



S'installer en maraîchage biologique en Languedoc-Roussillon

Éléments de réflexion et clés de réussite



Sommaire

Les étapes-clés de la réflexion et les questions à se poser

La commercialisation

Les moyens de production

1. Le foncier
2. Les aménagements et équipements à prévoir
3. Le matériel

Les techniques de production

1. Le choix des cultures, assolements et rotations
2. La gestion de la fertilisation
3. La gestion des maladies et ravageurs
4. La gestion des adventices
5. Le choix des semences et plants, variétés, l'autoproduction de plants

L'organisation du travail

1. Charge et répartition du travail
2. Le rapport au travail
3. Fatigue et pénibilité du travail
4. Quelles pistes pour s'organiser et optimiser son temps de travail ?

Données économiques

1. Le chiffre d'affaires
2. Les charges
3. Cas-type

Vos contacts en région

Rédaction et coordination : Elodie Bernard (CIVAM Bio 34)

Réalisation des enquêtes et relecture : Romain Biau (CIVAM Bio 30), Nicolas Dubreuil et Alain Arrufat (CIVAM Bio 66) et Carole Calcet (Biocivam 11)

Conception janvier 2014 : echo-studio.fr

Impression : Point.-trait

Crédits photos : Sud et Bio, Union Européenne



Introduction

On constate depuis plusieurs années un engouement pour le maraîchage biologique dans la région Languedoc-Roussillon, qui s'est traduit par une augmentation du nombre annuel d'installations (en moyenne 15 par an dans l'Hérault par exemple depuis 3 ans).

Il s'agit la plupart du temps d'installations en individuel ou parfois en couple, qui se caractérisent par de petites surfaces (autour de 1 à 2ha), et peu de moyens financiers au démarrage. Si certains porteurs de projet demande la Dotation Jeune Agriculteur (DJA), un nombre non négligeable ne peut pas y prétendre, ayant dépassé l'âge de 40 ans.

Ces nouvelles installations viennent répondre à la demande croissante des consommateurs, en attente de légumes issus de l'agriculture biologique et produits localement. La vente directe n'est pas la seule concernée : le développement de la demande de la restauration hors domicile et des magasins spécialisés bio constitue une opportunité pour ces nouveaux installés.

Il est toutefois impératif pour tout porteur de projet de bien étudier au préalable ses débouchés car, si le marché régional ne semble pour l'instant pas se saturer, certains débouchés comme la vente en paniers dont la composition est imposée, en vogue à la fin des années 2000, commencent à s'essouffler sur certains secteurs (Montpelliérais notamment).

De plus la réussite d'une installation passe par un haut niveau de professionnalisation : compétences techniques, commerciales, organisationnelles... le maraîcher bio en circuits courts se doit d'être performant dans tous ces domaines s'il veut dégager un revenu décent de son activité, ce qui passe par la formation, l'expérience de terrain et la recherche perpétuelle d'informations. Cela demande un engagement personnel conséquent, principalement au démarrage.

Il est donc important d'appréhender son projet sous un angle professionnel, et pas seulement comme un projet de vie, même si les deux sont conciliables.

Et, s'il est vrai que le maraîchage est une activité qui nécessite moins de surface que la plupart des autres productions agricoles et pour laquelle le retour sur investissement est plus rapide, il n'en demeure pas moins que pour la mener à bien, elle nécessite des moyens financiers conséquents, notamment pour le matériel et le fonds de roulement. C'est une réalité dont beaucoup de porteurs de projet n'ont pas conscience.

Enfin, s'installer seul sur son exploitation ne veut pas dire s'isoler de son environnement : il ne faut pas hésiter à faire appel à d'autres maraîchers plus expérimentés qui pourront partager leurs connaissances et savoir-faire, ce qui peut parfois faire gagner plusieurs années de tâtonnements.

Ce guide a pour objectif de vous aider à construire votre projet, en vous guidant tout au long des étapes de réflexion de votre installation. Il met en avant les éléments-clés de réussite et les écueils à éviter, en faisant la part belle aux témoignages de maraîchers qui sont passés par le même chemin que vous. Il aborde les aspects techniques, financiers, commerciaux, organisationnels, et vous propose en dernière page une liste de contacts à mobiliser pour vous accompagner dans votre projet.

Un grand merci à tous les maraîchers qui ont accepté de répondre à nos enquêtes et de nous livrer leurs témoignages.



Les étapes-clés de la réflexion et les questions à se poser

Projet professionnel et projet de vie

« Réaliser son rêve demande pragmatisme et professionnalisme, on ne devient pas maraîcher avec des utopies et des idées reçues » met en garde un producteur héraultais.

En effet, un projet d'installation doit toujours être **appréhendé sous l'angle du projet professionnel**. Si devenir maraîcher bio est souvent couplé à un projet de vie (habiter à la campagne, vivre de sa terre, être autonome...), c'est avant tout un métier, exigeant et aux multiples facettes. Cultiver 1 ou 2ha pour en tirer un revenu n'a rien à voir avec l'entretien d'un potager familial. Il est nécessaire de se demander si l'on est vraiment « fait pour ça » et donc de se confronter avec la réalité. « *Il faut connaître le métier avant de se lancer, car ce n'est pas tous les jours facile : c'est important de s'être déjà mis à quatre pattes toute une journée pour arracher des mauvaises herbes* » affirme un maraîcher des Pyrénées Orientales.

Par ailleurs, il est important de **discuter du projet en famille** car, de la même façon, le conjoint peut apprécier de jardiner le week-end mais ne sera pas forcément prêt à accepter de passer de longues heures à désherber pendant son temps libre, ou à assurer la comptabilité de l'exploitation... Il est donc primordial de caler au départ l'implication future du conjoint, surtout s'il travaille à l'extérieur. De plus, il est nécessaire de savoir s'il est prêt à sacrifier, au moins un temps, les vacances en famille, les sorties... et à accepter son nouveau statut social dans le cas d'une reconversion professionnelle où le métier précédent générerait un salaire confortable et une certaine position sociale. « *Il faut être conscient des conséquences sur la vie de famille* » résume un maraîcher de l'Hérault.

Capacités et compétences du maraîcher

Maraîcher bio est un métier qui demande un réel engagement personnel, surtout au démarrage de l'activité.

Il faut être doté d'une **bonne condition physique** pour affronter la charge de travail (plus de 60h par semaine au démarrage), la pénibilité de certaines tâches (désherbage manuel, récolte, etc.),

et les conditions climatiques parfois difficiles : froid en plein champ l'hiver (même si la région est réputée clémente, les gelées sont malgré tout fréquentes en hiver, surtout dans les zones de piémont), chaleur intense l'été (et même suffocante sous abris).

Il faut aussi avoir un **tempérament solide** et des nerfs à toute épreuve, savoir garder son sang-froid face à des situations parfois compliquées (pertes de récoltes dues à des conditions climatiques exceptionnelles, pics de production et difficulté à écouler, panne de tracteur ou de la fourgonnette...). « *C'est un système fragile, tant au niveau du matériel que de l'humain* » rappelle un producteur de Lozère.

Ce métier demande d'être compétent :

- **techniquement** car il faut avant tout savoir produire, en quantité, en qualité et en diversité suffisantes, car « *la technicité, c'est la base* » résume ce maraîcher lozérien,

- **commerciallement**, car il faut être capable de trouver des débouchés rémunérateurs, de s'adapter à la demande implicite du client,

- **en communication**, et savoir parler de ses produits, les mettre en valeur visuellement sur l'étal, voire réaliser soi-même ses prospectus publicitaires, ses pancartes, son blog ou son site internet,

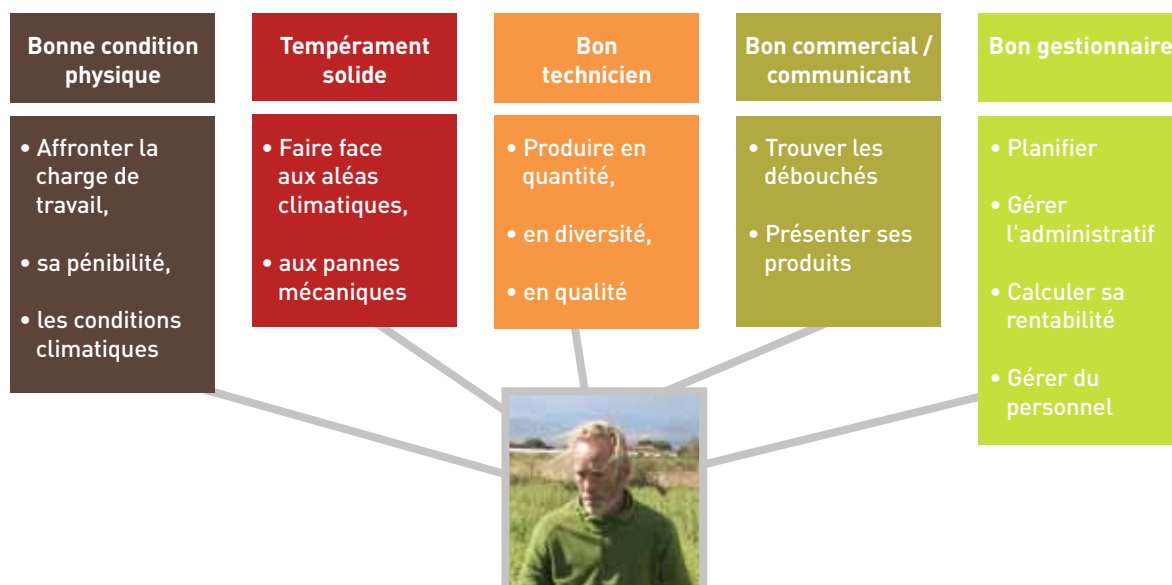
- **en gestion**, pour savoir s'organiser, planifier sa production, calculer sa rentabilité, faire face aux tâches administratives souvent lourdes les premières années, réaliser une comptabilité *a minima* (recettes-dépenses), gérer du personnel (salarié ou même stagiaire).

