu mécanisé (notamment en motoculteur), le groupe 4 est le plus équipé et les 2 autres sont intermédiaires.

L'entretien des cultures est géré différemment selon les postes en fonction des équipements de base. En l'absence d'équipement de traction, l'ensemble des opérations est effectué avec des outils à usage manuel (binette, pousse-pousse, tondeuse, débroussailluse, désherbeur thermique...). Le motoculteur permet le broyage (fin de cultures, engrais verts, bordures) mais le binage est manuel avec la gamme d'outils adaptés. Le tracteur peut

permettre le binage (même s'il y a très peu d'équipement de binage attelé en microferme), le broyage des fins de cultures, des engrais verts et des bordures.

Le taux d'équipement en désherbeur thermique est de 41 % avec une large prépondérance dans le groupe 4.

10 % des fermes MMBio sont équipées de pailleuses mais certaines peuvent recourir à la pose manuelle.

On observe une légère corrélation ($R^2 = 0,21$) entre niveau d'équipement motorisé/tracté et temps de travail par unité de surface, quel que soit le revenu horaire dégagé par la ferme. Cette relation est surtout vérifiée pour les producteurs faiblement équipés qui sont parmi ceux travaillant le plus. En revanche, les producteurs plus équipés ne voient pas nécessairement leur temps de travail diminuer et ce par choix (volonté d'intensification de la main d'œuvre) ou par contrainte (équipement mal adapté ou non ergonomique). **Un fort taux d'équipement motorisé/tracté n'implique donc pas nécessairement une réduction du temps de travail... mais un faible taux d'équipement induit une intensification du travail.**

Les choix d'équipement à l'installation sont guidés par les choix techniques, la surface à emblaver, l'affinité du maraîcher avec la mécanique, l'adaptation du matériel à la morphologie l'utilisateur, dans la limite de la capacité d'investissement. Ces choix doivent intégrer la problématique du temps de travail, de la gestion de l'effort et de l'ergonomie. En effet, quel que soit le modèle de production, la réussite économique des microfermes est souvent conditionnée à leur efficacité, notamment dans la

conduite des tâches chronophages. Les gains d'efficacité peuvent notamment passer par l'organisation du travail, mais aussi par du matériel adapté à l'utilisateur, à la parcelle et aux problématiques rencontrées.



Crédit : Marielle Suire

Au-delà des résultats du projet MMBio, l'équipement en traction mécanique et leurs outils associés pour le travail du sol semble influencer positivement le résultat technique. Au-delà de 5000 m² de surface cultivée, l'usage du motoculteur peut devenir problématique.

Il n'y a pas de lien entre la surface cultivée et le recours ou non à de la motomécanisation, sauf à partir d'1 ha où la capacité de traction/motorisation devient nécessaire.

Un fort taux d'équipement motorisé/tracté n'implique donc pas nécessairement une réduction du temps de travail... mais un faible taux d'équipement induit une intensification du travail.

La mise en place d'un outil de production performant se raisonne à moyen terme. Il faut envisager, au moment de l'installation, ce que sera votre ferme à une échéance de quatre ou cinq ans pour planifier une évolution progressive du parc matériel (voir [Les investissements](#))

A retenir

- ▶ **La réussite économique des microfermes est conditionnée à l'efficacité des maraîchers ;**
- ▶ **Être mécanisé ne signifie pas automatiquement une diminution du temps de travail, mais l'absence de mécanisation se compense par du temps de travail supplémentaire ;**
- ▶ **L'important est d'adapter son équipement et ses outils de travail à la surface cultivée.**

Matériel d'irrigation

Au regard de son **importance dans la réussite des productions** maraîchères et du **temps potentiellement conséquent** affecté à cette opération en cours de saison, il convient de disposer d'un **équipement d'irrigation adapté et calibré** à l'échelle de la ferme. **La combinaison de l'aspersion et du goutte à goutte, sous abri comme en plein champ**, permet de s'adapter aux exigences des différentes cultures et des différentes conditions d'utilisation. Les **outils d'aide à la décision** (sondes, gouge) et la **programmation-automatisation** assurent un usage optimisé de l'eau, un gain de temps et une organisation efficace.

Dans ce domaine, les fermes MMBio se différencient au sein de la typologie sur le revenu disponible. Le groupe 1 est faiblement équipé en termes de réseau d'amenée d'eau et de distribution à la parcelle ainsi qu'en programmation, contrairement au groupe 4 beaucoup plus fortement équipé (100 % en réseau d'amenée d'eau, asperseurs - goutte à goutte et pompe, 40 % en programmeur). Les groupes 2 et 3 sont intermédiaires.

A retenir

- ▶ **Les infrastructures d'irrigation (réseau d'adduction, de distribution, programmation-automatisation, pompe) font partie des investissements prioritaires en phase d'installation;**
- ▶ **Un réseau bien dimensionné sur l'ensemble des cultures associé à des outils d'aide à la décision et du matériel de programmation automatisé permettent des gains de temps considérables.**

Récolte

La gamme de matériel de récolte est généralement assez réduite sur les exploitations maraîchères diversifiées, de nombreuses cultures étant récoltées à la main. On trouvera cependant la **lame souleveuse** (légumes racines, poireau, ...), l'**arracheuse-aligneuse** de pomme de terre comme matériel spécifique, une **brouette**, une **remorque** ou une **benne** permettant le transport des récoltes. L'objectif de

ces équipements est de **gagner en vitesse de récolte et de réduire la pénibilité**.

Le taux d'équipement des fermes MMBio est de 66 % en brouette et chariot de récolte, 14 % en benne et remorque et 9% en arracheuse de pommes de terre. Il n'est pas discriminant sur le revenu disponible.

Lavage et conditionnement

Ce poste important recouvre **peu d'équipements spécifiques**. On utilise basiquement des **jets et des bacs** avec des dispositifs de **tables de lavage** et de visite (généralement autoconstruits/bricolés). Des **balances** permettent le conditionnement au poids. La laveuse à tambour permettant d'optimiser le lavage des légumes racines est fréquemment présente sur les exploitations classiques où d'autres équipements peuvent venir compléter le dispositif (brosseuse, laveuse de bottes,

calibreuse, ...). **Ces installations occupent généralement une partie du bâtiment agricole.**

Le taux d'équipement des fermes MMBio est de 41 % en bac de lavage, 41 % en jet, 48 % en table et 68 % en balance. Il n'est pas discriminant sur le revenu disponible.

Aucune laveuse à tambour n'a été recensée, ce qui peut s'expliquer par les faibles volumes produits en légumes racines en microferme.

Stockage et conservation

Les équipements de stockage et de conservation des légumes produits doivent **couvrir différents besoins allant du stockage tampon de courte durée entre récolte et vente (quelques heures à quelques jours) ou du stockage longue durée pour les légumes de garde**. La nécessité de ce dernier est **fonction de la gamme produite**, mais un équipement de stockage de courte durée peut s'avérer indispensable dans certains contextes, notamment en région méditerranéenne.

Les volumes de stockage nécessaires sont proportionnels à la production à stocker, notamment en légumes de garde.



