



**Modes de
commercialisation**



**Equipements &
Matériels**



**Mutualisation-
Entraide**

Gagner en rentabilité et simplifier son quotidien sur une ferme en maraîchage biologique

Recueil d'initiatives en Occitanie



dans le cadre du programme ANIM BIO 2024 soutenu par



Vous êtes maraîcher, maraîchère en agriculture biologique ou porteur de projet agricole ? Vous cherchez des bonnes idées pour gagner en rentabilité et développer votre commercialisation, des suggestions d'équipements pour gagner en efficacité, simplifier votre quotidien ou vous équiper à moindre coût ? Des exemples d'initiatives collectives d'entraide et de mutualisation ?

Le présent livret recueille un ensemble d'initiatives inspirantes, individuelles ou collectives, qui ont fait leurs preuves sur le terrain. Ces exemples collectés auprès de maraîchers et maraîchères en agriculture biologique d'Occitanie sont regroupés sous 3 grandes thématiques :



Modes de commercialisation

Stands partagés, magasin de producteurs, drive à la ferme, paniers (à la ferme, AMAP, à domicile), vente en demi-gros, ...



Equipements & Matériels

de nombreuses astuces dans les champs et les bâtiments !



Mutualisation-Entraide

Banque de travail, CUMA maraîchère, commandes groupées, emploi partagé

Pour chaque fiche, vous pourrez trouver les caractéristiques principales de la ferme concernée, le fonctionnement mis en place, les avantages et limites, ainsi que les clefs de réussite.

Certaines de ces initiatives ont été mises en place durant ces 2 dernières années afin de faire face au contexte de tension des marchés, de baisse de la fréquentation de la clientèle, de diminution du chiffre d'affaires, afin d'assurer la stabilité économique de la ferme ...

Merci à toutes les personnes ayant contribué à la rédaction de ce livret.

Nous avons souhaité que ces fiches restent synthétiques. Pour de plus amples informations sur les initiatives présentées dans ce livret, vous pouvez contacter les structures d'accompagnement référentes. Les coordonnées sont à retrouver en fin de livret.

Remarque : L'utilisation du masculin dans le présent document a pour seul but d'alléger le texte et s'applique sans discrimination de genre.

Sommaire

Modes de commercialisation

Basculer ses ventes d'un marché à des paniers à la ferme	6
Commercialiser ses légumes via son propre distributeur automatique	9
Vendre en Drive fermier à la ferme	11
Vendre en Drive fermier de producteurs sur plusieurs sites	12
Livrer des paniers à domicile	14
Proposer la cueillette à la ferme	16
Transformer une partie de ses légumes	18
Vendre en AMAP	20
Vendre via des casiers multiproduits en libre-service	22
Vendre en magasin bio spécialisé	24
Vendre en magasin de producteurs	26
Vendre des légumes bruts à la cantine d'un collège local	28
Vendre à la restauration collective	30
Vendre à des restaurateurs	32
Vendre sur un stand partagé	32
Viabilité économique d'un système technique dédié à la production de primeurs	34

Equipements & Matériels

Conseils pour installer une bâche de serre facilement	36
Des bidons pour stocker ses filets et P17 et les protéger des rongeurs et des UV	38
Une brouette pour récolter et trier les légumes	38
Une chambre de stockage tempéré	40
Equipements, infrastructures et organisation nécessaires pour une installation durable	42
Un programmateur pour piloter son irrigation	44
Une lance télescopique pour blanchir sa bâche de serre	45
Un local d'irrigation et de stockage à l'abri du gel et des rongeurs	466



Un « local phytosanitaire » aux normes et économique	48
Des matériaux de récupération pour nettoyer ses légumes	49
Un parc de poules pour la pré-destruction des couverts et lutte contre les gastéropodes	50
Des outils pour réduire la pénibilité de la manutention des matières organiques	51
Un râteau traceur « maison »	54
Un tableau pour l'organisation collective	55
Un voile P17 usé pour nettoyer sa serre	56

