



Dur parcours que celui de l'installation ! S'installer, quel beau terme, oui mais dans quoi, où, pour quoi faire, comment ?? Plutôt que s'installer dans une routine, de plus en plus de porteurs de projet (autre beau terme) font le choix du maraîchage diversifié bio : métier attirant, mais métier peu normé, où les jalons sont peu nombreux et les prises de risques parfois importantes.

Fort de son expérience au fil des centaines d'accompagnements effectués, notre réseau a souhaité poser ici sur papier une somme d'informations et de conseils à méditer...pour REUSSIR son installation !

ELÉMENTS DE REPÈRES SUR LE MARAICHAGE DIVERSIFIÉ BIO

Issus de nombreuses enquêtes, voici quelques repères techniques et économique :

MAIN D'ŒUVRE ET SURFACE : une UTH (= Unité de Travail Humain, soit toute personne présente sur une structure agricole) peut suivre entre 0.5 et 1.8ha de maraîchage diversifié, tout est question d'organisation en production comme en vente. Toujours est il qu'étant sur un métier du vivant, il n'est pas rare que parmi les 35-40 légumes de base produits, plusieurs cultures soient à récolter le même jour ... d'où un fort besoin de main d'œuvre complémentaire, en particulier sur la saison d'avril à septembre.

CHOIX DU TERRAIN : en plus des paramètres liés à la vente éventuelle à la ferme (visibilité, accessibilité, circulation et parking, environnement...), le choix du foncier est primordial, et guidé souvent par son prix et sa mise en valeur. Les fermes maraîchères diversifiées se caractérisent souvent par des surfaces comprises entre 1,5 et 7-8ha de SAU cultivée en légumes. D'où la nécessité de choisir des parcelles de qualité : profondeur de terre, circulation de l'eau, orientation et pente, accessibilité. En termes de déplacements, tout doit être fait pour limiter les pertes de temps en aller-retour : l'emplacement des cultures (notamment sous abri) et des servitudes (eau, EDF, stockage et bâtiments) est très important.

CHIFFRE D'AFFAIRES : très difficile à apprécier par avance, bien que toute installation soit jugée sur une étude économique prévisionnelle, surtout en création ! Sur une ferme en croisière (soit 5 à 7 ans après installation), une étude réalisée par le réseau GAB-FRAB en 2015¹ nous donne - 7 ans après installation - un CA/UTH de 23.000€ à 64.000€...avec une moyenne de 40.000€.

TEMPS DE TRAVAIL : avec un bon niveau de chiffres d'affaires, en retirant toutes les charges, le revenu disponible est souvent le SMIC 35heures, alors que le nombre d'heures est de 30 à 70heures (la moyenne '4 saisons' est à 50h). Là aussi, difficile de s'arrêter sur un chiffre, tant le temps de travail en tant que chef d'entreprise n'est pas ressenti ni compté de la même façon qu'un salarié !

¹. Etude « trajectoires d'installation en maraîchage » réalisée en 2015 par le réseau GAB-FRAB et la FNAB, auprès de 16 maraîchers bio bretons

S'INSTALLER EN MARAÎCHAGE BIO EN CIRCUIT COURT

PAROLES DE PRODUCTEURS

« Deux points sont à bien considérer à l'installation :

Bien étudier la problématique de la commercialisation : réfléchir son lieu d'installation en fonction non seulement de la clientèle potentielle, mais aussi des personnes déjà installées

Réfléchir aux avantages d'une reprise d'activité à l'installation plutôt que d'une création où tout est à construire et où il faut donc plus de temps pour atteindre une vitesse de croisière »

« Cinq ans après notre installation, nous sommes très satisfaits de l'avancée et des résultats de notre projet. Étant installés en maraîchage diversifié, nous avons peu souffert de nos erreurs de cultures ou des désordres climatiques. Nous avons développé un réseau de vente suffisant pour absorber notre production et nous avons très peu de pertes.