Crédit : Marielle Suire

La durée de conservation post-récolte (maintien de la présentation commerciale du produit) est dépendante des moyens mis en œuvre. Un céleri rave se conservera 3 à 4 mois dans un silo ventilé, jusqu'à 8 mois en frigo à 0-1°C et 98 % d'humidité relative, alors que les courges préféreront une température de 15°C dans des conditions sèches. A

Transport, livraison, matériel de commercialisation

83 % des fermes MMBio ont un véhicule d'exploitation de type camionnette, 6 % utilisent un véhicule personnel. Il est incontournable dès lors que la vente se fait en tout ou partie hors de la ferme.

Bâtiment

Le bâtiment est le point névralgique du fonctionnement d'une exploitation maraîchère. Il **abrite, protège, facilite, conserve**. Il sert de base logistique à l'ensemble de l'activité.

Un bâtiment maraîcher complet se compose de différentes parties : une **zone de lavage**, une **zone de tri**, de **pesée** et de **conditionnement**, des **unités de stockage-conservation selon le type de légumes**, un **atelier** et une **zone de stockage du petit outillage**, un **espace de stockage des intrants** (plastiques, terreau, engrais, emballages, semences), un **local ou une armoire phyto hors gel**, un **bureau**, des **sanitaires, vestiaires, cuisine** si emploi de main d'œuvre, éventuellement une **zone pour les fourgon, tracteurs et gros outils**, un **quai de chargement** pour camionnette ou camion léger, un **espace magasin** si vente à la ferme.



Crédit : Anne-Claire Delestre

noter que **les légumes de garde ont des conditions de conservation optimales qui peuvent fortement varier**. S'ils ont une place importante dans la gamme, il est nécessaire de **prévoir les espaces de stockage de longue durée adaptés à chaque espèce** (température, hygrométrie).

Un équipement de stockage tampon (entre récolte et vente) peut s'avérer indispensable dans certains contextes, notamment en région méditerranéenne.

L'Atelier Paysan

L'Atelier paysan est une société coopérative qui accompagne les agriculteurs et agricultrices dans la conception et la fabrication de machines et de bâtiments adaptés à une agroécologie paysanne. Il mobilise les praticiens autour de l'outil de travail des fermes dans un but de réappropriation des savoirs et des savoir-faire. Leur action passe notamment par le recensement d'outils, machines et bâtiments créés par les paysans et paysannes, par l'accompagnement de groupes pour la création d'outils adaptés et par la formation en auto-construction.

L'Atelier paysan a recensé un certain nombre d'innovations à l'occasion du projet MMBio, dont certaines ont fait l'objet de conception de plans et de développement. Ces outils et machines, plus ou moins coûteuses, complexes et reproductibles, sont recensées dans un document spécifique, consultable sur le site du projet MMBio. De nombreuses autres ressources sont par ailleurs disponibles sur le site de l'Atelier paysan.

Pour les fermes maraîchères de 2 à 5 ha, la surface de bâtiment fréquemment observée est de l'ordre de 350 à 400 m² avec une partie fermée (70 à 75 % de la surface) et une partie ouverte (sous auvents, 25 à 30 % de la surface). MMBio n'a pas référencé de façon précise les équipements bâtis des fermes du projet. **Pour les microfermes, l'intérêt du bâtiment est le même tout en étant dimensionné en rapport au volume d'activité.** Cependant ces infrastructures représentent un investissement conséquent, qui n'est pas proportionnel à la surface cultivée et au résultat financier qu'elle peut générer. Le bâti existant est donc souvent plus limité.

La stratégie la plus prudente serait de se doter rapidement d'un outil de production opérationnel et efficace, sans trop se charger d'emprunts tout en gardant une marge de sécurité pour investir plus tard et faire évoluer le système si des adaptations sont nécessaires.

Les investissements

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

La création et le développement d'une activité maraîchère diversifiée nécessite, même sur petite surface, un **outil de production opérationnel**. Les investissements varient en fonction des objectifs et des choix techniques.

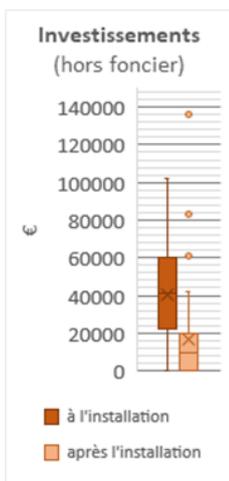
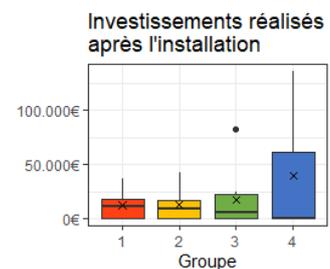
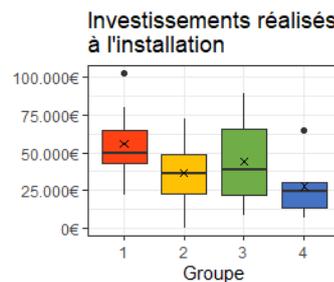


Figure 10 : Montants investis dans l'outil de production à l'installation et après (maraîchage uniquement, hors foncier)



Figures 11 et 12 : Montants investis dans l'outil de production à l'installation et après (typologie, maraîchage uniquement, hors foncier)

Les apports de MMBio en matière d'investissements Montants (hors foncier et maraîchage uniquement)

- ▶ En moyenne, les porteurs de projet investissent 57 000€ dans leur outil de production, avec un minimum à 12 350 € et un maximum à 142 740 € soit une variation d'un facteur 11.
- ▶ Toutes les fermes, sauf une exception, ont investi en phase d'installation pour 40 000 € en moyenne, mais les montants varient entre 2 290 € et 102 000 €.
- ▶ Les infrastructures telles que les serres et le réseau d'irrigation figurent parmi les équipements dans lesquels les maraîchers ont le plus investi au départ, même si certains se sont installés sans ces équipements et ont investi dedans plus tardivement.

Progressivité

- ▶ 23 fermes sur 42 ont investi à la fois en phase d'installation ET au cours des années suivantes. Parmi celles-ci, la part des investissements postérieurs à l'installation est en moyenne de 41 %, avec un minimum de 5 % et un maximum de 95 %. Ces investissements réalisés progressivement sont donc d'importance et de natures très variables. Les deux quartiles intermédiaires, soit 12 fermes, ont réalisé entre 20 et 60 % de leurs investissements après la phase d'installation



Attention à l'interprétation des figures 11 et 12 :

- ▶ *Les différences ne sont pas significatives entre les groupes, et on retrouve au sein de chaque groupe différentes stratégies d'investissement. A propos des investissements postérieurs à l'installation, certaines fermes des groupes 3 et 4 n'en ont ainsi pas fait mention.*
- ▶ Les groupes de fermes constitués sur la base du revenu horaire ont *tendance* à adopter une approche différente sur la temporalité de leurs investissements. Les montants investis sont globalement plus modérés pour le groupe 4, mais certaines fermes du groupe 3, assez proches en termes de revenu horaire, ont pu investir plus que tout autre en phase d'installation ce qui nuance le constat d'une différenciation nette entre les groupes. Plus le revenu disponible horaire augmente, plus les producteurs ont tendance à investir progressivement, sans toutefois négliger les investissements de départ. Ces derniers restent en moyenne deux fois moins élevés pour le groupe 4 que pour les trois autres groupes.
- ▶ L'ancienneté limitée de la plupart des fermes peut expliquer le manque de recul sur cette notion de progressivité des investissements (6,7 ans en moyenne au moment de l'enquête, la moitié inférieure à 6 ans, l'autre moitié entre 6 et 12 ans, et deux fermes à plus de 30 ans).