Mutualisation - Entraide

Organiser des commandes groupées pour réduire les coûts	57
S'installer en GAEC pour s'épauler	59
Organiser des chantiers participatifs avec des citoyens	60
Partager du matériel et chantiers collectifs de manière informelle	63
Créer et utiliser une banque de travail pour formaliser l'entraide	65
Partager des emplois via un groupement d'employeurs	67
S'organiser en CUMA maraîchère	69



Modes de commercialisation

Modes de commercialisation



Basculer ses ventes d'un marché à des paniers à la ferme

L'idée

Une commercialisation sur un marché toulousain peu satisfaisante d'un point de vue financier, relationnel et temps passé et l'envie de recentrer la commercialisation le plus localement possible ont conduit le GAEC à basculer ses ventes du marché vers des paniers à la ferme fin 2019 (coup d'accélérateur lors de la période de confinement due au COVID-19).

GAEC du Champ Boule, Barjac (09)
Pauline Bertre, Julien Bertre, Mathieu Chatenet, Tom Fleurantin, Grégoire Talbot

Le GAEC du Champ Boule est une ferme collective ariégeoise à 20min de Saint Giron, sur 40ha et avec estives. Les 5 associés sont répartis sur les 3 ateliers : maraîchage diversifié (1ha dont 2000m² de serre), brebis et vaches laitières. L'installation des associés s'est faite entre 2009 et 2022. Ils commercialisent leurs produits surtout via le marché de Saint Giron et les paniers à la ferme et complètent avec des débouchés demi-gros.

Le fonctionnement

- Commande des paniers en ligne via l'outil de gestion Socleo possible jusqu'à la veille de la livraison. 2 formats (10 et 20€), composition imposée pour les légumes et au choix pour les produits laitiers, possibilité de compléter ou échanger via les produits proposés dans le local.
- Récolte des légumes le mardi matin, préparation des paniers l'après-midi (panier étiqueté, carnet de suivi), le mardi soir « mini marché » et prise en charge des règlements par l'associé en astreinte puis saisie comptable via Socleo (1h30 + 30min). Les paniers installés dans des caisses en bois seconde main sont récupérés de manière autonome par les clients.

Avantages



- Gain de confort et changement d'usage du temps consacré à la commercialisation (moins de transport, plus d'évènements organisés sur la ferme)
- Meilleure traçabilité, suivi quantitatif de la production et des ventes (fichier clients) grâce au logiciel des ventes Socleo
- Gains commerciaux (moins de charges de carburant, augmentation des ventes)
- Système adapté au mode de consommation actuel (*click and collect*) et plus simple à la préparation (légumes imposés)

Limites



- Dépendre d'un prestataire extérieur pour le logiciel de vente (risque de perte des fichiers clients, problèmes de maintenance)
- Augmenter son temps de gestion (maintien des fichiers clients, temps de facturation)
- Ne pas oublier de respecter la réglementation (logo AB sur les factures, le site de commande)



Pour aller plus loin

Si vous souhaitez utiliser un outil de vente et gestion en ligne, 2 comparatifs ont été créés par la [FNAB / FRAB AURA](#) et [RMT Alimentation locale](#).

En quelques chiffres...

700-800€/semaine sur 12 mois
(marché toulousain : 600€/semaine sur 8 mois)

Paniers = **25%** du chiffre d'affaires

Augmentation de la vente de viande grâce au fichier client (2/3 de la viande vendue en Ariège et Haute-Garonne à des particuliers)

Quelques clefs de réussite

- Circuit de commercialisation à privilégier quand on a une clientèle préexistante
- Prendre le temps de soigner la présentation des produits et ses communications pour fidéliser les clients

Rédacteur : Bio Ariège-Garonne

Modes de Commercialisation



Commercialiser ses légumes via son propre distributeur automatique

L'idée

Commercialiser ses légumes bio en direct, via un distributeur automatique installé en centre bourg, fonctionnant 24h/24 et 7 jours/7. L'installation de ce distributeur répond à une volonté de réduire les contraintes de travail et de temps importantes liées à la vente en marché hebdomadaire. Le distributeur est en place depuis 2011.