Il faut aussi avoir un minimum de **compétences en petite mécanique** (réaliser l'entretien de base, savoir diagnostiquer une panne simple et effectuer de menues réparations) car « *c'est très difficile de trouver un réparateur et ça coûte très cher* » explique un maraîcher de l'Hérault.

Comme le résume ce dernier : « *il faut au minimum être moyen partout, autonome et débrouillard* ».



Les capacités et facettes multiples du métier de maraîcher bio en circuits courts



Se former, acquérir de l'expérience

S'installer en maraîchage biologique nécessite une maîtrise des bases de l'agronomie et donc de suivre une **formation** (par exemple le BPREA, bien adapté aux personnes en reconversion professionnelle¹), mais implique aussi un savoir-faire qui s'acquiert au travers de stages et **d'expériences professionnelles**. « *Il faut avoir fait au moins une saison chez un maraîcher pour apprendre le métier* » conseille un producteur au-dois.

Il est également important de **se faire accompagner** par des personnes compétentes² : conseillers, techniciens, animateurs – « *en n'hésitant pas à prendre plusieurs avis* » comme le préconise un producteur gardois – et de faire appel à des maraîchers déjà en activité : « *mieux vaut prendre conseil auprès de ceux qui savent plutôt que de perdre du temps à reproduire les mêmes erreurs* » rappelle un maraîcher héraultais.

Enfin, pour mener à bien son activité maraîchère, il faut aussi prendre le temps **de s'informer, suivre des formations courtes, participer à des groupes d'échanges**, « *faire partie d'un réseau* » comme le suggère ce producteur. Cela permet de sans cesse s'améliorer et de toujours rester dans une dynamique de progrès, face aux mutations du monde environnant (politiques agricoles, structures institutionnelles, changement climatiques, versatilité des marchés...).

Financer son projet

« *Il ne faut pas oublier qu'une exploitation agricole, aussi petite soit-elle, est une entreprise à part entière et qu'il ne faut rien négliger* » indique un maraîcher héraultais. En plus d'être gérée avec rigueur, elle doit être construite sur des fondations solides (foncier, infrastructures, matériels, etc.), ce qui implique d'investir suffisamment au départ et d'avoir une réserve de trésorerie. Se pose alors la question du financement : ai-je les ressources propres suffisantes **pour autofinancer mon projet ou vais-je devoir emprunter ?** Choisir de s'endetter est une décision lourde de conséquences et souvent difficile à prendre pour de nombreux porteurs de projet attachés à leur indépendance et qui préfèrent commencer petit, avec une faible mécanisation, au risque de s'épuiser... Et qui finissent par le regretter : « *si c'était à refaire, j'aurais fait un crédit pour investir dans plus de matériel* » explique un maraîcher héraultais ; « *j'aurais du investir directement dans un tunnel et acheter des engrais : ça m'aurait évité pas mal de galères* » raconte un producteur des Pyrénées Orientales.

¹ Liste des BPREA de la région sur <http://www.sud-et-bio.com/formations>

² Liste des contacts en fin de document



Une possibilité pour financer son installation est bien sûr de **faire appel à des aides** comme la DJA ou le PACTE, mais il ne faut pas avoir dépassé les 40 ans (se renseigner auprès des Points Info Installation, ou des réseaux ADEAR et Terres Vivantes²).

Il existe aussi des aides pour certains investissements matériels, comme le dispositif IDEA. Mais attention, comme le rappelle un maraîcher gardois de : « *ne pas compter sur les subventions comme ressource majoritaire aux projets. Cela doit rester un plus, à ne pas surestimer* ».

Solliciter un emprunt à la banque ou des aides à l'installation oblige à réaliser **une étude prévisionnelle de son installation**. Cela semble pour beaucoup une contrainte alors qu'il s'agit en réalité d'un préalable indispensable, même si l'on ne demande ni aides ni prêts ! Estimer la rentabilité de son projet, avec réalisme, est incontournable : « *J'ai pris conscience un peu tard de la réalité des coûts de fonctionnement d'une exploitation agricole. Il faut faire beaucoup de chiffre d'affaires pour couvrir ne serait-ce que les charges ! Cela fait 3 ans et je n'ai pas encore de revenus...* » explique un maraîcher audois.

Il faut également se projeter à moyen et long terme : « *un des points-clés quand on s'installe est de bien évaluer les investissements de départ, et ceux correspondant à l'évolution de l'activité dans le temps* » précise un producteur du Gard. Enfin, au-delà du financement de l'activité au sens strict, il faut s'assurer d'avoir les ressources suffisantes pour « vivre » la première année – voire les suivantes –, car il faut du temps pour arriver à dégager un revenu. Etre salarié à mi-temps, avoir un conjoint qui travaille à l'extérieur, mobiliser ses droits au chômage, son épargne... sont autant de possibilités pour passer le cap.

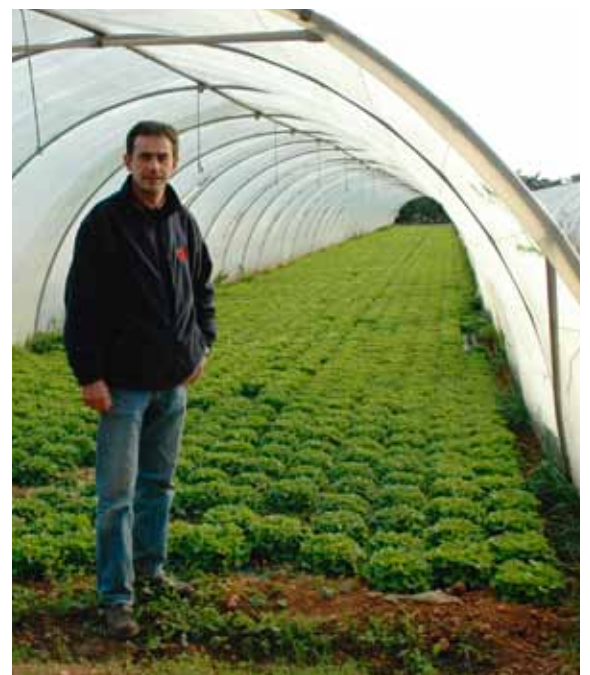
S'implanter sur un territoire

La disponibilité du foncier est le problème numéro un pour de nombreux porteurs de projet qui souhaitent d'installer en Languedoc-Roussillon : urbanisation galopante dans les secteurs périurbains et espoir des propriétaires de voir leurs terres devenir constructibles, concurrence avec les agriculteurs qui souhaitent s'agrandir...

rendent le foncier introuvable et font flamber les prix. « *Il n'est pas rare de voir passer des offres de terres irrigables autour de Montpellier à plus de 5€ le m²* » indique un maraîcher de l'Hérault, quand le même type de foncier se négocie à 1€ dans des secteurs plus ruraux de l'Aude ou des Pyrénées-Orientales. C'est pourquoi de nombreux héraultais se tournent vers le fermage ou autre type de location.

Cependant, trouver une « bonne terre » (voir chapitre 3) ne suffit pas : il faut aussi prendre en compte son environnement. On ne s'installe pas uniquement sur des parcelles, mais plus largement sur un territoire, avec sa population, ses infrastructures, ses acteurs... qui entreront en interaction avec l'exploitation agricole. Il faudra donc se poser les questions suivantes : Y a-t-il d'autres maraîchers bio implantés sur le territoire ? Sont-ils structurés en réseau, formel ou informel ? Existe-t-il une CUMA ? Les élus locaux sont-ils favorables à l'agriculture biologique ? Y a-t-il une dynamique de développement des circuits courts ? Tous ces paramètres influeront sur la réussite de l'installation.

Enfin, il faut avoir conscience que s'insérer dans le tissu rural n'est pas toujours évident, « *surtout quand on n'est pas de la région* » rappelle un maraîcher de l'Aude. Ce qui est peut-être encore plus vrai dans les départements à forte identité culturelle : « *c'est dur de s'installer quand on n'est pas catalan* » déplore un producteur installé dans les Pyrénées Orientales.