Pour plus d'informations sur la typologie : voir la partie dédiée

De nombreuses combinaisons sont possibles. Il ressort néanmoins des échanges avec les producteurs installés un consensus sur les investissements prioritaires à réaliser dès que possible :

- **Aménagements pour l'accessibilité et la circulation** ergonomique au sein de la ferme
- **Abris et serres** : à dimensionner en fonction de la gamme à produire. Dans certaines régions, les règles d'urbanisme peuvent compliquer l'aménagement des abris et des locaux. C'est un point de vigilance autant pour les futurs producteurs que pour les collectivités qui portent ces règlements.
- **Réseaux d'électricité et d'irrigation** (abris et plein champ). Dans certaines régions, les règles d'urbanisme et PLUi peuvent compliquer l'accès à l'eau et/ou son stockage. C'est un point de vigilance autant pour les futurs producteurs que pour les collectivités qui portent ces règlements.
- **Locaux** pour le nettoyage, la préparation, le conditionnement. Pour le stockage, il est nécessaire de prévoir les besoins de surface/volume à moyen terme.

- **Agroéquipement** : variable, investir un minimum dans ce qui permet de gagner du temps et/ou du confort et "éviter les investissements gadgets". Cela se réfléchit aussi en lien avec sa gamme et son territoire, son réseau qui peut permettre de mutualiser ou de faciliter l'emprunt de matériel.

Ces équipements prioritaires sont au cœur de l'idée de progressivité de l'investissement. La stratégie la plus prudente serait de se doter rapidement d'un outil de production opérationnel et efficace, sans trop se charger d'emprunts tout en gardant une marge de sécurité pour investir plus tard et faire évoluer le système si des adaptations sont nécessaires. En filigrane, il y a un **risque de se charger d'annuités de remboursement de prêts trop importantes** qui, d'une part, vont grever d'autant le revenu disponible, et d'autre part, **risquent de bloquer le système technique** en n'ayant plus la possibilité de le faire évoluer. Il est aussi important de **rester ouvert sur la question de la mécanisation, qui d'une part, peut être low ou high-tech, et d'autre part, qui reste un levier en termes d'ergonomie, de réduction de la pénibilité et d'efficacité**, sous réserve que l'outil soit adapté à ce que l'on veut en faire et à l'utilisateur.

Les apports de MMBio sur les modes de financement des investissements

- ▶ Les modalités de financement des investissements à l'installation sont diverses : fonds propres, emprunts, aides éventuelles à l'installation. En moyenne, les maraîchers MMBio se financent à 45 % sur fonds propres mais cette valeur masque des réalités très variables.
- ▶ En effet, faute de capital de départ, certains ont exclusivement recours à l'emprunt et/ou aux aides (16 %), d'autres se refusent à recourir à l'emprunt, aux aides ou n'en ont pas besoin (11 %). Mais la grande majorité (73 %) hybrident les financements en utilisant dans des proportions très variables fonds propres, emprunts et aides à l'installation, particulièrement la DJA (Dotation Jeune Agriculteur), et éventuellement des aides à l'investissement spécifiques.
- ▶ L'origine du financement ne semble pas reliée de quelque façon à la typologie basée sur le revenu disponible horaire. Il conviendra toutefois d'accorder une vigilance à la temporalité du remboursement des emprunts contractés. Il est en effet possible de négocier un remboursement différé des emprunts d'un à deux ans, le temps que l'activité se mette en route et permette d'envisager les remboursements sereinement.

La conduite du système de production

Après avoir défini tous ces éléments du système de production (gamme, choix techniques, équipements et infrastructures, investissements), il reste la mise en œuvre. **L'organisation est la clé de voûte en maraîchage diversifié sur petite surface**, elle permet de simplifier la complexité inhérente à ces systèmes et de faciliter le travail au quotidien, mais elle demande de l'anticipation.

Ce n'est qu'après avoir défini ses objectifs de vente que l'on définit ses objectifs de production (volumes et prix) et la manière d'y parvenir. La **planification des cultures** est fondamentale. Elle peut se préparer l'hiver à l'occasion d'une baisse voire d'un arrêt des ventes. Il s'agit donc de **positionner les cultures dans le temps et dans l'espace**

avec en amont les commandes d'intrants et les éventuels lancements de production de plants, et en aval les opérations de vente. Les itinéraires techniques, ou a minima les **moments clés d'intervention** peuvent aussi être planifiés. La standardisation des unités de production (planches, buttes, sous-parcelles, abris...) contribue largement à faciliter la planification des cultures.

L'organisation et la planification sont mentionnées parmi les facteurs clé de réussite par les maraîchers MMBio des groupes 3 et 4 de la typologie sur le revenu disponible (Figure 13).



Figure 13 : Facteurs de réussite mentionnés par les maraîchers des groupes 3 et 4 ([typologie](#))

En vue de répondre aux objectifs de production ainsi planifiés, vous pouvez **dimensionner les moyens humains pour y parvenir**. Un repère identifié dans le cadre de MMBio

indique qu'en moyenne, on trouve sur ces microfermes un **ETP (Équivalent Temps Plein : 1650 h/an) pour 4000 m² cultivés**, tous types de main-d'œuvre confondus. Cette moyenne masque une grande variabilité, car on trouve le plus souvent entre 2000 et 6000 m² par ETP, et même jusqu'à presque un hectare. C'est à **moduler en fonction de**

la charge de travail acceptée par une personne et par les possibilités de mécanisation. Notons à ce titre que si les fermes très peu équipées en traction et en outils tractés (motoculteur seul ou sans mécanisation) voient leur temps de travail augmenter de 50 % en moyenne par rapport aux fermes plus équipées, certains maraîchers beaucoup plus équipés ne travaillent pas nécessairement moins (voir [Les équipements en lien avec les choix techniques](#)).

Enfin, au regard des objectifs de production planifiés et des moyens techniques et humains mis en place pour y répondre, l'organisation du travail permet la répartition des tâches dans le temps, dans l'espace, et entre les personnes.

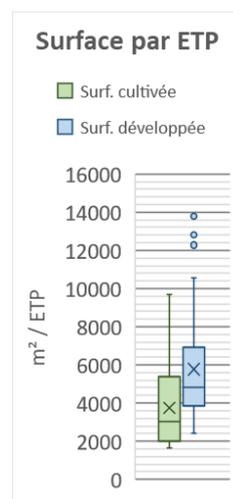


Figure 14 : Surface cultivée et développée par ETP (1 ETP = 1650 h/an)

L'organisation est la clé de voûte en maraîchage diversifié sur petite surface, elle permet de simplifier la complexité inhérente à ces systèmes et de faciliter le travail au quotidien, mais elle demande de l'anticipation.