Domaine de Peyremale, Montolieu (11) – Emile Pautou

Ferme de maraîchage diversifié, en zone de piémont (Montagne Noire), sur environ 2,5 ha, cultivant 30 à 40 variétés de légumes bio. La ferme possède un équipement mécanique important et bénéficie en moyenne de 2,5 ETP sur l'année. Emile gère également un élevage ovin allaitant et a diversifié, ces dernières années, son exploitation en production de kiwis et d'agrumes.

Le fonctionnement

Le distributeur se compose de 28 casiers identiques équipés d'un système de climatisation. L'achat des légumes par les clients se fait uniquement en liquide. Certains modèles de distributeurs sont équipés d'un système de paiement par carte bancaire et ont des casiers à température ambiante. Le distributeur est réapprovisionné une fois par jour, le matin, ou deux fois par jour l'été. Le nettoyage des casiers et leur remplissage dure environ une demi-heure. Il faut également prévoir le temps de préparation des casiers à la ferme (ramassage, pesage, calibrage, conditionnement). Une personne s'occupe du distributeur tous les jours. Compter environ 2h/j, 7j/7. En cas de problème technique sur l'appareil, il y a une maintenance téléphonique du constructeur qui envoie les pièces à changer. La réparation est faite par le maraîcher.

Installation du distributeur : Le maraîcher a lui-même installé le distributeur. En plus de l'appareil, il est nécessaire d'ajouter le coût d'une climatisation (pour assurer la fraîcheur des légumes pendant la période estivale). Esthétiquement, un habillage est bienvenu (ici en bois). De plus, il est nécessaire de protéger le distributeur du soleil et de la pluie (toit). En fonctionnement, compter la consommation électrique et une potentielle location d'emplacement (si appareil situé dans un village).

Avantages



- Système de vente peu coûteux et porteur pour toucher une clientèle nouvelle et variée
- Permet d'avoir un point de vente dans un endroit où il n'y a pas assez de clients pour embaucher un salarié
- Fonctionnement simple, pratique et rapide
- Accès flexible pour les consommateurs 24h/24, 7h/7
- Pratiquement aucune perte de légumes, un casier restant occupé une journée au maximum
- Mode de vente encore peu commun suscitant un certain attrait
- Réduction du temps de travail lié à la commercialisation
- Retour sur investissement rapide

Limites



- Nécessité de produire des légumes variés toute l'année, en quantités suffisantes, pour un distributeur toujours bien achalandé
- Possibles soucis quotidiens à régler rapidement : monnayeur bloqué, casier qui ne s'ouvre pas, erreur du client, actes de vandalisme pour récupérer la monnaie...
- En cas de problème technique, les pièces détachées peuvent être onéreuses
- Moins de lien avec les consommateurs
- Besoin d'une personne disponible pour s'occuper du distributeur (difficile à gérer si on est seul·e sur la ferme) et recharger régulièrement (meilleures ventes les week-ends)

En quelques chiffres...

8000 € HT le distributeur de **28** casiers (tarif 2011)

+ 2500 € de climatisation **+ 2000 €** d'habillage en bois.

L'investissement a très rapidement été remboursé. En vendant **34 €** de légumes par jour toute l'année, l'ensemble des frais de départ ont pu être remboursés. Ce niveau de vente journalière a été largement dépassé.

Quelques clefs de réussite

- Être en capacité d'installer le distributeur pour réduire le coût de mise en place
- Si installation d'un distributeur à la ferme, nécessité d'avoir un accès facile et d'être sur une zone de passage. Si installation dans un village, il est primordial d'avoir le soutien de la municipalité. Si le distributeur n'est pas sur la ferme, sa distance ne doit pas dépasser 4-5 km pour le rechargement des casiers, mais également en cas de problème technique.
- Le distributeur demande une organisation spécifique : il est nécessaire de revoir les quantités de certains légumes pour avoir des paniers adaptés, ce sont les légumes standards qui se vendent le mieux (tomates, salades, ...) et moins les légumes trop originaux, car il n'est pas possible d'expliquer et de conseiller des recettes sur place. En été, il est nécessaire de ramasser tous les jours ses légumes pour assurer le maximum de fraîcheur. Le système est moins contraignant pendant l'hiver.
- Pour ne venir qu'une fois par jour : prévoir un panier "salade" ou "semaine" à 10 €. Ce type de panier est rentable et intéressant pour les clients.
- Se renseigner sur les aides financières aux investissements matériels auxquels les maraîchers peuvent avoir droit ou trouver des distributeurs d'occasion.