La commercialisation

Quels circuits de commercialisation choisir ?

C'est une question primordiale à laquelle il faudra avoir répondu avant-même de commencer la production. En effet, c'est le type de circuits envisagés qui déterminera la gamme de légumes à produire (espèces et variétés) et les volumes, et donc les infrastructures à mettre en place (tunnels...), le matériel, la conduite culturale...

« Il faut vendre avant de produire » résume un maraîcher gardois.

Le choix des débouchés se fera en fonction de ses capacités de production (surface, main d'œuvre), mais aussi de ses goûts (« *j'aime faire mon marché et pouvoir choisir mes légumes* » raconte une productrice des Pyrénées Orientales) et surtout de l'analyse de l'offre et de la demande sur le territoire, et pour cela, l'étude de marché est incontournable.

L'étude de marché

C'est un préalable indispensable à la construction d'un projet d'installation.

L'étude de marché passe d'abord par une connaissance globale du marché (tendances de consommation, modes de distribution...), analyse la clientèle (type, besoins, facteurs et freins d'achat, fréquence, période, quantité d'achat...), la concurrence (qui ? quels produits proposent-ils ? quels sont leurs tarifs, leurs lieux de vente ?).

Il peut être intéressant de représenter sur une carte sa zone de chalandise : positionnement géographique du projet, territoire sur lequel habitent les clients potentiels, situation des concurrents.

Ces éléments conduisent à la définition d'une stratégie commerciale : politique de services (gamme, conditionnements, emballages, produits nouveaux, horaires...), de prix (prix de revient, tarifs selon les circuits, conditions de paiement...), stratégie vis-à-vis de la concurrence, stratégie de la communication.

Il est ensuite possible de fixer des objectifs quantitatifs : évolution des ventes en volumes et en valeur (par circuit, par produit et par année), répartition des volumes et du chiffre d'affaires par type de clients... Ces éléments serviront à la réalisation du budget prévisionnel.



La mise en place de ses circuits de commercialisation pourra se faire progressivement afin de ne pas se décrédibiliser auprès de ses clients : « j'ai choisi un démarrage en douceur et modeste sur la commercialisation pour qu'elle s'ajuste à la croissance de production, sans décevoir la clientèle » indique un maraîcher de l'Aude.

Les trois circuits « traditionnels » que sont le marché de plein vent, la vente à la ferme et les paniers sont les plus répandus chez les maraîchers bio en circuits courts de la région. Bien que la demande en légumes bio locaux soit en croissance, on ne peut pas ignorer que certains modes de commercialisation, sur certains secteurs commencent à se saturer. On ne peut pas non plus ignorer les chiffres élevés des installations en maraîchage bio ces dernières années, qui, s'ils témoignent de la dynamique du secteur, impliquent également une concurrence croissante.

Ainsi, les nouveaux installés doivent réfléchir à des formes de commercialisation innovantes, permettant de toucher une clientèle nouvelle qui ne s'approvisionne pas à l'heure actuelle auprès

des circuits courts classiques (voir fiche éditée par Sud et Bio « *les modes de commercialisation des fruits et légumes biologiques – circuits courts bio en Languedoc-Roussillon – 2013* »).

Compatibilité des circuits de vente et temps de travail

Certains modes de commercialisation sont compatibles entre eux, et peuvent se préparer en même temps (par exemple des paniers distribués le soir et une vente au marché le lendemain matin, un magasin spécialisé et une cantine livrés le même jour...).

Attention à ne pas trop diversifier ses circuits : « visez deux ou trois créneaux différents » conseille un maraîcher des Pyrénées Orientales. Au-delà, il y a un risque de se disperser et de passer beaucoup de temps pour un chiffre d'affaires médiocre.

En effet, le temps de commercialisation (qui inclut la préparation et le déplacement) est conséquent en vente directe. Voici quelques exemples :

Vente au marché :

- 1 journée de récolte/préparation (8-10h en saison)
- 1 petite journée de vente (6-8h)

Vente le soir à la ferme :

- 1 journée de récolte/préparation (8-10h)
- 1 soirée de vente (2-3h)

Vente en paniers :

- 1 journée de récolte/préparation (8-10h)
- AMAP sur place : confection des paniers par les « AMAPiens » (2-3h)

Confection des paniers : 10 paniers à l'heure en moyenne pour des paniers « au détail » et 20-25/h pour des paniers « classiques ». Durée de livraison variable selon le nombre de paniers, le nombre de points de dépôts et le rayon de livraison.

Les moyens de production

1. Le foncier

La surface à prévoir

La surface à prévoir dépend du mode de production envisagé, orienté plutôt sur la culture légumière pour laquelle on ne fait qu'une production par an (pommes de terre, poireaux, courges, melons...), ou le maraîchage diversifié qui implique plusieurs rotations annuelles.

Elle dépendra aussi du nombre de personnes qui travailleront sur l'exploitation.

Pour une personne, il faudra compter au démarrage un minimum de 1ha à 1,5ha en maraîchage diversifié, mais il est préférable de « démarrer avec la bonne surface qui te permet de voir en grand, sinon tu peux vite t'essouffler sur une petite surface. T'agrandir c'est dur, et avoir des parcelles dispersées, c'est la mort » indique un maraîcher des Pyrénées Orientales.



Distance entre les parcelles et avec le lieu d'habitation

La distance entre les parcelles est en effet un paramètre important à prendre en compte : il est préférable d'acheter ou louer des parcelles regroupées, car les distances en tracteur sont longues.

Il est également important de trouver des parcelles proches de son lieu d'habitation (ou l'inverse). Car, si à l'installation les 15 km ont semblé à deux maraîchers enquêtés, une faible distance, rapide à parcourir en une vingtaine de minutes, ils se sont vite aperçus que cela représentait une perte de temps importante et compliquait leur organisation. « C'était devenu une contrainte trop forte » comme le souligne l'un d'eux qui a depuis cessé son activité.

En effet, cela demande une organisation encore plus rigoureuse et une planification de toutes les tâches. Et si l'on n'a pas de bâtiment sur le terrain, cela prend du temps en plus pour préparer son matériel à emporter, le charger, le ranger... « Il ne faut rien oublier au risque de devoir refaire un aller-retour... » précise ce même maraîcher. De plus cela peut poser des problèmes d'organisation de la journée de travail comme le précise un autre maraîcher héraultais : « Je ne peux pas planter le soir, alors que c'est pourtant le meilleur moment pour ça en été, car n'habitant pas sur place, je ne peux pas déclencher l'irrigation, rentrer chez moi et revenir pour l'arrêter ».

La perte de temps peut rapidement devenir considérable, surtout durant les périodes estivales de forte activité.

Acheter ou louer ?

Sur ce point, les avis divergent. Si la propriété des terres fait pour certains partie intégrante du projet d'installation lorsqu'il s'agit d'un « projet de vie », d'autres estiment que l'achat du foncier n'est pas prioritaire, et que, avec un budget limité, il est préférable de réserver ses fonds à l'achat de matériel performant (ce qui inclut le réseau d'irrigation et les tunnels) et au fonds de roulement. Cependant, cultiver en maraîchage bio améliore dans la plupart des cas la qualité des terres, et on apprend au fur et à mesure à mieux connaître son sol.

Caractéristiques des parcelles

La forme des parcelles a également son impor-

tance. « Je disposais de 4 parcelles regroupées, un rectangle et trois triangles. Je me suis vite aperçu que travailler ces parcelles biscornues était ingérable, je passais mon temps à recouper les tuyaux d'arrosage » précise le maraîcher héraultais qui a arrêté.

Il est donc préférable, quand on a à sa disposition des parcelles de forme irrégulière, de créer des rectangles afin de faciliter la mise en place de l'irrigation et de permettre leur mécanisation.

De même quand on a des parcelles tout en longueur, il vaut mieux créer plusieurs carrés, de 50m de longueur maximum, car sinon « On a l'impression de jamais en voir le bout » indique un maraîcher de l'Aude.

Les parcelles doivent également être facilement accessibles (chemin en bon état, praticable en toute saison), surtout dans le cas de vente à la ferme (point de vente, distribution de paniers sur le terrain).

Enfin, la parcelle doit être bien exposée, à l'abri des vents dominants, et la plus plate possible.

La qualité du sol

La qualité du sol est un facteur déterminant dans la réussite d'un atelier en maraîchage bio.

L'idéal est de cultiver sur un terrain riche en matière organique, drainant, peu caillouteux et au pH proche de 7. Ce type de sol ne se trouve pas forcément aisément dans la région, notamment dans l'Hérault où prédominent les sols argilo-calcaires relativement pauvres.