Vous financer

Au-delà des montants et de leur répartition dans le temps, c'est bien la nature des investissements qui importe. Il faut rechercher le juste équilibre et les équipements prioritaires, entre les investissements de départs et ceux qui viendront dans un second temps.

D'après les résultats MMBio, s'il y a bien nécessité de se doter d'un outil de production efficace et adapté au démarrage de l'activité, la question se pose de conserver une capacité d'investissement pour la suite afin d'accompagner l'évolution de son système. De plus, au-

delà des montants et de leur temporalité, c'est bien la nature des investissements qui importe : entre équipement gadget, matériel à fort gain de productivité, réseaux d'irrigation neufs mais mal dimensionnés et serres d'occasion en excellent état, toutes les combinaisons sont possibles et peuvent participer d'un outil de production efficace et durable ou peu ergonomique et à renouveler au bout de quelques années.

Ainsi, il est important de rechercher le juste équilibre et les équipements prioritaires, entre les investissements de départs et ceux qui viendront dans un second temps (voir [Les investissements](#)). Dans tous les cas, il faudra faire attention au surinvestissement qui nécessitera de rembourser les éventuels emprunts, occasionnant une pression supplémentaire sur les objectifs de production.

Pour financer ces investissements, il existe plusieurs sources de financements (liste non exhaustive), à savoir :

- ▶ Les fonds propres ;
- ▶ La Dotation Jeune agriculteur-trice (DJA) ;
- ▶ Les aides à l'investissement des PCAE (Plan de Compétitivité et d'Adaptation des Exploitations agricoles) ;
- ▶ Les aides régionales, départementales et locales ;
- ▶ Une diversité de prêts bancaires possibles ;
- ▶ Le financement participatif (prêt ou don avec contreparties)
- ▶ Des aides fiscales et avantages sociaux (crédit d'impôt bio) ;
- ▶ Le financement participatif (prêt ou don) ;
- ▶ Les concours régionaux
- ▶ Etc.

S'agissant des emprunts bancaires, il convient de bien préparer sa demande appuyée d'un budget prévisionnel sur cinq ans au moins. **Négocier un remboursement différé des emprunts permet de limiter la pression financière au démarrage de l'activité et de sécuriser la phase d'installation.**

Deux tiers des maraîchers MMBio ont bénéficié de la DJA à leur installation, pour des montants s'élevant en moyenne à 20 000 € et compris entre 12 000 et 34 000 €. Pour ces porteurs de projets, la DJA représentait en moyenne 76 % de leurs aides totales à l'installation, ce qui souligne l'importance que peut avoir cette aide dans l'accompagnement financier à l'installation.

Le montant du **crédit d'impôt bio** a progressivement augmenté depuis sa mise en place en 2006 pour être porté à **4500 € jusqu'en 2025**. Selon que l'on considère l'année d'installation ou l'année de l'enquête, les montants peuvent donc varier du simple au double pour certaines fermes. **La moitié des maraîchers MMBio ont fait la demande du crédit d'impôt bio dès la phase d'installation**, pour des montants variables mais en moyenne de 2500 €/an. **Trois quarts des maraîchers MMBio en ont bénéficié l'année de l'enquête**, donc probablement chaque année, pour un montant moyen de 3100 €, montant qui varie selon l'année considérée et selon si le maraîcher bénéficie d'aides à la conversion ou au maintien en AB (plafonnement du cumul des aides à la conversion et au maintien et du crédit d'impôt). Une fois effectivement installé, **prendre le temps de bien mettre en place son outil** (réseaux, abris, équipements, locaux...) **avant même de commencer à produire et à commercialiser** est un gage certain de réussite. Cela permet de ne pas tout mener de front, au risque que la surcharge physique, mentale et financière induite mette fin au projet prématurément. Au-delà des investissements dans l'outil de production et des aides pouvant contribuer à les financer, il convient de **prévoir également les moyens de vivre pendant cette période transitoire**.

Le financement participatif, en don avec contrepartie ou en prêt peut s'envisager pour des enveloppes allant de 10 000 € à 50 000 € (pour des campagnes de dons on dépasse rarement les 20 000 €). La réussite d'une campagne de don repose sur la communication et le relais de la campagne à son entourage et sur son territoire.

De nombreux maraîchers installés témoignent du fait qu'il est

Deux tiers des maraîchers MMBio ont bénéficié de la DJA en phase d'installation, et 3/4 d'entre eux bénéficient du crédit d'impôt bio chaque année.

sécurisant d'avoir un revenu annexe au moins en phase d'installation et au cours des premières années, le temps que l'activité rémunère correctement. Cet aspect sécurisant du revenu annexe n'est pas seulement financier, il permet aussi de limiter la pression liée à l'exigence de résultat qui, si elle est nécessaire et source de motivation, peut aussi s'avérer être une source de stress importante qui impacte la vivabilité du projet à moyen et long terme.

Enfin, il y a des possibilités pour limiter la charge de certains investissements, à raisonner en fonction des opportunités qu'offre le territoire :

- Mise en œuvre dans de bonnes conditions, la **mutualisation** de certains pans de l'activité (équipements, travail, approvisionnements, livraisons...) peut permettre d'en réduire les coûts, ou a minima de s'inscrire dans une logique de partage avec des pairs et donc de réduire le phénomène d'isolement (voir [Les apports de MMBio sur la mutualisation en microferme](#)).
- Les **Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole (CUMA)** permettent d'accéder à certains équipements en mutualisant la charge de l'investissement avec d'autres agriculteurs. Elles restent rares à disposer de matériel adapté aux systèmes particuliers que sont les microfermes maraîchères diversifiées.
- **S'installer chez un agriculteur existant**, en faisant attention aux conditions d'accès à la terre (nature du bail), ou **s'installer en collectif** peut aussi permettre de limiter la charge des investissements. Cela soulève en revanche de nouveaux points de vigilance (voir [Identifier ses capacités et ses besoins](#), [Trouver son foncier](#)).
- La **récupération de matériel d'occasion** est un bon moyen de s'équiper à moindre coût. Mais il faut veiller à ce qu'il soit **fonctionnel** ou à le remettre

en état avant sa mise en service, au risque qu'il "lâche" au moment où on en a le plus besoin.

- **L'autoconstruction** peut s'envisager pour des équipements plus ou moins complexes en termes de structure, de matériau et d'assemblage, en fonction de ses propres compétences et des éventuels soutiens techniques disponibles

(associations, autres agriculteurs, entourage...). Un outil manuel de travail du sol, un système de stockage d'eau gravitaire, un porte-outil... Les possibilités sont nombreuses en réponse à des problématiques de terrain et d'ergonomie particulières (voir [Les équipements en lien avec les choix techniques](#))

4. Pour aller plus loin

MMBio, un projet de R&D impliquant de nombreux acteurs du terrain

Le projet MMBio a pour objet d'acquérir, consolider et diffuser des repères techniques et économiques pour les systèmes de Microfermes Maraîchères diversifiées en agriculture biologique, en réponse à un nombre de projets ou d'installations qui ne cesse d'augmenter.