Rédacteur : Biocivam 11

Modes de Commercialisation



Photos : GAB du Tarn



Vendre en Drive fermier à la ferme

L'idée

Les clients peuvent commander 2 fois par semaine des légumes sur internet via le site Cagette.net de la ferme. Roland prépare les paniers qu'il dépose dans son local. Les client.es viennent récupérer les commandes directement à la ferme dans la matinée.

Les jardins d'en bas (81)

Roland Leemans

Roland est installé sur sa ferme depuis 2008. Il travaille seul 1 ha de légumes diversifiés dont 1 500 m² de serre. 70 % de son chiffre d'affaires est fait en direct, grâce à 2 marchés et une vente de paniers à la ferme. Le reste est fait par une vente en demi-gros à 2 épiceries. La vente à la ferme est faite depuis 2020, il a profité d'une formation Cagette.net pour un site de vente en ligne pour l'utiliser.

Avantages



- Confection rapide des paniers
- Optimisation du temps de vente: Il n'y a pas besoin d'attendre les clients.es, qui viennent chercher les légumes à la ferme pendant que Roland peut continuer à travailler
- Site Cagette.net complet permettant de faire de la communication et des statistiques.
- Site Cagette.net gratuit après avoir suivi la formation finançable par VIVEA.

Limites



- Du temps de communication est nécessaire afin de fidéliser
- Moins de contacts avec les client.es, par rapport à une vente au marché ou en AMAP

Le fonctionnement

Roland met en ligne les légumes disponibles. Les commandes sont ouvertes jusqu'au mardi 16h30 et vendredi 16h30. Il prépare les commandes les mercredi et samedi matin. Préparer 5 paniers lui prend une demi-heure environ. Puis les clients viennent les chercher entre 9h à 12h. Les paniers sont entreposés en libre-service dans un local aménagé dans le hangar. Les clients payent le panier sur place en liquide ou par chèque.

Quelques clefs de réussite

- Ne pas habiter pas trop loin d'une ville pour que les personnes se déplacent.
- Communiquer largement sur les légumes qui arrivent au fil de la saison et donner des nouvelles de la ferme pour fidéliser les gens.
- Proposer une gamme complète et de bonne qualité qui donne envie de commander.

Besoin d'aide pour choisir votre outil de vente et gestion en ligne ? 2 comparatifs ont été créés par la [FNAB / FRAB AURA](#) et [RMT Alimentation locale](#).

Rédacteur : GAB du Tarn

Modes de Commercialisation



Photos : GAB du Tarn

Vendre en Drive fermier de producteurs sur plusieurs sites



L'idée

Omeloko est un groupement d'une trentaine de producteurs créé en 2019, qui se réunissent pour proposer des produits en Drive dans des petites communes rurales du nord du Tarn. Les commandes sont livrées une fois par semaine dans 23 points relais. Des permanences des producteurs permettent de préparer les commandes et un prestataire de service s'occupe de la communication sur l'outil.



Ferme des Chlorophy-liens (81) Vincent Germain

Vincent est installé depuis 2018 dans la ferme collective des Chlorophy-liens en maraîchage. Il cultive 2 000 m² de légumes diversifiés, dont 600 m² de serres, avec un système de maraîchage bio-intensif, peu mécanisé.