Achat

- + Se constituer un capital
- + Sécuriser son exploitation
- + Prévoir des améliorations sur le long terme

- Très cher selon les secteurs

Location - Fermage

- + Pas d'investissement
- + Peu coûteux

- Précarité
- Risque de perdre toutes les améliorations apportées au terrain



Démarrer sur un sol de mauvaise qualité impactera forcément sur le rendement de même que la qualité des légumes et pourra faire perdre plusieurs années à tenter de l'améliorer. Il vaut donc mieux partir sur de bonnes bases : « *J'ai choisi ma première parcelle pour son environnement et la biodiversité alentour, mais la qualité du sol était trop mauvaise, et j'ai perdu du temps avant de trouver une meilleure parcelle* » raconte un maraîcher audois.

Pour apprécier la qualité d'un sol, on peut se baser sur des observations visuelles, l'avis de l'ancien producteur et des maraîchers du secteur, mais il est toujours préférable d'effectuer une analyse de sol : cela peut être une analyse physico-chimique « classique », réalisée par les laboratoires des Chambres d'Agriculture notamment, ou une approche globale, comme la méthode BRDA-Herody qui aboutit à des préconisations sur la fertilisation et le travail du sol.

A noter : les sols limoneux ou sableux se réchauffent plus vite que les sols argileux et permettent un gain de précocité mais offrent une moindre capacité de rétention en eau.

Le précédent cultural

Le précédent de la parcelle est également très important à connaître car il a un impact sur la fertilité du sol, le niveau de « salissement » de la parcelle et les risques phytosanitaires. Ainsi les anciennes parcelles de vignes conventionnelles, libérées lors des diverses campagnes d'arrachage ces dernières années dans la région, se révèlent, en l'état, peu adaptées au maraichage biologique : elles sont souvent pauvres en matière organique, tassées, avec une faible vie biologique et des adventices « sélectionnées » par des années de désherbants chimiques... Il est donc important, quand on s'installe sur ce type de parcelle, de mettre en place des engrais verts et d'apporter du compost, afin de relancer la vie du sol.

Il faut aussi être vigilant quant aux anciennes parcelles de cultures légumières conventionnelles (melons, salades...) car le manque de rotation a pu favoriser le développement de certains pathogènes du sol. Dans ce cas, il faudra aussi mettre en place des engrais verts, et éviter autant que possible ces mêmes cultures pendant quelques années.

Enfin, attention aux anciennes prairies qui augmentent le risque de dégâts de taupins sur la

parcelle et qui peuvent compromettre la culture de pommes de terre notamment.

L'environnement de la parcelle

L'environnement de la parcelle est également un élément à prendre en compte lors du choix du terrain car la faune auxiliaire présente dans les haies et bosquets permet de limiter la présence de certains ravageurs « *grâce à la biodiversité autour de ma parcelle, je n'ai pas besoin de traiter contre les pucerons : les larves de coccinelles s'en chargent* » explique un producteur de l'Aude.

L'accès à l'eau

L'accès à l'eau est un point tout aussi crucial car la production de légumes nécessite de grandes quantités d'eau qui ne peuvent être apportées seulement par les précipitations, ce qui est encore plus vrai en région méditerranéenne où celles-ci sont peu importantes et irrégulières.

Il est donc indispensable de disposer d'un point d'eau (forage, réserve d'eau, canal d'irrigation, borne BRL...), de s'assurer de pouvoir y prélever la quantité nécessaire, et cela en respectant la réglementation (contacter la préfecture ou la DDT).

Il est possible de limiter sa consommation d'eau, en paillant ses cultures, en privilégiant le goutte-à-goutte et en ajustant l'irrigation aux besoins de ses cultures (ce qui a de plus un impact favorable sur la qualité gustative des légumes) mais il faudra toujours compter de 3 à 6000m³/ha/an avec des pics à 50 m³/j en été pour 1ha en production.

2. Les aménagements et équipements à prévoir

La création d'un atelier de maraichage diversifié nécessite différents aménagements, plus ou moins importants selon les caractéristiques et l'« équipement » initial de la parcelle.

Il peut ainsi être nécessaire de réaliser un forage, d'aménager le chemin d'accès, d'acheminer l'électricité, de construire un bâtiment, de mettre en place des haies... Tous ces investissements sont coûteux et doivent être étudiés avant l'acquisition du terrain.

Certains aménagements sont incontournables car ils sont indispensables à la production et rarement présents sur la parcelle lors d'une installation : il s'agit du réseau d'irrigation et des abris froids.



Réseau d'irrigation

Le réseau d'irrigation est l'un des premiers investissements à prévoir lors de l'installation et il doit être impérativement mis en place avant l'implantation des cultures. « *C'est un investissement pour lequel il ne faut pas lésiner* » indique un maraîcher héraultais, car un réseau mal installé, avec un nombre insuffisant de vannes, rampes d'aspenseurs et lignes de goutte-à-goutte peut faire perdre un temps considérable !

Le coût global d'investissement est variable selon le choix du matériel (type de pompe, de filtre, nécessité d'un ballon tampon, types d'aspenseurs, utilisation de gaines jetables...) mais il faut compter au moins 5000 à 6000€ pour un hectare. Ne pas hésiter à demander des devis à plusieurs installateurs pour comparer les prix et surtout les techniques et le matériel proposés. Informations utiles : www.ardepi.fr.

Abris froids

On considère qu'au moins 10% de la surface doit être cultivée sous abris froids sur une exploitation maraîchère diversifiée, ce qui représente par exemple, pour une exploitation de 1,5ha, 4 grands tunnels de 400m² (8m x 50 m), auxquels peut s'ajouter un tunnel pour la production des plants (avec une partie chauffée).

D'autres protections peuvent être envisagées :

- **Les petits tunnels** (dits aussi « *tunnels à fraises* »), moins large (4-5m) et plus bas, qui ont l'avantage d'être peu coûteux (5€/m² env.) et de se déplacer facilement mais qui résistent plus difficilement aux vents violents qui soufflent souvent dans la région et sont plus difficilement mécanisables ;

- **Les tunnels nantais**, utilisés surtout pour protéger les cultures de printemps (primeur, légumes d'été bas) ;

- **Les voiles de protection type P17** (17g/m²), utilisés en plein champ mais aussi sous abri pour gagner quelques degrés.

Enfin, on notera que dans les Pyrénées Orientales, un nombre non négligeable de parcelles équipées de serres en verre se retrouvent disponibles à la vente. Plusieurs maraîchers se sont installés sur ce type de foncier et s'en félicitent car les conditions de travail y sont plus agréables « *ça donne du baume au cœur de travailler une belle journée d'hiver sous la chapelle* » raconte une productrice.



Acheter neuf ou d'occasion ses tunnels froids ?

Si l'acquisition d'un tunnel d'occasion revient moins cher à l'achat (3 à 4€/m² contre 10€/m² neuf avec la bâche), il est important de comptabiliser le coût du démontage, du transport, de la nouvelle bâche, voire du remplacement de quelques pièces endommagées.

De plus il existe des aides régionales à l'investissement (dispositif IDEA, en attente de reconduction du dispositif en 2014) qui financent les abris froids à hauteur de 40%.

Il faut donc bien faire ses calculs avant de se décider.

Bâtiments

De nombreux maraîchers qui n'habitent pas sur l'exploitation, ne possèdent pas de bâtiment sur leur terrain et entreposent le petit matériel, les intrants et les légumes dans un garage, une cave ou une remise proche du domicile. C'est envisageable si l'on dispose d'une surface suffisante de dépendance mais cela complique l'organisation du travail.

C'est donc un critère important à prendre en compte lors du choix du terrain car il est souvent difficile d'obtenir une autorisation pour construire un bâtiment (ou installer un container ou autre structure mobile) : même lorsque l'on est propriétaire du terrain, les mairies étant souvent inquiètes du risque de « cabanisation ».



Dans l'idéal, un bâtiment doit comporter les espaces suivants :

- stockage du matériel,
- stockage des intrants (engrais, paillage...),
- local phyto,
- stockage des légumes (voire chambre froide),
- zone de lavage et conditionnement,
- bureau et vestiaire,
- local de vente (si vente à la ferme ou AMAP).

La chambre froide : indispensable ou superflue ?

En maraîchage diversifié, la récolte est généralement effectuée la veille de la vente (marché, livraison de magasins, cantines...) ou le jour-même (vente à la ferme, AMAP, livraisons à domicile en soirée...). Une conservation des légumes dans un local frais ou tempéré, avec une protection des caisses pour garder l'humidité est donc la plupart du temps suffisante, même si elle n'est pas toujours optimale en été.

Les légumes « de conservation » comme les pommes de terre, courges, oignons, ails s'entreposent dans la cave et les légumes racines (carottes, betteraves, panais...) peuvent être stockés en silos. Enfin, la conservation au champ est possible pour les poireaux, choux, carottes récoltés en fonction des besoins.

Il est donc possible, dans la plupart des cas et surtout à l'installation, de faire l'économie d'une chambre froide.