S'appuyant sur des enquêtes approfondies dans les fermes et sur l'évaluation en stations expérimentales des pratiques issues de ces microfermes, MMBio vise à :

- Évaluer les performances, la viabilité et la vivabilité de ces systèmes,
- Proposer des outils aux conseillers, formateurs, techniciens, et collectivités afin de faciliter des installations viables et durables en maraîchage biologique diversifié et sur petites surfaces.

De 2019 à 2023, MMBio a réuni un grand nombre de partenaires, coordonnés par l'ITAB et issus des réseaux de l'enseignement agricole, des FRAB/GAB, des Chambres d'agriculture et du réseau associatif.

Enquêtes auprès de 42 microfermes : une source de données

Echantillonnage

L'appellation de microferme maraîchère bio et diversifiée couvre un large panel de systèmes de production. La surface, le niveau de spécialisation, l'autonomie, les pratiques agricoles, la main d'œuvre, la mécanisation, autant d'éléments qui selon l'échelle d'étude peuvent rapprocher ou au contraire différencier une microferme d'une autre. Pour les besoins du projet MMBio et pour constituer un panel cohérent, les 42 fermes enquêtées ont été sélectionnées par les partenaires sur la base de critères communs :

- Ferme professionnelle certifiée en AB avec au moins trois ans d'ancienneté (pas de jardin d'insertion, de ferme expérimentale, etc.)
- Surface allouée au maraîchage inférieure à 1,5 hectare

- Diversité cultivée d'au moins 20 à 30 espèces
- 2/3 minimum du chiffre d'affaires issus du maraîchage
- Commercialisation majoritairement en circuits courts

Si ces critères excluent de fait les structures qui ne correspondent pas, ils permettent néanmoins de couvrir une grande partie des systèmes communément qualifiés de microferme maraîchère bio et diversifiée, à l'exception de la part du chiffre d'affaires issue du maraîchage qui varie selon les productions. Mais ces critères communs ne doivent pas faire oublier qu'à tous points de vue, c'est la diversité de modèles possibles qui caractérise l'objet "microferme".

Enquêtes

Sur les 42 microfermes du panel MMBio, 17 fermes ont été enquêtées sur deux ans, et 25 fermes sur trois ans. L'ensemble des informations ainsi recueillies traitent de la phase d'installation, des surfaces, du temps de travail, des productions, des pratiques mises en œuvre, des infrastructures et équipements, de la commercialisation, de l'organisation du travail et de divers aspects liés au ressenti et à la satisfaction du maraîcher sur son activité. L'ambition de MMBio est, entre autres, de produire des repères technico-économiques en maraîchage bio et

diversifié sur petite surface. Les données techniques relevées sont donc propres à l'activité de maraîchage uniquement, même si certaines fermes enquêtées ont développé d'autres ateliers de production. Ainsi, des surfaces cultivées, du temps de travail, des données comptables, de l'investissement ou d'autres éléments qui caractérisent spécifiquement les microfermes maraîchères bio et diversifiées ont pu être identifiés, comme des éléments qui peuvent les différencier assez profondément.

Typologie

Ce document fait référence à une typologie composée de 4 groupes, développée dans le cadre des travaux MMBio. La variabilité à tous points de vue des microfermes MMBio a rendu difficile la constitution d'une approche multicritère satisfaisante, les groupes obtenus étant trop hétérogènes, ce qui a conduit à une typologie monocritère sous l'angle de la viabilité économique. En effet, les 38 fermes disposant d'une comptabilité solide ont fait l'objet d'une typologie sur la base de leur revenu disponible horaire (RD/h) issu de l'activité maraîchère uniquement. Quatre

groupes ont été construits à partir de seuils connus (RSA, SMIC) dans le but d'identifier des facteurs différenciant les groupes et ainsi dégager des facteurs de réussite ou de risque dans la conduite de ce type de microferme.

| Typologie RD/h | Seuils ¹¹ | | Nombre de fermes |
|----------------|-----------------------------|----------------|------------------|
| Groupe 1 | < RSA | < 3,74€ | 9 |
| Groupe 2 | RSA – SMIC net | 3,74€ - 8,03€ | 15 |
| Groupe 3 | > SMIC net | 8,03€ - 12,05€ | 9 |
| Groupe 4 | > 1.5x net SMIC | > 12,05€ | 5 |
| ND | Comptabilité non disponible | | 4 |

Le collectif de rédaction : des auteurs engagés dans l'accompagnement des microfermes

Les auteurs et autres contributeurs de ce guide sont tous des partenaires du projet impliqués dans des missions d'accompagnement et/ou de formation de porteurs de projet en maraîchage diversifié sur petite surface.

Le contenu proposé dans ce document est issu à la fois de dires d'experts (accompagnateurs, formateurs, maraîchers) et de l'analyse des enquêtes dont les résultats ont été confrontés à l'expertise de partenaires.

¹¹ RSA (Revenu de Solidarité Active) et SMIC (Salaire Minimum de Croissance) sont ramenés à l'heure pour être comparé au RD/h

Annexe 1 : Réfléchir sur les axes de conception

A) Identifier vos capacités et vos besoins

| | |
|---|--|
| Qu'est-ce qui vous pousse à faire ce métier ? Quelle est la raison d'être du projet ? Quelles sont vos motivations profondes ? | |
| Quelles sont vos valeurs personnelles ? | |
| En quoi votre entreprise est-elle utile à son écosystème et à la société toute entière ? | |
| De quel rythme de travail avez-vous besoin pour être en cohérence avec vos attentes vis-à-vis de votre vie de famille et du temps libre ? Quels seront vos besoins en revenu d'ici un, deux, cinq, dix ans ? | |
| Êtes-vous en mesure de fournir un travail physique pendant X heures par jour ? De maintenir un tel rythme sur la durée ? Quel est votre état de santé général ? Quelles sont vos forces et faiblesses physiques (dos, genoux, poignets...) ? | |
| Vous connaissez-vous assez sur le plan psychologique ? Quelle est votre sensibilité au stress et à la pression ? Êtes-vous capable de prendre du recul dans une situation difficile ? De reconnaître vos erreurs et de changer des choses ? Êtes-vous en mesure de prendre des décisions réfléchies ? | |
| Savez-vous vous entourer pour éviter l'isolement ou pour solliciter l'appui d'une personne extérieure ? | |

| | |
|--|--|
| Est-ce que vous vous installez seul ou en collectif ? | |
| <p>Qu'avez-vous envie de faire et de ne pas faire ? Que savez-vous faire, ou ne pas faire ? Sur des activités directement liées à la production : semis, plants, conduite de cultures et planification, vendre et valoriser votre production... comme sur des activités dites non productives : bricolage et mécanique, gestion (relations avec les administrations, comptabilité), management...</p> | |

B) Trouver votre foncier

| | |
|---|--|
| Avez-vous identifié un territoire dans lequel vous aimeriez vous implanter ? | |
| Avez-vous identifié les acteurs de ce territoire sur lesquels vous appuyer pour trouver du foncier adapté ? | |
| Préférez-vous acheter ou louer la terre ? | |
| Quelle surface recherchez-vous et pour quels usages, actuels ou futurs ? | |
| Avez-vous à l'esprit les critères de sélection du foncier idéal pour votre projet ? | |
| Êtes-vous prêt à faire évoluer votre projet en fonction du foncier et du territoire d'implantation ? | |