Le fonctionnement

Les producteurs et productrices mettent en ligne les produits disponibles le jeudi. Les commandes sont ouvertes sur le site Internet d'Omeloko du vendredi matin au mercredi soir. Les producteurs préparent les produits commandés de leur côté le jeudi, qu'ils vont livrer dans un local loué à une mairie, qui comprend une chambre froide pour les produits frais. 4 à 5 d'entre eux se retrouvent ensuite dans ce lieu pour préparer les paniers : les cagettes avec les bons de commande de chaque client sont rangées par ordre alphabétique et les produits sont déposés dans les cagettes. Cette organisation leur permet de préparer une centaine de commandes en 2h00. Puis, ils vont livrer les commandes dans la vingtaine de points relais, chacun livrant les points relais les plus proches du chemin retour de sa ferme. Le retrait des commandes par les clients.es dans les points relais a lieu le jeudi soir suivant la livraison.

Le nombre de permanences, de préparations et de livraisons des commandes que doivent faire chaque personne est calculé au prorata des ventes via Oméloko du semestre précédent. Vincent fait en moyenne un peu plus d'une permanence par mois. Omeloko est une structure associative. Elle prend une commission sur les ventes en fonction du niveau d'investissement de chaque producteur. Cela permet de financer le site internet et la personne en charge de la communication.

Avantages



- Outil informatique permettant un ajustement du stock au fur et à mesure des commandes et un glissement des stocks d'une semaine sur l'autre
- Prix fixés par les producteurs : engagement pour pratiquer les mêmes tarifs qu'à la ferme ou sur les marchés

Points d'attention



- Charge de travail importante pour les personnes de permanence pour préparer les commandes
- Gestion de la structure faite uniquement par les producteurs donc difficulté à trouver du temps pour étendre le réseau
- Nécessité de former les nouveaux producteurs à la préparation des commandes et aux spécificités des produits : variétés de salades, types de farine etc.)
- Pas de contact direct avec les clients, qui viennent chercher leur commande après la livraison

Pour aller plus loin

Besoin d'aide pour choisir un outil de vente et gestion en ligne ?

2 comparatifs ont été créés par la [FNAB / FRAB AURA](#) et [RMT Alimentation locale](#).

En quelques chiffres...

- **Livraison** des légumes **toutes les semaines** au point de préparation des commandes.
- Une **demi-journée de permanence par mois** pour la réalisation et la livraison des commandes.
- Les ventes représentent **25-30 % du chiffre d'affaires** de Vincent
- **50 commandes par semaine**, tous produits confondus

Quelques clefs de réussite

- Les légumes doivent avoir une qualité irréprochable, bien nettoyés et bien présentés car les clients.es n'ont pas le choix des produits comme au marché.
- S'associer avec plusieurs producteurs de filières différentes pour proposer une gamme diversifiée et des quantités suffisantes : la viande est un produit d'appel et les légumes doivent être disponibles en quantité nécessaire.
- Faire de la communication pour l'outil : la personne en charge de la communication envoie un mail par semaine à environ 500 contacts avec les nouveautés de la semaine. Des posts sur les réseaux sociaux sont également réalisés.
- Les points relais qui fonctionnent le mieux sont ceux situés dans une épicerie ou une boutique, car les clients.es peuvent compléter leur panier.
- Utilisation du logiciel Socleo, plus adapté aux points de vente multiples.
- Multiplier les points relais dans des petits villages pour combiner les tournées et rendre accessible le principe à plus de monde.

Rédacteur : GAB du Tarn

Modes de Commercialisation



Photos : CAB du Tarn

Livrer des paniers à domicile



L'idée

Dorian Pastre livre dans 3 villes voisines, des paniers précommandés, directement au domicile des clients.es ou dans des points relais pour les personnes n'étant pas chez elles. Au départ, Dorian avait eu cette idée car ce système était adapté à sa petite production diversifiée. Il a ensuite développé le concept au fur et à mesure de l'augmentation de la demande.



La ferme de Soleil Cat (81)

Dorian Pastre

Dorian est installé depuis 2018 sur les terres de sa grand-mère. Il produit des légumes sur 8000 m² en plein champ et sur 900 m² sous serre. Le système de production s'inspire des techniques de maraîchage sur sol vivant : il n'y a pas de travail du sol, des apports massifs de matière organique sont réalisés et les sols sont toujours couverts d'un paillage organique ou plastique. Trois personnes travaillent à temps plein sur la ferme.