3. Le matériel

- Matériel de production

Le matériel « de base » à acheter neuf ou d'occasion :

- un tracteur (50 CV minimum),
- un cultivateur, une charrue ou un Actisol pour le travail profond,
- un outil à dent (herse, vibroculteur) pour le travail superficiel,
- un outil rotatif pour affiner le sol (rotalabour, Rotavator, herse rotative...),
- un gyrobroyeur pour l'entretien des abords, entre les planches, pour broyer les engrais verts,
- une bineuse pour désherber ou une motobineuse,
- un semoir manuel solide,

- un pulvérisateur à dos pour traiter, ou mieux, un atomiseur,
- du petit matériel (dont une houe maraîchère...),
- et aussi : poste à souder, caisse à outils très complète pour assurer l'entretien du matériel et les « petites » réparations.

Le matériel complémentaire (qui peut vite devenir indispensable) :

- un semoir tracté,
- une planteuse polyvalente,
- un désherbeur thermique,
- une dérouleuse à plastique,
- une récolteuse de pomme de terre,
- un épandeur,
- une motteuse (si l'on veut autoproduire ses plants).

Tracteur ou motoculteur ?

Trop souvent, les « jeunes » maraîchers pensent pouvoir se passer d'un tracteur pour démarrer, estimant l'investissement trop coûteux. Or beaucoup le regrettent par la suite « *si c'était à refaire, j'aurais fait un crédit ou attendu d'avoir plus de sous pour m'acheter un tracteur dès mon installation, estime un maraîcher de l'Aude. J'ai commencé avec un motoculteur, un bon modèle, mais ça ne fait pas un aussi bon travail qu'au tracteur, et puis, on s'épuise.* »

Et même pour une petite surface, c'est un achat rentable : « *J'ai démarré avec 5000m², mais je ne regrette pas d'avoir acheté tout de suite un tracteur ! Je l'ai payé 2000€ d'occasion et même si je ne l'utilise pas souvent, je gagne énormément de temps et je ménage mon dos, car c'est physique le motoculteur* » indique un producteur héraultais.

On peut aussi faire le choix de la traction animale mais cela nécessite de bonnes connaissances, du matériel spécifique, une surface pour accueillir l'âne ou le cheval...



Suivant les besoins, et si les achats se font surtout neuf ou d'occasion, le montant à investir oscillera entre 15 000€ et 30 000€.

Il est désormais plus facile, grâce à internet de trouver du matériel d'occasion. En effet, des sites spécialisés comme www.agriaffaires.com ou généralistes comme www.ebay.fr et www.leboncoin.fr ont révolutionné l'achat de seconde main.

« Quand je recherche un matériel, je sais exactement ce que je veux acheter. Il faut être patient mais réactif : je vais tous les jours sur Leboncoin, et grâce à ma remorque, je peux rapidement récupérer le matériel acheté » raconte un maraîcher héraultais.

Remarque : certains matériels peuvent s'acheter en commun (épandeur, planteuse, récolteuse...) au sein d'une CUMA ou dans un collectif informel. Certains matériels peuvent être auto-construits ou tout du moins adaptés par le maraîcher lui-même.

- Matériel de nettoyage/conditionnement :

- table de lavage complétée par un appareil de lavage spécifique (par exemple à tambour) ou une bétonnière adaptée avec des brosses,
- table de conditionnement, cagettes et étiquettes pour la vente aux magasins...

- Matériel de transformation

Voir fiche Sud et Bio « La transformation des fruits et légumes biologiques – circuits courts bio en Languedoc-Roussillon – 2013 ».

- Matériel de commercialisation (en fonction des circuits visés) :

- balance de marché (de préférence électronique pour analyser la recette),
- stand de marché (tables alu ou planches sur tréteaux, parasols, caisses...),
- signalétique (pancartes, banderoles...),
- sacs cabas en toile ou caisses plastiques pour la confection des paniers,
- chariot/diable pour le transport des produits.

Les techniques de production

1. Le choix des cultures, assolements et rotations

La gamme de légumes proposée doit être construite en fonction des circuits de commer-

cialisation envisagés, mais aussi tenir compte des capacités de production de la ferme : « j'ai commencé avec une gamme de légumes très large pour satisfaire mon AMAP mais ça me prend trop de temps, alors chaque année je réduis » raconte un maraîcher de l'Aude. Le risque, quand on voit trop grand, est alors de se laisser déborder, ce qui amène à négliger certaines cultures, à en planter d'autres en retard... ce qui impactera inévitablement sur les rendements et donc sur le revenu.

Remarque : des éléments de réflexion pour constituer sa gamme sont présentés dans la fiche Sud et Bio « Calendrier de culture en maraîchage biologique pour la vente directe ».

Quelque soit la gamme envisagée, il est indispensable de planifier ses cultures dans le temps, pour anticiper les dates de semis et plantation en fonction des périodes de récolte et de vente envisagées, mais aussi dans l'espace.

En effet, pour répartir ses différentes cultures sur ses parcelles, il est nécessaire de réaliser un plan d'assolement, en plein champ et sous abris. Celui-ci devra prendre en compte différents paramètres (période d'occupation des légumes, surface nécessaire, type d'irrigation, d'entretien du sol...) et surtout, le précédent cultural. Car il est incontournable en maraîchage biologique de respecter des règles de rotation afin de limiter la pression des ravageurs, maladies et adventices et de maintenir la fertilité des sols. Pour cela, il est conseillé d'alterner les familles botaniques, et de faire succéder aux légumes gourmands (tomates, choux...), des légumes moins exigeants (oignons, haricots...).

Cela se fait en général assez simplement en plein champ, vue la diversité des légumes produits, mais cela peut être plus compliqué sous abris, quand on a peu de surface et que l'on réserve une grande partie de ceux-ci à la tomate comme cela se pratique souvent.

2. La gestion de la fertilisation

Avant tout apport d'amendement ou engrais, il est vivement conseillé de réaliser une analyse de sol qui permettra de définir le type et la dose d'amendement à apporter pour équilibrer, accroître ou maintenir la fertilité du sol. Dans tous les cas, il ne faut pas hésiter à se faire accompagner pour interpréter les analyse car comme le souligne un maraîcher des Pyrénées Orientales, « ça ne sert à rien quand on ne sait pas les lire ».





La stratégie de fertilisation sera ensuite propre à chacun.

Si certains maraîchers ne fonctionnent qu'avec des apports réguliers de fumiers compostés, d'autres font le choix d'entretenir la fertilité de leur sol avec l'emploi d'engrais verts (à base de légumineuses), tandis que d'autres encore ne fertilisent leurs cultures qu'avec des engrais composés du commerce (souvent par défaut). Enfin, certains combinent plusieurs approches. Le choix de ces stratégies est largement conditionné par la disponibilité en matières organiques dans l'environnement de la ferme. Dans les zones de plaines, il est souvent difficile de trouver du fumier à composter, hormis du fumier de cheval mais dont la qualité n'est pas toujours compatible avec le maraîchage biologique (fumier très pailleux ou sur copeaux, résidus de traitements vétérinaires...). Dans les zones de

piémont et en montagne (Cévennes, Pyrénées, Montagne noire...), les élevages sont plus nombreux et les maraîchers ont alors la possibilité de ne piloter la fertilisation qu'avec du compost, avec des doses relativement élevées (30T/ha au moins).

La stratégie qui reste néanmoins la plus répandue en région est celle qui se base sur un apport de compost (animal ou végétal) à l'automne ou en sortie d'hiver, complété au printemps par un engrais composé du commerce, dont la richesse en éléments N, P et K et la vitesse de minéralisation sera choisie en fonction du légume à fertiliser.

Sur la base d'un coût de 400€/T d'engrais organique « utilisable en agriculture biologique », on compte entre 50 et 150€ pour 1000 m².

Remarque : des fiches « Fertilisation en maraîchage » seront éditées par Sud et Bio en 2014.

Que penser des composts de déchets verts ?

En zones de plaines et périurbaines, il est facile de s'approvisionner en compost de déchets verts, dont le coût est faible, correspondant souvent aux seuls frais de transport. Si l'apport de ce type de compost est intéressant pour améliorer la structure et favoriser la vie du sol, son effet fertilisant direct sera quasi nul. De plus, il faudra s'assurer de sa qualité : « *je n'ai même pas pu utiliser ce compost, raconte un producteur de l'Hérault, car il était plein de plastiques et de bouts de métal, je ne veux pas de ça dans mes parcelles* ». Si les plateformes de compostage ont fait de gros efforts ces dernières années, il faut tout de même rester vigilant. De même, il faudra être attentif aux risques de résidus de pesticides et de métaux lourds : pour cela, on demandera toujours l'analyse du lot.