C) Identifier le potentiel de votre territoire

| | |
|--|--|
| <p>Quel est le potentiel de votre territoire d'implantation pour le développement de votre projet ?</p> <p>Qui sont les producteurs de légumes déjà présents ?</p> <p>Quelles sont les complémentarités et concurrences possibles ?</p> <p>Quels sont les circuits de commercialisation possibles, et quels sont ceux qui vous correspondent ?</p> | |
| <p>La population vous assurera-t-elle une demande en légumes bio ? Dans quelles conditions de prix, de régularité, d'engagement ?</p> <p>Quels sont les acteurs du territoire sur lesquels vous pouvez vous appuyer (technique, gestion, mutualisation) ?</p> | |

D) Définir votre stratégie commerciale en fonction du marché

| | |
|--|--|
| <p>Au regard du potentiel (pouvoir d'achat, débouchés) identifié précédemment, à quelle cible souhaitez-vous vous adresser ?</p> <p>Quelles sont les opportunités qui s'offrent à vous en termes de volume de vente ? Quels sont les prix pratiqués localement ?</p> | |
| <p>Que savez-vous des consommateurs que vous visez ? S'agit-il de professionnels ou de particuliers ? Quelle catégorie socioprofessionnelle ? Âge, sexe ? Situation géographique (urbaine, périurbaine, rurale) ?</p> | |
| <p>Quel mode de distribution ?</p> <p>Quel service par point de vente ? Quels horaires d'ouvertures ? Quel système de paiement ? Quelle diversité des produits ?</p> | |

| | |
|--|--|
| <p>Quelle logistique (stock, commande, transport...) ? Quel moyen de prise de commande ? Quel conditionnement ? Quel mode de retrait des produits ? Quelle facturation ?</p> | |
| <p>Quelle rémunération visez-vous ? Quelles méthodes de fixation des prix (prix du marché local, mercuriales, coûts de production...) ? Quels tarifs pratiquer ? Des tarifs différents selon les débouchés, selon la clientèle ? Quelle saisonnalité des prix de vente ?</p> | |

E) Définir votre système de production

| | |
|---|--|
| <p>Au regard du potentiel (pouvoir d'achat, débouchés) identifié précédemment, à quelle cible souhaitez-vous vous adresser ? Quelles sont les opportunités qui s'offrent à vous en termes de volume de vente ? Quels sont les prix pratiqués localement ?</p> | |
| <p>Que savez-vous des consommateurs que vous visez ? S'agit-il de professionnels ou de particuliers ? Quelle catégorie socioprofessionnelle ? Âge, sexe ? Situation géographique (urbaine, périurbaine, rurale) ?</p> | |
| <p>Quel mode de distribution ? Quel service par point de vente ? Quels horaires d'ouvertures ? Quel système de paiement ? Quelle diversité des produits ?</p> | |
| <p>Quelle logistique (stock, commande, transport...) ? Quel moyen de prise de commande ? Quel conditionnement ? Quel mode de retrait des produits ? Quelle facturation ?</p> | |

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

Le choix de la gamme

| | |
|---|--|
| <p>“Quelle gamme de légumes allez-vous proposer à la vente ?”</p> | |
|---|--|

Les choix techniques

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

Les équipements en lien avec les choix techniques

| | |
|---|--|
| <p>De quels équipements avez-vous besoin pour mettre en œuvre vos choix techniques ?”</p> | |
|---|--|

Les investissements

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

Annexe 2 : Bibliothèques de ressources

Des ressources pour agir

Choisir une formation

- ▶ Dossier "Je m'installe en bio", FNAB : <https://www.produire-bio.fr/je-minstalle-en-bio/>
- ▶ Lycées agricoles, CFA, CFPPA et autres centres de formation agricole de votre région ou département : <https://educagri.fr/etablisements>
- ▶ Les formations du réseau Formabio : <https://reseau-formabio.educagri.fr/?RechercheFormation>
- ▶ Les formations de Fermes d'Avenir spécifiques aux micro fermes maraîchères agroécologiques : [Se former - Fermes d'Avenir \(fermesdavenir.org\)](https://fermesdavenir.org)
- ▶ Le fond de formation Vivea : <https://vivea.fr>
- ▶ Les formations par la Chambre d'agriculture de votre territoire : <https://chambres-agriculture.fr/exploitation-agricole/se-former/se-former-pour-sinstaller/>
- ▶ Les formations du réseau des ADEAR : <https://www.agriculturepaysanne.org/formations>
- ▶ Les formations du réseau des Civam : <https://www.civam.org/catalogue-des-formations>
- ▶ ANEFA - Les parcours de la formation agricole : <https://www.anefa.org/les-parcours-de-formation-agricole>
- ▶ FEVE - Guide de la formation agricole : <https://lagrange.feve.co/guides-pratiques/guide-de-la-formation-agricole>

Rechercher du foncier

- ▶ Safer - Acheter un bien, pourquoi faire appel à la Safer : <https://www.safer.fr/les-safer/pourquoi-faire-appel-a-la-safer/acheter-un-bien>
- ▶ Terre de liens - Dépôt d'annonce d'offre et de recherche de foncier : <https://www.objectif-terres.org>
- ▶ Chambres d'agriculture - Répertoire Départ Installation : <https://www.repertoireinstallation.com>
- ▶ RENETA - Réseau National des Espaces-Test Agricoles : <https://reneta.fr/>
- ▶ Fermes d'Avenir- dépôt d'annonce d'offre de foncier : <https://labonnepioche.fermesdavenir.org/>
- ▶ Eloi - Comment trouver des terres agricoles à acheter ou à louer : <https://eloi.eu/comment-trouver-du-foncier-agricole-pour-sinstaller-en-france>
- ▶ Pleinchamp - Trouver des terres pour s'installer (interlocuteurs, faire-valoir, financement, accompagnement) : <https://www.pleinchamp.com/les-guides/trouver-des-terres-pour-s-installer~bienvenue-sur-ce-guide-destine-a-accompagner-votre-projet-d-installation-en-agriculture>
- ▶ Trouver une terre pour mon projet agricole, guide pratique et méthodologique, Terre de liens : <https://ressources.terredeliens.org/les-ressources/trouver-une-terre-pour-mon-projet-agricole>
- ▶ Guide de la propriété foncière agricole responsable (partie 2 - Comprendre le potentiel agricole d'un bien), Terre de liens : <https://ressources.terredeliens.org/les-ressources/guide-de-la-propriete-fonciere-agricole-responsable>
- ▶ Produire Bio - Je m'installe en bio - Trouver du foncier : <https://www.produire-bio.fr/je-minstalle-en-bio/trouver-du-foncier/>
- ▶ Prix des terres par zone et par usage - SAFER : <https://www.le-prix-des-terres.fr>
- ▶ Demande de valeur foncière - Etalab : <https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>
- ▶ Réseau National des Espaces-Test Agricoles : <https://reneta.fr>