L'accueil de stagiaires à partir de la 2ème année et surtout l'embauche d'une salariée polyvalente en année 5, a permis d'améliorer notre confort de travail et nos rendements. Nous espérons seulement pouvoir faire face au coût salarial. Ce travail nous laisse peu de temps libre, mais c'est une aventure technique, économique et humaine incroyable. »

SOURCES ET RESSOURCES

Etude « référence en Circuits Courts » (projet CASDAR RCC - 2012)

Enquêtes GAB-FRAB 2016 issues de l'outil « trajectoires d'installation en maraîchage bio diversifié » (réseau FNAB)

Références GAB29 (2008-2011), Agrobio35 (2009)

Evolution de la main d'œuvre et des chiffres d'affaires sur les fermes maraîchères bio au cours des ans, après installation².

• 2 ANS APRÈS INSTALLATION

POSTE	MOYENNE	ÉCART TYPE	MÉDIANE	MINIMUM	QUARTILE 1	QUARTILE 3	MAXIMUM
MAIN D'ŒUVRE TOTALE (UTH)	2,19	0,61	2,13	1,00	1,96	2,62	3,03
CA EN MARAÎCHAGE (€)	67216	26236	60447	34155	54731	67443	131230
CA TOTAL (€)	74930	29835	61959	34155	55637	88281	134193
CA MARAICHAGE/UTH (€/UTH)	30236	9680	29951	16283	25342	33925	51990

• 5 ANS APRÈS INSTALLATION

POSTE	MOYENNE	ÉCART TYPE	MÉDIANE	MINIMUM	QUARTILE 1	QUARTILE 3	MAXIMUM
MAIN D'ŒUVRE TOTALE (UTH)	2,94	0,74	2,99	1,95	2,35	3,58	3,83
CA EN MARAÎCHAGE (€)	92340	37106	72348	57523	69659	102323	168615
CA TOTAL (€)	98975	36182	91365	57745	70677	109508	171832
CA MARAICHAGE/UTH (€/UTH)	31452	9165	29463	19106	26920	35559	48176

• 7 ANS APRÈS INSTALLATION

POSTE	MOYENNE	ÉCART TYPE	MÉDIANE	MINIMUM	QUARTILE 1	QUARTILE 3	MAXIMUM
MAIN D'ŒUVRE TOTALE (UTH)	2,91	0,59	2,95	2,17	2,34	3,49	3,60
CA EN MARAÎCHAGE (€)	116879	54051	86694	68269	78083	155244	206312
CA TOTAL (€)	128870	53550	114982	68295	83134	173544	209376
CA MARAICHAGE/UTH (€/UTH)	40220	17295	35923	23483	26001	53078	64500

COMMENT BIEN SE PRÉPARER À UNE INSTALLATION RÉUSSIE ?

Tout est affaire de méthode. Un projet de maraîchage bio est avant tout une « aventure maîtrisée », avec des prises de risque mesurées et des garde-fous. Le paramètre principal est la pertinence du projet, et son niveau de préparation :

SE PRÉPARER À LA TECHNICITÉ DE PRODUCTION : c'est l'expérience pratique, la théorie appliquée et sa maîtrise. Ce savoir-faire s'acquiert progressivement, par des stages, du salariat, des visites, des mises en situation... une expérience d'un an est un minimum souhaitable, sans être suffisante

SE PRÉPARER AU NIVEAU COMMERCIAL : c'est l'étude de marché, où l'on vérifie le niveau d'offre et de demande sur les produits envisagés. Si le produit est très nouveau, il faut aussi comprendre pourquoi personne n'en offre...mais à l'inverse, il ne faut pas se limiter à faire exactement comme les autres. Pour cela, pas d'autre solution que la prise de contacts avec les producteurs installés et déjà présents, et les éventuels points de vente.

SE PRÉPARER AU NIVEAU ÉCONOMIQUE : tout projet n'est pas réalisable en l'état, car le contexte varie. Votre choix porte sur la nature et le niveau des investissements, et le calendrier de déclenchement de ses investissements. Très habituellement, vous devez recourir au soutien d'un partenaire financier : banquier, épargne ou prêt de famille, crowdfunding... Quel que soit le mode de financement, l'étude d'un prévisionnel économique en amont de l'installation est primordiale.

INVESTIR OR NOT INVESTIR ?