3. La gestion des maladies et ravageurs

En maraîchage biologique, l'adage populaire « *mieux vaut prévenir que guérir* » prend tout son sens. En effet, la prévention est de mise car les moyens de lutte directe (usage de produits phytosanitaires) sont très limités. L'objectif du maraîcher sera donc de favoriser une croissance harmonieuse de ses cultures (pas d'excès d'azote ni de stress lié à une mauvaise alimentation hydrique, densités adaptées...), et de maintenir ou développer une biodiversité fonctionnelle apte à abriter une faune auxiliaire. D'autres moyens de prévention peuvent être cités :

- choix de variétés résistantes, tolérantes ou rustiques, utilisation de plants greffés (c'est alors le porte-greffe qui confère sa résistance),
- élimination des résidus de cultures, aération des abris, hygiène en pépinière pour limiter la présence des pathogènes,
- utilisation de voiles de protection directement

sur la culture ou sur les tunnels pour lutter contre certains ravageurs comme la mouche de la carotte.

Enfin, il est possible sous abris d'introduire des auxiliaires si les populations indigènes sont insuffisantes mais cette technique coûte relativement cher et demande une certaine maîtrise technique : elle est donc assez peu pratiquée par les maraîchers diversifiés (mais mériterait pourtant d'être plus développée).

L'observation est quant à elle indispensable pour identifier rapidement les premiers signes d'une attaque de pathogènes et intervenir (par un traitement, un lâcher d'auxiliaires ou encore en éliminant la plante ou partie de plante atteinte) ou au contraire ne rien faire si un prédateur est également repéré (larve de coccinelle par exemple). Cela nécessite de savoir reconnaître les ravageurs, maladies et auxiliaires et d'avoir un mi-



nimum de connaissances sur leurs cycles naturels. Tout cela s'acquiert avec l'expérience de terrain, mais il faut également être capable d'aller rechercher l'information, auprès de techniciens, sur internet...

Une partie des maraîchers enquêtés pour la réalisation de ce guide estiment ne pas avoir de problèmes phytosanitaires insurmontables, grâce notamment à une combinaison de moyens préventifs, à un usage modéré de produits de traitement et à l'emploi de purins de plantes. Certains déclarent même n'appliquer « *aucun traitement* », comme ce maraîcher des PO dont la parcelle est isolée.

Mais d'autres rencontrent de sérieux problèmes sur leurs cultures, dont l'impact financier est

compensé par la grande diversité de légumes produits.

Certaines cultures sont citées régulièrement comme difficiles voire impossibles à conduire dans certains secteurs géographiques du fait d'une pression ingérable de certains ravageurs : il s'agit du poireau (à cause de la teigne et de la mineuse), de la carotte (mouche), et dans une moindre mesure de la pomme de terre (taupin). D'autres pathogènes peuvent causer de gros dégâts, voire compromettre certaines cultures si l'on n'intervient pas au bon moment : oïdium sur courgette, chenilles défoliatrices... « *Difficile de respecter les cadences de traitements, on peut vite se laisser déborder* » précise un maraîcher de l'Hérault.



Qu'est-ce qu'un produit phytosanitaire utilisable en bio ?

La réglementation sur l'usage des produits phytosanitaires en France pour l'agriculture biologique est complexe car elle se réfère à la fois à des textes français et européens.

Un produit phytosanitaire utilisable en bio doit bénéficier d'une autorisation de vente en France et contenir uniquement des matières actives autorisées par le cahier des charges européen de l'agriculture biologique (Annexe II du RCE 889/2008).

Pour plus d'informations, consulter le guide des produits de protection utilisables en AB en France de l'ITAB :

www.itab.asso.fr/downloads/com-intrants/guide-protection-cultures-ab-31102013.pdf

4. La gestion des adventices

Le désherbage est pour la plupart des légumes, le poste de travail le plus chronophage.

S'il existe des techniques préventives efficaces (rotations adéquates, plantation plutôt que semis direct, faux-semis, paillage) et du matériel adapté (bineuses, désherbeur thermique), le désherbage manuel reste indispensable: « *même avec des faux-semis, je dois passer au moins une demi-journée pour désherber une planche de carotte de 50m* » déplore un maraîcher héraultais.

Si l'on se laisse déborder, il devient quasiment impossible de se rattraper. Dans ce cas, il vaut parfois mieux détruire la culture que persister à vouloir lutter contre les adventices (qui finissent pas gagner, la plupart du temps...).

5. Le choix des semences et plants, variétés, l'autoproduction de plants

La réglementation bio impose que les semences soient issues de l'agriculture biologique. Cependant, si la variété souhaitée n'est pas disponible

en AB, il est possible de l'acheter en semences non traitées (disponibilité des semences en bio et demande de dérogation sur le site du GNIS www.semences-biologiques.org).

Les plants doivent eux aussi être certifiés bio, et il n'existe pas de système dérogatoire.

Ils sont à commander à l'avance chez le pépiniériste, qui aura lui-même utilisé des semences bio ou non traitées en cas d'indisponibilité, et du terreau « utilisable en agriculture biologique ».

Le faux-semis, incontournable en maraîchage biologique

La technique du faux-semis consiste à préparer le sol comme pour un semis et à laisser germer les graines d'adventices contenues dans le sol. Dès qu'elles sont sorties, on les détruit soit avec un désherbeur thermique, soit mécaniquement. Pour une bonne réussite de cette technique, il faut réaliser plusieurs faux-semis, démarrés suffisamment tôt avant le « vrai » semis (3 à 4 semaines), et procéder dans de bonnes conditions de levée des adventices : humidité du sol, préparation du lit de semence, etc.



Certains pépiniéristes acceptent de confectionner les plants avec des graines fournies par le maraîcher.

L'autoproduction de plants présente de nombreux avantages (gamme variétale diversifiée, autonomie, coût réduit) à mettre en balance avec des inconvénients non négligeables (temps de travail supplémentaire, matériel adapté, bonne technicité). Il appartient donc à chaque maraîcher de décider s'il souhaite se lancer dans cet atelier (car il s'agit bien d'un atelier à part entière), en gardant à l'esprit que : « *Lorsque l'on commande 100 plants chez un pépiniériste sérieux, on en a 100 à planter. Lorsque l'on produit soi-même ses plants, on n'est pas à l'abri d'un problème et de se retrouver sans aucun plant. Et il est ensuite difficile d'en trouver chez des pépiniéristes sans les avoir commandés* » comme l'explique un maraîcher de l'Hérault.

Un compromis peut cependant être trouvé sur l'exploitation : acheter ses plants en début de saison (période sensible où le chauffage est indispensable) et les faire soi-même ensuite, acheter les plants des légumes les plus délicats à conduire en pépinière (choux, poireaux...) et

ceux de salades, qui demandent une fréquence de semis importante (env. toutes les 3 semaines) et qui sont difficiles à réussir en été (température de germination inférieure aux températures estivales).

L'autoproduction de plants sera présentée dans une fiche spécifique, à paraître en 2014.

L'organisation du travail

1. Charge et répartition du travail

La charge de travail est perçue par la quasi totalité des maraîchers diversifiés comme une contrainte forte. « *Je n'ai plus le temps pour les sorties* », raconte un jeune maraîcher audois, « *je manque de loisirs, de promenades, de vacances... et c'est dur physiquement* » déclare un producteur du Gard.

Le temps passé à produire, récolter, vendre, gérer l'administratif... est très variable selon les maraîchers. *Grosso modo*, il représente de 40 à 60h par semaine en moyenne sur l'année : 5 à 8h/jour en hiver et 10 à 14h/jour en été, réparties sur 5 à 7 jours par semaine.

Pics de travail et saisonnalité

Le maraîchage, sous nos climats tempérés, est une activité très marquée par la saisonnalité. La période la plus dense est sans conteste l'été (juin à septembre, mais surtout juillet) qui cumule entretien et récolte des légumes d'été ainsi que mise en place des cultures d'hiver. La période de mise en place des cultures de printemps-été (mars à mai) est également intense, surtout si l'on autoproduit ses plants. On peut donc dire, en résumé, que la « pleine saison » se situe d'avril à septembre et que « la saison creuse » couvre la fin de l'automne et l'hiver (décembre et janvier sont les mois les plus calmes).

Remarque : Le temps passé pour gérer les tâches administratives ne doit pas être négligé car il peut représenter plus de 15% du temps de travail en régime de croisière.

A l'installation, il est encore plus conséquent, et souvent perçu comme une charge trop lourde : « *la paperasse pour s'installer, c'est terrible, estime une productrice des Pyrénées orientales, tu te lèves jamais le matin en te demandant : qu'est ce que je vais planter aujourd'hui, mais plutôt quel papier je dois encore envoyer !* ».

2. Le rapport au travail

Le rapport au travail est vécu différemment en fonction du niveau de revenu dégagé, de la pénibilité et du rythme de travail. Ce qui est im-

portant, c'est de définir ce qui est acceptable pour soi-même, mais aussi pour sa famille. Car l'impact sur la vie privée/familiale et les risques d'isolement social, surtout les premières années, sont réels et ne doivent pas être négligés. « *Une des incidences du manque de temps lié à mon activité a été mon divorce* » déplore un maraîcher gardois ; « *Je n'avais pas de week-ends, pas de vacances d'été en famille... même si ça n'a pas été le seul facteur, ça a pesé dans la balance au moment de décider de l'arrêt de mon activité* » précise un ancien maraîcher héraultais.