Financer son projet

- ▶ Dotation Jeunes Agriculteurs : <https://www.sinstallerenagriculture.fr/les-aides-a-linstallation>
- ▶ Panorama des aides à l'agriculture biologique : <https://www.produire-bio.fr/les-aides>
- ▶ Programme AITA pour les transmissions Hors Cadre Familial : <https://www.deveniragriculteur.fr/transmettre-en-agriculture/finaliser-ma-transmission/les-aides-financieres/>
- ▶ Les PCAE (Plan de Compétitivité et d'Adaptation des Exploitations agricoles) sont parfois adaptés au maraîchage selon les régions
- ▶ Certains Départements et Régions peuvent attribuer des aides à l'installation
- ▶ L'aide couplée de la PAC au maraîchage sur petite surface : <https://www.produire-bio.fr/articles-pratiques/pac-2023-2027-nouvelle-aide-maraichage>
- ▶ Financement participatif : BlueBees, Miimosa, KissKissBankBank
- ▶ Le guide du routard du financement de l'entreprise : https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/01-nouveau-portail/secteurs-d-activite/Vie-de-lentreprise/pdf_financement_routard.pdf

Appui à l'installation agricole

- ▶ Anne Barbillon, Christine Aubry, Nastaran Manouchehri. Guide R.E.F.U.G.E. Caractérisation de la contamination des sols urbains destinés à la culture maraîchère et évaluation des risques sanitaires. Cas de la région Île-de-France. [Rapport de recherche] INRAE ; AgroParisTech. 2019. hal-02869953 Collectivités territoriales : un appui dans son installation agricole - FEVE : <https://www.feve.co/guides-pratiques/collectivites-territoriales-un-appui-dans-son-installation-agricole>
- ▶ Comment les collectivités peuvent-elles soutenir l'installation d'agriculteurs bios et durables sur leur territoire ? BRUDED, Réseau d'échange d'expérience de développement local durable entre collectivités, 2017 : <https://www.bruded.fr/document-technique/mutualisation-d-experiences-comment-les-collectivites-peuvent-elles-soutenir-l-agriculture-durable-sur-leurs-territoires/>
- ▶ Giulia Giacchè, Véronique Saint-Gés, Yoann Durrieu, Mélanie Collé et Christine Aubry, Vers la définition des projets agricoles en ville : METH-EXPAU®, un itinéraire méthodologique, *Territoire en mouvement Revue de géographie et aménagement* [En ligne], 52 | 2022, mis en ligne le 10 décembre 2021, consulté le 30 juin 2023. URL : <http://journals.openedition.org/tem/8065> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/tem.8065>
- ▶ Rochette Thibaud, Ruffier Fabrice, Guide la propriété foncière agricole responsable, outils et démarches à mettre en œuvre. Guide pratique et témoignages, Terre de liens, 2021. <https://ressources.terredeliens.org/les-ressources/guide-de-la-proprieté-foncière-agricole-responsable>

Des ressources pour penser, se questionner et aller plus loin

Références techniques pour produire des légumes biologiques

Guides techniques

- ▶ M. Conseil, C. Souillot, Produire des légumes biologiques - Tome 3 : Composer avec les adventices, 2020, ITAB, 336 pages <https://itab.boutique/guides-techniques/64-guide-produire-des-legumes-bio-tome-3-9782951585591.html>
- ▶ F. Rey, A. Coulombel, M. Jobbé-Duval et al., Produire des légumes biologiques : Fiches techniques par légume : Tome 2, 2015, ITAB, 420 pages <https://itab.boutique/guides-techniques/10-guide-produire-des-legumes-bio-tome-2-9782956212515.html>
- ▶ F. Rey, A. Coulombel, M.-L. Melliand et al, Produire des légumes biologiques : Généralités et principes techniques : Tome 1, 2015, ITAB, 520 pages <https://itab.boutique/guides-techniques/9-guide-produire-des-legumes-bio-tome-1-9782956212508.html>

Livrables de projet

- ▶ **DIVERMARBIO** : Diversification des cultures en maraîchage biologique : <https://wiki.itab-lab.fr/espacemaraichage/?DiverMarBio>
- ▶ M. Conseil, A. Adamko, F. Delaby, C. Dayraud, C. Mazollier, Diversification des cultures en maraîchage biologique : quelles espèces et variétés pour répondre aux spécificités de l'AB et aux besoins du marché bio, 2022, ITAB. 29p. [Lien](#)
- ▶ **OPTIABRIBIO** : Amélioration des références techniques pour les rotations à base de Cucurbitacées et Solanacées en culture Biologique sous abris : <https://wiki.itab-lab.fr/espacemaraichage/?OptiAbriBio>
- ▶ M. Conseil, A. Adamko, F. Delaby et al, Amélioration des références techniques pour les rotations à base de Cucurbitacées et Solanacées en culture Biologique sous abris, 2020, ITAB, 23p. [Lien](#)
- ▶ **SEMBIO** : Les Savoirs Écologiques Maraîchers dans la transition écologique et alimentaire : <https://wiki.itab-lab.fr/espacemaraichage/?Presentation>
- ▶ Collectif, Les vidéos du projet SEMBIO - Les Savoirs Écologiques Maraîchers dans la transition écologique et alimentaire, [Composer avec les adventices](#), 2021, INRAe-AgroParisTech, 13 vidéos, [Lien](#)
- ▶ Collectif, Les vidéos du projet SEMBIO - Les Savoirs Écologiques Maraîchers dans la transition écologique et alimentaire, [Travailler avec son sol](#), 2021, INRAe-AgroParisTech, 5 vidéos, [Lien](#)
- ▶ Collectif, Les vidéos du projet SEMBIO - Les Savoirs Écologiques Maraîchers dans la transition écologique et alimentaire, [Gérer la ressource en eau](#), 2021, INRAe-AgroParisTech, 7 vidéos, [Lien](#)
- ▶ **MIPS** : Maraîchage Intensif sur Petite Surface : <https://www.mips-aura.fr/>
- ▶ G. Chantre, Maraîchage Intensif sur Petite Surface : Bilan de trois années d'expérimentation en Auvergne Rhône-Alpes, SERAIL, 2022, Mémoire de fin d'étude - [Lien](#)
- ▶ **MIMABio** : Maraîchage Bio sur petites surfaces en PACA : <https://www.bio-provence.org/Projet-MiMaBio-Maraichage-Bio-sur-petites-surfaces-en-PACA>
- ▶ Collectif MiMa Bio, Résultats d'essais, Bio de Provence, 2022, 124p - [Lien](#)