Là est la question, tout est question d'équilibre ...et de capacité de remboursement ! Plusieurs scenarii, issus de l'étude « Trajectoires d'installation en maraîchage³ », sont à considérer en fonction du contexte personnel, familial ou patrimonial de chacun, par exemple :

TRAVAILLER AVEC PEU DE MATÉRIEL : investissement faible et peu d'emprunts, mais manque d'efficacité sur chantiers de grand volume ;

BIEN SE Doter DÈS LE DÉPART : permet de travailler sans trop s'user, mais stratégie logiquement liée à une vente et un chiffre d'affaires d'un bon niveau ;

REPRENDRE UNE FERME PLUTÔT QUE D'EN CRÉER UNE : gros investissement initial, mais bénéficier des circuits de vente et de la réputation de l'agriculteur précédent fait gagner du temps ;

PARTIR SUR UN INVESTISSEMENT PROGRESSIF GRÂCE À L'ENTRAIDE MATÉRIELLE : cas intéressant et peu courant, notamment l'exemple de fermes s'installant sur plusieurs métiers (végétaux, animaux) ou de maraîchers installés à proximité/en collaboration avec des éleveurs en place...

2 et 3. Etude « trajectoires d'installation en maraîchage » réalisée en 2015 par le réseau GAB-FRAB et la FNAB, auprès de 16 maraîchers bio bretons



QUELS INVESTISSEMENTS MATÉRIEL ?

• MATÉRIEL

Même sans être fanatique de mécanique, un minimum de matériel est nécessaire pour assister les opérations de base :

- Préparation des sols : au moins 2 outils différents pour travailler en profondeur (si besoin) et en surface (sans excès)
- Mise en place : semoir toutes graines et planteuse indispensables !
- Entretien des cultures : bineuse et butteuse, dérouleuse plastique, binette, désherbeur thermique si besoin
- Protection des cultures : filets textiles, pulvérisateur porté si grande surface plein champ, atomiseur sous abri
- Récolte : lame souleveuse, benettes, caisses, chariot de transport
- Et vente : caisses, étal confortable, parasol, transpalette, hayon amovible, etc...

Pour chacun de ses matériels, des solutions existent en matériel d'occasion, sur des outils sous dimensionnés aujourd'hui et moyennant un peu de remise en état. D'autres matériels d'usage plus pointu doivent être préférentiellement achetés en neuf (désherbeur thermique, chambre froide...)

• BÂTIMENTS

Comme pour le matériel, un bâtiment en neuf et en dur reste cher et n'est pas forcément indispensable. Des solutions en abri bâché existent, et la construction d'un hangar peut être progressive. Reste à bien dimensionner le bâti en fonction des opérations associées à cet abri :

- Conservation : atelier chambre froide, chambre chaude (courges, patate douce), station de lavage, silos (pomme de terre), et table de tri-conditionnement pour mise en sac, tri des légumes...
- Manipulation, transport : transpalette, fourgon avec hayon

ET L'INVESTISSEMENT HUMAIN ?

C'est tout à l'honneur du producteur de pouvoir embaucher et rémunérer de la main d'œuvre. Salarier de la main d'œuvre en agriculture, même ponctuelle, peut se faire avec de nombreuses aides financières qui abaissent le coût horaire : contrat saisonnier, déclaration TESA, groupement d'employeur...

C'est un investissement à traiter comme tel. Prendre des salariés permet généralement de mieux et plus produire, et le gain est plus important que le « surcoût » ! Nos retours sur expériences le montrent, travailler tout seul en maraîchage n'est pas durable, et donne lieu à des échecs d'installation directement liés à la surcharge ou au manque de capacité de travail. Casse physique, morale ou problèmes de couple sont malheureusement trop fréquents...