Il faut également se mettre d'accord dès le départ avec son conjoint, s'il ne travaille pas officiellement sur l'exploitation, sur la contribution qui lui sera demandée (« *c'est ma compagne qui monte sur la bineuse* » ; « *c'est ma femme qui s'oc-*

cupe des papiers, des factures » expliquent deux maraîchers), car cette participation ne va pas forcément de soi.

3. Fatigue et pénibilité du travail

La fatigue générée et l'impact sur la santé liés aussi à la pénibilité du travail ne doivent pas être négligés et doivent même être anticipés : les problèmes articulaires et le mal de dos ne sont pas rares, et les risques d'accidents liés à la fatigue sont réels.

Il est donc important de mécaniser ce qui peut l'être, d'organiser son poste de travail de manière ergonomique (pour le lavage et le conditionnement des légumes, pour les chantiers de récolte...), de trouver des moyens pour limiter le port de charges lourdes (brouettes, diables, rampes d'accès...), et d'adapter ses postures de travail (pour se pencher, porter des caisses...). « J'ai des problèmes articulaires aux épaules, notamment à force de porter à bout de bras les produits sur le stand au marché, nous aurions du réfléchir avant à son ergonomie » explique une maraîchère héraultaise.

4. Quelles pistes pour s'organiser et optimiser son temps de travail ?

- Disposer de matériel adapté

« Le bon investissement, c'est celui qui fait gagner du temps » résume un maraîcher audois.

C'est bien sûr le cas du tracteur mais aussi de la dérouleuse de paillage plastique (surtout dans les zones ventées où la pose manuelle peut vite s'avérer problématique), de l'épandeur (se renseigner au préalable : certains fournisseurs d'intrants les louent ou prêtent parfois)... Certains types de bineuses peuvent également s'avérer très utiles : « la magie c'est la bineuse à doigt qui désherbe sur le rang. Si c'est bien fait il y a plein de culture où on ne désherbe plus à la main (poireaux, oignons, choux...) » s'enthousiasme un maraîcher de l'Aude.

Et pourquoi pas un programmeur pour l'irrigation qui permet surtout d'optimiser son organisation du travail.

- Pailler ses cultures

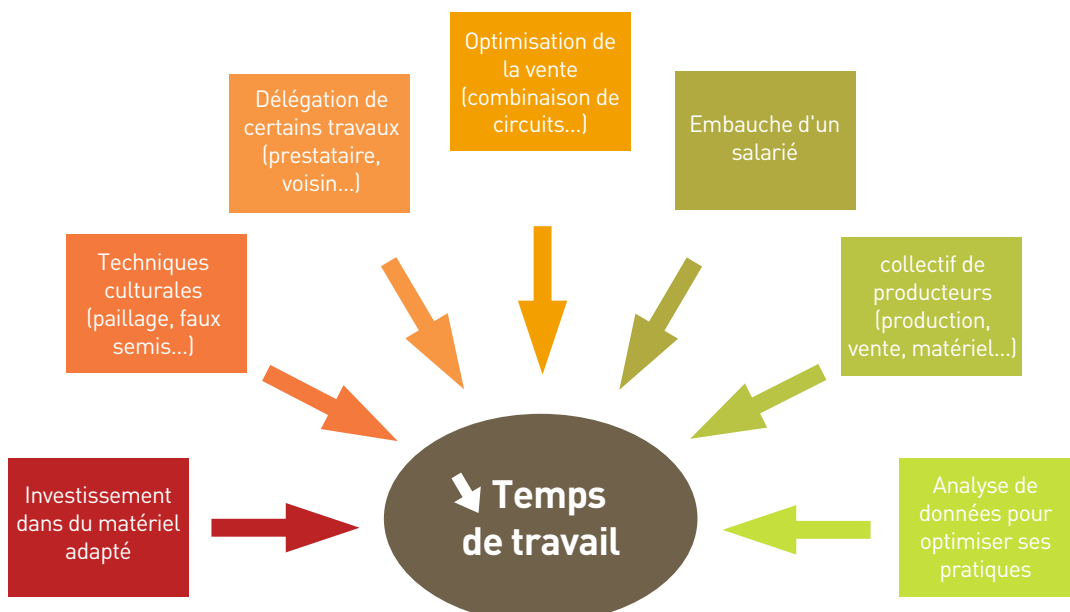
De nombreux porteurs de projet se refusent à utiliser du paillage plastique (ou même biodégradable), pour des raisons environnementales évidentes. Ce choix, légitime, a cependant des répercussions sur le temps passé à désherber, et risque de déstabiliser l'organisation du travail (retard dans l'entretien des cultures, la mise en place des nouvelles plantations...). « Faut pas partir avec les idées trop hautes..., estime un maraîcher des PO, d'autres se sont cassés les dents : avant de passer à la permaculture ou au sans paillage plastique, essayez de vous en sortir correctement les premières années. Après vous pourrez essayer tous les trucs qui vous font rêver... ».

Le paillage biodégradable peut constituer un compromis satisfaisant, mais il est plus cher que le plastique (2 à 3 fois) et pas toujours suffisamment résistant pour les cultures les plus longues (par exemple les tomates).

Une autre solution peut être l'utilisation de paille, mais « les céréaliers gardent souvent la paille, et ça devient de plus en plus difficile à trouver » indique un maraîcher audois. Le temps d'installation est aussi très long (« il me faut 1h pour une planche de 30 m ») et les risques d'infestation de campagnols sont plus élevés.

- Déléguer certains travaux

Il est possible de déléguer la préparation de la parcelle au printemps, le semis d'engrais verts, l'épandage de compost... Pour cela, on peut faire appel à un prestataire (« pour le gros labour, ça nous coûte 70€/h » précise un maraîcher héraultais) ou à un voisin agriculteur disposant du matériel nécessaire (« j'emprunte la herse et le cultivateur à mon voisin viticulteur » indique un autre producteur).





- La main d'œuvre salariée

Une autre solution pour limiter sa charge de travail est d'embaucher des salariés. Mais c'est une décision toujours difficile à prendre pour les maraîchers car, outre le fait qu'elle coûte cher, elle va parfois à l'encontre de leur idéal d'indépendance souvent évoqué lors de l'installation.

Mais certains ne le regrette pas : « *nous aurions même du embaucher avant* », indique un couple de maraîchers héraultais.

Embaucher ne permet pas seulement de limiter son propre temps de travail, cela permet aussi de mieux organiser son travail et d'être moins stressé : « *l'été prochain, je vais embaucher quelqu'un 2 jours par semaine, ça me libérera pour préparer ma saison d'hiver plus sereinement et j'espère ainsi générer un chiffre d'affaires supplémentaire... pour au moins couvrir ces nouvelles charges !* » prévoit un maraîcher héraultais.

Car c'est bien là tout le problème : pour embaucher, il faut le plus souvent augmenter son chiffre d'affaires (car amputer son propre revenu est rarement envisageable) ce qui signifie revoir le dimensionnement de son exploitation (augmenter les surfaces, le nombre de circuits de vente, investir dans de nouveaux tunnels...). C'est un cap qui n'est pas toujours facile à franchir.

De plus certains maraîchers qui ont tenté l'expérience de l'embauche, ont été déçus par la qualité du travail des salariés mais aussi par leur manque d'implication. Mais il faut être réaliste lors de l'embauche : on ne peut pas demander à un salarié, surtout s'il est affecté à des tâches pénibles et répétitives comme le désherbage ou les récoltes, de s'impliquer dans son travail autant que le maraîcher (qui lui le fait souvent par passion), même si ce qui n'est pas toujours facile à accepter (surtout lorsque l'on calcule sa propre rémunération horaire, souvent très basse...).

- Faire le choix du collectif

Cela permet aussi de gagner du temps. On peut s'organiser à plusieurs maraîchers pour :

- se répartir les légumes à produire, en fonction de ses réussites techniques et de ses conditions pédoclimatiques,
- vendre en commun en Point de Vente Collectif, sur un stand de marché en GIE (Groupement d'Intérêt Economique) qui permet de tourner et de n'être présent qu'à 1 marché sur 2 ou 3,
- acheter du matériel « gain de temps » en commun (« *on a acheté un épandeur à 3* » raconte un

maraîcher héraultais),

- ou encore, de manière plus ou moins formelle, s'entraider entre maraîchers...

Mais attention : la coopération ne se décrète pas, mais se construit avec le temps. Et si l'on choisit de formaliser ce collectif, le statut juridique et la gouvernance devront en être étudiés avec attention.

- Noter et analyser

Dès l'installation, il est important de prendre le temps de noter un certain nombre de données dont l'analyse pourra être utile pour prendre des décisions permettant d'améliorer ses résultats techniques, économiques.