Penser son « travail » : bien-être, efficacité, surmenage

Livrables de projet

- ▶ **SMAEM** Systèmes Maraîchers Agro-Ecologiques en Méditerranée - MicroMA : viabilité et vivabilité des petits systèmes maraîchers du Gard : <https://ad-mediterranee.org/Maraichage-durable>
- ▶ T. Duchateau, Guide d'autoévaluation du surmenage en maraîchage, FR CIVAM Occitanie, 2021, 12p - [Lien](#)
- ▶ T. Duchateau, Evaluation de la durabilité socio-économique et souffrances au travail en maraîchage, étude réalisée en 2021, FR CIVAM Occitanie, 2021, 12p - [Lien](#)
- ▶ M. Tolosane, Vidéo : journée d'échanges entre maraîcher : comment améliorer le bien-être au travail en maraîchage et trouver des solutions pour faire face aux difficultés ? FR CIVAM Occitanie, 2022 - [Lien](#)
- ▶ C. D'Yvoire, J. Juillard, M. Genty, Vidéo : améliorer son efficacité au travail, FR CIVAM PACA, 2022 - [Lien](#)
- ▶ J. Juillard, M. Genty, R. Delconte, Vidéo : revoir ses pratiques pour plus d'efficacité, FR CIVAM PACA, 2022 - [Lien](#)
- ▶ **AEP Bretagne**, GAB 56
- ▶ M. Peden, Pénibilité du travail : Pas une fatalité, 2022, SYMBIOSE, n°283, novembre 2022, 2p
- ▶ M. Peden, Organisation du travail : Gagner du temps, ça ne se fait pas au champ, 2022, SYMBIOSE, n°280, juillet-août 2022, 3p

De l'idée au projet : trajectoires d'installation, facteurs de réussite et d'échec

Thèses, mémoires

- ▶ K. Morel, Viabilité des microfermes maraîchères biologiques. Une étude inductive combinant méthodes qualitatives et modélisation. manuscrit de thèse, 2016 - [Lien](#)
- ▶ A. de Lapparent, Causes d'abandons et d'arrêts des projets de microfermes maraîchères dans le cadre d'une installation accompagnée, manuscrit de mémoire, 2021
- ▶ M. Moriceau, Changer de vie : les bifurcations vers l'agriculture au 21e siècle au Québec, manuscrit de thèse, 2022 - [Lien](#)
- ▶ A venir : Thèse de Damien Toublant, dirigée par Mayté Banzo et Bernard Delhomme, responsables scientifiques et administratifs de MicroAgri.

Ressources

- ▶ **Fermes d'Avenir** : ressources téléchargeables pour questionner la durabilité économique, environnementale et sociale de son projet et obtenir des références sur des fermes agroécologiques (portraits, vidéos, podcast, guides pratiques) : <https://fermesdavenir.org/soutiller-pour-agroecologie>

Livrables de projet

- ▶ **SMAEM** Systèmes Maraîchers Agro-Ecologiques en Méditerranée - MicroMA : viabilité et vivabilité des petits systèmes maraîchers du Gard : <https://ad-mediterranee.org/Maraichage-durable>
- ▶ T. Duchateau, H. Barbe, Trajectoires d'installation en micro-maraîchage biologique : processus d'adaptation, compromis et évolution des pratiques pour atteindre la viabilité, FR CIVAM Occitanie, 2021, 4p - [Lien](#)
- ▶ T. Duchateau, C. Quintela, Viabilité et vivabilité de fermes maraîchères biologiques diversifiées en circuits courts dans les PO et l'Hérault - facteurs de réussite et de difficultés, FR CIVAM Occitanie, 2021, 3p - [Lien](#)
- ▶ **MIMABio** : Maraîchage Bio sur petites surfaces en PACA : <https://www.bio-provence.org/Projet-MiMaBio-Maraichage-Bio-sur-petites-surfaces-en-PACA>
- ▶ M. Desgranges, O. Metz, M. Robert, Livret de 18 fermoscopies, repères pour s'installer en maraîchage bio sur petites surfaces ; de la trajectoire aux résultats globaux, Bio de Provence, 2022, 85p - [Lien](#)
- ▶ **Microagri** : Projet MicroAgri – Recherche-action sur les micro-fermes : <https://www.microagri.org/>
- ▶ Collectif, Résultats du programme MicroAgri, Connaissance et reconnaissance des micro-fermes en Gironde, Plaquette de présentation des principaux résultats du programme, Bordeaux Sciences Agro, UMR Passages, 2021 - [Lien](#)
- ▶ Collectif, Fiches-portraits, Connaissance et reconnaissance des micro-fermes en Gironde : 10 portraits de micro-ferme, Bordeaux Sciences Agro, UMR Passages, 2021, [Lien](#)

Ce cahier pratique est le fruit d'un travail réalisé dans le cadre du projet « MMBio », portant sur le thème des microfermes maraîchères biologiques et mené par une équipe de partenaires du développement, de la formation, de l'expérimentation, de la recherche appliquée, et de la recherche finalisée.

Contributeurs à la réalisation de ce cahier pratique

Pilotage du projet MMBio : M. Conseil, S. Rivière, N. Sautereau (ITAB) avec l'appui de K. Morel (INRAE)

Coordination de la rédaction : S. Rivière, S. Mothes (ITAB)

Rédaction : H. Calandot, M. Garabé (Fermes d'Avenir), D. Berry (CA du Rhône), M. Conseil, S. Rivière (ITAB), A.-C. Delestre (CFPPA du Rheu), M. Frêne-Bogdanok (Bio Grand Est)

Relecture : A. Bell, M. Capliez (ITAB), C. Hervouet (Agrobio 40, FRAB Nouvelle-Aquitaine), F. Jouin (GAB 72)

Collecte de données d'enquêtes : A.-C. Delestre (CFPPA du Rheu), J. Estrade (CFPPA de Tulle-Naves), P.-M. Haan (EPLEFPA des Flandres), I. Hauser (MFR d'Anneyron), C. Sage (CFPPA Provence-Ventoux), C. Polcwiartek (CFPPA de la Cazotte), G. Bernadas, M. Loyatho (CA des Pyrénées-Atlantiques), D. Berry (CA du Rhône), N. Deschamps (CA de Dordogne), A.-S. Ferré (CA du Var), E. Filleron (CA du Vaucluse), M. Suire (CA de Normandie), Q. Bages, M. Vanalderweireldt (CA du Gard), H. Cadiou (Bio Bourgogne), M. Castelle, Y. Trouspance (GAB Île-de-France), C. Hervouet (Agrobio 40, FRAB Nouvelle-Aquitaine), F. Jouin (GAB 72), M. Frêne-Bogdanok, N. Herbeth (Bio Grand Est), C. Mathieu (ADABio)

Traitement et analyse de données d'enquêtes : A. De Lapparent, S. Rivière (ITAB)

Conduite des expérimentations et analyse de données : Juliette Pellat (CTIFL), Mathieu Conseil (ITAB), Anne-Laure Galimard (Chambre d'Agriculture de Côte-d'Or), Pierre Lasne (SERAIL), Amélie Lefèvre (INRAE), Benjamin Perrin (INRAE), Hélène Védie (GRAB)

Edition : ITAB

Juin 2023

Pour citer ce document H. Calandot, M. Conseil, M. Garabé, D. Berry, A.-C. Delestre, M. Frêne-Bogdanok, S. Rivière, Accompagner un porteur de projet dans la conception et le démarrage de sa microferme maraîchère biologique : cahier pratique, Collection MMBio. ITAB, 2023, 46p.



Les contenus sont diffusables mais non modifiables. Merci de mentionner les auteurs. Pas d'utilisation commerciale sans autorisation des auteurs.

Contact : communication@itab.asso.fr

Financement :

Avec
la contribution
financière du compte
d'affectation spéciale
développement
agricole et rural
CASDAR