Le fonctionnement

COMMANDE : Le contenu et le prix des paniers sont définis en fonction de la récolte de la semaine, en essayant de varier les légumes d'une semaine sur l'autre et de mettre des légumes attractifs. Il y a plusieurs types de paniers, selon les villes livrées. Cela permet de mettre des légumes différents dans les paniers quand il n'y a pas assez de quantité. Dorian envoie ces informations par SMS à une liste de contacts. Les clients ont 2 jours pour indiquer s'ils prennent le panier. Le paiement se fait en espèce à la livraison ou par virement ponctuel ou au mois.

CONFECTION DES PANIERS : La confection des paniers prend environ 2h. Les légumes sont disposés dans des cagettes, puis la personne qui fait les paniers passe avec la cagette de chaque client pour prendre la bonne quantité de chaque légume. A la fin, chaque cagette est pesée sans les légumes qui coûtent cher comme le mesclun, ajoutés après. Dans ce système, le prix de vente des légumes est d'environ 3 €/ kg donc il y a plus ou moins 5 kg de légumes dans un panier à 15 €.

LIVRAISONS : 3 personnes, Dorian et ses deux salariées, livrent en même temps les 3 villes et villages. La plus grosse ville, située à 25 min de la ferme et qui représente entre 30 et 40 paniers, est livrée en 3 à 4h. Le village situé à 10 min de la ferme et, qui représente une quinzaine de paniers, est livré en 1h. Une partie des paniers est livrée en points relais dans des boutiques locales, pour des personnes qui ne sont pas chez elles.

Avantages



- Système plus rentable que le marché : la livraison demande 2,5 personnes pendant 4h pour 1500€ de chiffre d'affaires, alors que le marché demande 2 personnes pendant 4h pour un chiffre d'affaire de 600 €.
- Écoulement des surplus de production par ce système.
- Lissage de la production, du temps de travail et de la rentrée d'argent.
- Système complémentaire au marché, notamment en septembre, au moment de la rentrée où il y a plus de commandes de paniers et moins de clients au marché.

Limites



- Système où le relationnel avec les clients est très important.
- Trouver suffisamment de clients.es pour que le déplacement et la livraison soient rentables.
- Nécessite un suivi rigoureux des paiements des clients par le maraîcher.

En quelques chiffres...

Entre **50 et 90** paniers par semaine

Paniers entre **15 et 20 €**

Légumes vendus à **3 € / kg** environ

En moyenne **10 paniers** livrés **en 1h**

Pour aller plus loin

Si vous souhaitez utiliser un outil de vente et gestion en ligne, 2 comparatifs ont été créés par la [FNAB / FRAB AURA](#) et [RMT Alimentation locale](#).

Quelques clefs de réussite

- Commencer avec un petit nombre de paniers pour se familiariser avec le rythme de livraison et l'organisation nécessaire.
- Être en milieu rural est un plus car ce système n'existe pas. Dans les villes, le système de points relais fonctionne mieux.
- Avoir une bonne qualité de légumes, visuellement et gustativement.
- Aimer le relationnel avec les clients et être dans une optique de redynamiser l'économie locale.
- Calculer ses coûts liés à la logistique via l'outil Logicoût pour établir les tournées les plus pertinentes.

Rédacteur : GAB du Tarn



Photo : la ferme d'Agen

Proposer la cueillette à la ferme

L'idée

L'idée de cueillette à la ferme a émergé dès le début de l'activité maraîchère vers 1990 comme circuit de commercialisation.

GAEC La Ferme d'Agen (12)

Localisé à Agen-d'Aveyron à proximité de Rodez, le GAEC comprend 4 associés et 1 salarié à $\frac{3}{4}$ temps. Il exploite, depuis 1985, 6 ha de légumes diversifiés dont 1,5 ha de serres froides.