- noter, sur un agenda par exemple, ses dates de semis – plantation – récolte pour chaque légume ainsi que les variétés et quantités semées, les traitements et apports d'engrais réalisés... en précisant quelques indications sur la météo. Cela permet d'optimiser ses pratiques en procédant aux ajustements nécessaires les années suivantes ;

- tenir un cahier de caisse ou sortir après chaque marché le ticket reprenant les ventes du jour (quantités vendues et chiffre d'affaires) afin d'ajuster les volumes et pour calculer la rentabilité de chaque débouché ;

- tenir à jour sa comptabilité, *a minima* recettes-dépenses mais en étant précis sur la nature des achats (engrais, paillage...).

« *Au début, je saisissais tout, pour calculer mes coûts de production et j'inclusais même le temps de travail à 20€/h. J'ai pu comme ça savoir quels légumes étaient les plus rentables.* » raconte un maraîcher de l'Hérault.

Données économiques

1. Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires généré par l'atelier maraîchage se calcule en multipliant les quantités vendues par le prix de vente des légumes.

Lors de l'établissement du budget prévisionnel, il donc important de :

- définir les quantités qui pourront raisonnablement être vendues sur les marchés envisagés, en adéquation avec des capacités de production et les rendements prévisionnels ,
- fixer des prix de vente cohérents avec ses coûts de production et la clientèle visée (urbaine, rurale...).

Le référentiel « *maraîchage bio en vente directe* » (FRAB 2009) proposant des rendements indicatifs et des fourchettes de prix de vente d'après les relevés de l'Hérault, sera réédité en 2014.

Voici quelques exemples de répartitions du chiffre d'affaires chez des maraîchers performants du Languedoc-Roussillon :

- Un maraîcher installé seul depuis 2 ans sur 1ha vend sur un marché paysan de ville pour 250 à 700€/semaine (500€ en moyenne) et à la ferme un soir par semaine pour 150 à 350€ (200€ en moyenne) ce qui génère un chiffre d'affaire de 35000€/an.
- Un couple de maraîcher installé depuis 15 ans sur 3ha vend pour 1600€/semaine en moyenne sur deux marchés de ville (900€ et 700€) et pour 400€ en paniers « au détail » (environ 20 paniers à 20€) ce qui génère un chiffre d'affaire de près de 100000€/an (dont 25000€ d'achat-revente).
- Un maraîcher en AMAP installé depuis 3 ans sur 6000m² de maraîchage (dont 4500m² sous serre) et 2000m² d'arboriculture et qui emploie 2 mi-temps saisonniers en été, génère un chiffre d'affaires de 42000€ avec 60 paniers à 14€ et 6000€ de complément en vendant à la Biocoop.
- Un maraîcher installé seul depuis 1 an et demi sur 1,2ha génère un chiffre d'affaires de 35000€ en combinant à parts égales vente à la ferme un soir par semaine (250€ en moyenne), vente à des cantines (2 livraisons par semaine) et vente à la Biocoop (2 livraisons hebdomadaires).

2. Les charges

Les charges opérationnelles :

Ce sont celles qui concernent directement l'atelier maraîchage.

Les deux principaux postes de dépenses sont les semences et plants, et dans une moindre mesure, la fertilisation (terreau, compost, amendement et engrais organique).

Les produits de traitements représentent en général des montants très faibles (quelques centaines d'euros par hectare maximum).

Les charges de structure :

Elles sont liées à l'ensemble de l'exploitation, qu'elle soit spécialisée en maraîchage ou diversifiée. Les postes de dépenses principaux concernent la main d'œuvre : les charges sociales de l'exploitant, ainsi que les salaires et charges des employés le cas échéant.

Les amortissements :

L'achat de nouveaux matériels n'apparaît pas en tant que tel au compte de résultat. C'est leur amortissement que l'on affecte dans les charges. Celui-ci peut être réalisé sur 5 à 10 ans suivant le type de matériels.

Les annuités :

Déduites du revenu, elles peuvent peser lourd dans la comptabilité, surtout quand l'emprunt a servi à acquérir du foncier. « Je rembourse 8 500€ par an pour un emprunt de 100 000€ » indique un maraîcher des Pyrénées Orientales.

3. Cas-type

1 UTH, 1ha (dont 1000m² de tunnels froids), installé en fermage depuis 2 ans, vente à 1 marché et à la ferme 1 soir/semaine, autoproduction des plants. Financement personnel des investissements (irrigation : 5 000€, tunnels d'occasion : 4 000€, matériel : 20 000€), trésorerie de départ : 5000€.

Charges opérationnelles : 8850€

Semences : 2500€
 Bulbes et tubercules : 1000€
 Terreau : 1000€
 Engrais : 1200€
 Compost : 800€
 Traitements : 100€
 Bâches et voiles : 600€
 Goutte-à-goutte : 100€
 Petits matériels : 200€
 Emballages : 200€
 Fuel : 400€
 Autres : 500€
 Place au marché : 250€

Charges de structure : 8150 €

EDF : 600€
 MSA : 3700€
 Gasoil camionnette : 1500€
 Certification : 450€
 Assurance : 600€
 Fermage : 500€
 Cotisations : 100€
 Entretien matériel : 400€
 Autres (documentation, fournitures...) : 300€

Amortissements : 3000€

Produits : Ventes : 35 000€

Subvention : 600€

Prélèvements : 11 500 (1 SMIC)

Bénéfice : 4100€ (marge de sécurité, à réinvestir)



VOS CONTACTS EN RÉGION

Vous avez un projet d'installation en maraîchage bio en Languedoc-Roussillon ? Contactez-nous ! Nos animateurs et techniciens spécialisés bio est à vos cotés pour vous accompagner dans la mise en place de votre projet. Et pour vous appuyer dans vos démarches administratives et demandes d'aides à l'installation, contactez nos partenaires des Points Info Installation, réseaux ADEAR et Terres Vivantes, et Chambres d'Agriculture.

Aude

Biocivam 11

Carole Calcet
ZA de Sautès à Trèbes
11 878 CARCASSONNE Cedex 9
Tél. : 04 68 11 79 17
biocivam.carole@orange.fr

Point Info Installation 11

Fanny Canet
Tél. : 04 68 11 79 97
pointinfo11@orange.fr

Chambre d'Agriculture 11

Technicien maraîchage en cours de recrutement
Tél. standard : 04 68 11 39 54

ADEAR de L'Aude

Katy Medernach
Tél. : 04 68 31 09 05
adear.11@free.fr

Gard

CIVAM Bio 30

Romain Biau
Immeuble Beauvallon
97 rue Grieg - 30900 NÎMES
Tél. : 04 15 09 82 72
r.biau@biogard.fr

Point Info Installation

Frédéric Sambin et Violaine Harani
Tél. : 04 66 04 50 10
pointinfo30@wanadoo.fr

Chambre d'Agriculture 30

Philippe Caillol
Tél. : 04 66 04 50 60
philippe.caillol@gard.chambagri.fr

ADDEARG

Guillaume Massein
Tél. : 04 66 63 18 89
addearg@wanadoo.fr

Hérault

CIVAM Bio 34

Elodie Bernard
Maison des Agriculteurs
Bât B - Mas de Saporta
CS 50023 - 34875 LATTES cedex
Tél. : 04 67 06 23 90
elodie.bernard@bio34.com

Point Info Installation 34

Aude Geiger
Tél. : 04 67 67 95 98
info_installation34@saporta.net

Chambre d'Agriculture 34

Paul Pampuri
Tél. : 04 67 20 88 97
pampuri@herault.chambagri.fr

Terres Vivantes 34

Marie-Laure Gutierrez et Chloé Cadier
Tél. : 04 67 96 45 97
marielaure.gutierrez@gmail.com
chloe.cadier@gmail.com

Lozère

LozèreBio

Maxime Colomb
Chambre d'Agriculture de Lozère
25 Avenue Foch - 48004 Mende Cedex
Tél. : 04 66 65 62 00
maxime.colomb@lozere.chambagri.fr

Point Info Installation 48

Céline Gerbal
Tél. : 04 66 65 99 45
info-installation48@wanadoo.fr

ALODEAR

Séverine Van de Velde
Tél. : 04 66 49 32 80
alodear@yahoo.fr

Pyrénées Orientales

CIVAM Bio 66

Alain Arrufat (technicien maraîchage)
Nicolas Dubreil (animateur technique Point info bio)
15 av. de Grande-Bretagne
66 000 PERPIGNAN
Tél. : 04 68 35 34 12
alain.arrufat@bio66.com
nicolas.dubreil@bio66.com

Point Info Installation 66

Céline Davesa
Tél. : 04 68 51 27 50
info-installation66@orange.fr

Chambre d'Agriculture 66

Gilles Planas (technicien maraîchage)
Tél. : 04 68 35 74 05
g.planas@pyrenees-orientales.chambagri.fr

Terres Vivantes 66

Noemie Bouthier
Tél. : 06 34 45 09 48
terres.vivantes.66@gmail.com

Maison des Agriculteurs B - Mas de Saporta - CS 50 023 - 34875 LATTES Cedex
Tél. : 0467 062 348 - Fax : 0467 062 349
Email : contact@sud-et-bio.com - <http://sud-et-bio.com>