VENDRE EFFICACEMENT

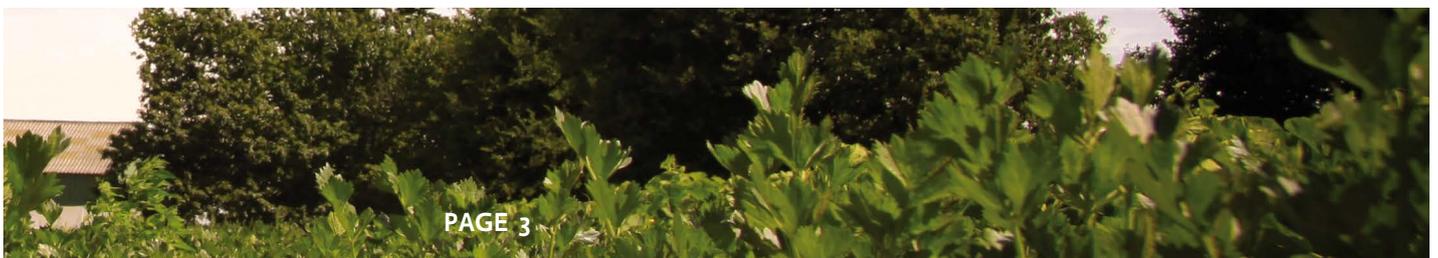
Rendre une vente efficace n'est pas si compliqué, mais c'est un enjeu majeur pour la réussite d'un projet tant les écarts de temps consacré et donc d'efficacité peuvent être importants (cf tableau ci-contre). Enjeu principal : l'attractivité !

- tout producteur doit soigner son aspect, celui de son lieu de vente, et surtout l'aspect des légumes vendus ;
- pour vendre beaucoup, présentez beaucoup, en quantité (volume) et en qualité (gamme) : 20% de votre gamme représentent 80% de vos ventes, mais les 80% autres de la gamme engendrent de l'attractivité pour l'ensemble des produits !
- pour tout point de vente, optimisez le temps consacré : choisissez bien les horaires de votre vente à la ferme, les lieux de dépôt des paniers, les tournées pour livrer les magasins... regroupez par exemple vos livraisons de points de vente avant votre marché
- pour savoir comment mieux gérer les produits manquants ou au contraire les invendus, prenez note de ce qui est emmené, ramené et donc vendu ou non : vous pourrez adapter vos récoltes et vos implantations
- enfin, optimisez aussi par le collectif. Une gamme étendue de produits (légumes, fruits, viande, produits laitiers...) attire davantage le consommateur. Unissez-vous pour vendre en magasin de producteurs, paniers... Se répartir des légumes entre plusieurs maraîchers permet aussi de se spécialiser et d'optimiser sa production et sa vente.

Part du temps passé à la vente et à la commercialisation dans le temps global en maraîchage

	PART DU TEMPS À LA VENTE	PART DU TEMPS PASSÉ À LA COMMERCIALISATION (VENTE, CONDITIONNEMENT ET TRANSPORT)
MOYENNE	16%	25%

Source : CASDAR Références en Circuits Courts, 2011-2013 [sur un échantillon de 65 fermes maraîchères en circuits courts en France]



• GESTION DU TEMPS

Rigueur et discipline ! L'anticipation est nécessaire. Ce métier est très lié à la saison, où chaque journée compte. Pas de laxisme, il faut toujours être à jour, car rattraper une étape non ou mal réalisée est toujours plus coûteuse en temps. L'exemple des désherbages manuels en retard est certainement l'épreuve la plus douloureuse...Même chose sur les livraisons de plants, les dates de semis ou de mise en place : gardez-vous un créneau par semaine, et tenez-le. Pour plus d'informations, voir fiche technique GAB-FRAB n° 36 « Organisation du travail en maraîchage bio diversifié »

• EQUILIBRE VENTE/PRODUCTION

Plus que la surface, c'est le temps qui manque au maraîcher, qui doit être bon producteur et bon vendeur. Ces deux fonctions doivent s'équilibrer, car un bon producteur ne sachant pas vendre comme un bon commerçant sans marchandise seront tous deux désespérés ! Considérez que le temps global occupé à la vente ne devrait pas dépasser un tiers du temps total : pour cela, organisez votre semainier en journée de champ (semis /plantation/entretien/ récolte conservable) et journée de vente (récolte fraîche et livraison).

• QUALITÉ ET ORGANISATION DU TRAVAIL, ERGONOMIE, PLANIFICATION

Tous ces termes rejoignent la notion de rigueur développée plus haut. Cependant l'ergonomie est un point clé : toute action doit être pensée pour être la moins pénible, la plus efficace tout en étant économe en gestes et en énergie. Citons par exemple :

La gestion des ports de légumes, notamment les caisses portées :

LIMITEZ LE PORTAGE, en posant les caisses en bout de ligne, ou à des points de regroupement. Pour les baies, laissez les barquettes (de fraise, tomate cerise, fruits rouges) au pied du rang, pour éviter de trop les porter et les secouer.

EQUIPEZ-VOUS d'un chariot sur roue, de brouettes aménagées

...ET POUR LES SPORTIF(VE)S, achetez un podomètre pour connaître et réduire le temps de marche... ou de course à pied !

LES GESTES RÉPÉTITIFS SONT À PROSCRIRE : tâchez de les limiter dans le temps, ou de mécaniser l'action quand c'est possible. Il faut apprendre à écouter son corps car la répétition et les mauvaises postures usent rapidement le physique, qui est pourtant votre premier outil. Les travaux pénibles ou répétitifs sont typiquement à réaliser à plusieurs, pour une meilleure cadence et un découpage ergonomique des tâches (ex plantation de mottes, palissage, pousse-pousse, arrachage de racines).

LA PLANIFICATION EST TOUT AUSSI IMPORTANTE : savoir ce que l'on doit préparer, semer, planter, et organiser l'espace, la succession des cultures. Faites-vous aider sur la planification, et passez par l'étape de pose sur papier, avec dessin associant organisation spatiale et temporelle (façon Tetris).

Travailler son projet et projeter son travail

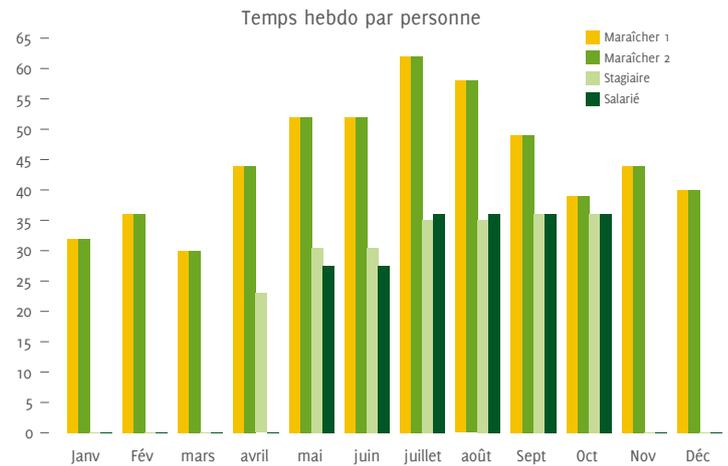
Belle phrase, qui signifie tout simplement que nul ne naît maraîcher mais qu'on le devient au fur et à mesure de son expérience :

PROGRESSIVITÉ DU PROJET : Produire et vendre efficacement 35 légumes n'est pas donné du jour au lendemain. Créer sa clientèle demande aussi du temps. Soyez humble au départ, avec un choix limité à quelques légumes « de base », puis étoffez offre et volume au fil des ans !

EXPÉRIENCES ET FORMATIONS : être progressif dans son projet est une chose, savoir progresser en est une autre. Gardez du temps pour rester à l'écoute des retours d'expérience, nouvelles techniques ou applications qui peuvent parfois vous apporter beaucoup. Ce besoin de formation continue ne semble pas toujours prioritaire, c'est pourtant l'une des clés de réussite majeures identifiées par nos réseaux !

MISE EN RÉSEAU : travailler seul dans ce métier n'est pas très durable, d'autant que certaines opérations se font à deux. Travailler à 2 permet d'avoir un rythme, une conduite, une certaine efficacité, et permet d'être plus de 2 fois plus efficace. Être à 2 dès le départ n'est pas toujours tenable économiquement, il faut cependant dimensionner son outil de façon à ne pas rester seul. Permanents, saisonniers, associés, aide familiale ou conjoint, un large choix est possible pour accueillir, couvrir et rémunérer correctement une ressource humaine, qui enrichit toujours les acteurs présents par son regard extérieur !

Exemple de temps de travail hebdomadaires par personne, sur une ferme maraîchère bio bretonne



POUR EN SAVOIR PLUS SUR L'AGRICULTURE BIO

► Contacter le Groupement
d'Agriculteurs Biologiques de
votre département

> CÔTES D'ARMOR

GAB d'Armor = 02 96 74 75 65

> FINISTÈRE

GAB 29 = 02 98 25 80 33

> ILLE ET VILAINE

Agrobio 35 = 02 99 77 09 46

> MORBIHAN

GAB 56 = 02 97 66 32 62