Ces débouchés sont la cueillette à la ferme, les 2 marchés de Rodez, la boutique et les casiers à la ferme.

Le fonctionnement

LA CUEILLETTE : La cueillette est ouverte de juin à octobre tous les jours sauf le dimanche. Les clients prennent une brouette à l'entrée et les consignes de cueillette. Les zones de récolte sont indiquées par des panneaux et ficelles. Après récolte ils retournent à l'entrée pour peser et payer. Un légume ramassé hors zone prévue est dû au plein tarif.

GESTION DES DEBOUCHÉS : Marché et casiers ont la priorité donc la cueillette n'est ouverte que si la récolte est supérieure aux besoins. Lorsqu'une culture est ouverte à la cueillette, elle ne sera pas récoltée ensuite pour les marchés, ainsi en cas de dégâts, cela n'affecte pas la disponibilité en légumes pour les marchés.

ASTREINTE : Une personne est présente pour donner les consignes et peser les légumes. S'il y a peu de clients, elle peut travailler dans les cultures en même temps.

Avantages



- Le prix "bon marché" permet d'attirer une clientèle familiale et de la fidéliser
- Cultiver et vendre une plus grande quantité de légumes sans augmenter le nombre d'UTH
- Possibilité de travailler dans le champ pendant que la cueillette se fait
- Rôle pédagogique auprès des gens, pour faire connaître différents légumes, rendre accessible le fait de « mettre les mains dans la terre »

Limites



- La "gestion" des cueilleurs et cueilleuses, qui peuvent parfois être étourdis ou indisciplinés



En quelques chiffres...

Le prix des légumes est **50%** moins cher que le prix au marché

4 associés de plus seraient nécessaires pour écouler la même quantité de légumes !

Quelques clés de réussite

- Bien gérer l'implantation des cultures et les rotations pour que les cueilleurs ne se dispersent pas sur toute l'exploitation
- Bien indiquer les légumes récoltables sur internet, la messagerie du téléphone, et sur les panneaux à l'entrée, pour ne pas perdre de temps

Rédacteur : APABA

Modes de Commercialisation



Photo : Ferme Marcelou

Transformer une partie de ses légumes

L'idée

Le potager familial servait à faire des conserves de légumes d'été. Mélanie a décidé de développer cette activité et a créé un atelier de transformation sur la ferme (après avoir essayé de faire transformer à 2h de route à Florac) afin de valoriser les légumes non vendables ou invendus.

Mélanie CALVET Ferme Marcelou (12)

Mélanie s'est installée en 2019 sur la ferme familiale située à Rignac pour créer son activité de maraîchage diversifié. La ferme est à moins de 30 min de 3 bassins de consommation : Rodez, Villefranche, Devazeville

L'objectif

Pour Mélanie, l'objectif est de continuer de produire des légumes diversifiés pour les marchés, avoir une production fixe dédiée à la transformation et jeter moins de légumes invendus en les transformant. Le dimensionnement permet de faire participer d'autres maraîchers. A terme, si l'atelier dégage une plus-value suffisante cela permettra d'alléger voire supprimer une partie de la production de légumes d'hiver.

Le fonctionnement

Le système de "partage" avec les autres maraîchers n'est pas encore arrêté et plusieurs solutions sont envisagées :

- Prestation de service : il y a une forte demande de la part des maraîchers du secteur pour bénéficier des services d'un atelier de transformation "tout compris"
- Location : dans la même idée, les maraîchers locaux pourraient venir transformer eux-mêmes leurs produits en louant l'atelier.
- Rachat de légumes : créer une société indépendante qui achèterait les légumes de Mélanie ainsi que ceux des autres maraîchers pour les transformer et vendre sous le nom de l'atelier.

13 000€ d'investissement pour construire l'atelier

Avantages



- Moins jeter de légumes moins calibrés ou d'invendus
- Alléger voire supprimer une partie de la production de légumes d'hiver si l'atelier transformation dégage une plus-value suffisante (DLUO de 2 ans)
- Avoir un produit d'appel et promouvoir l'exploitation (effet de « marque »)
- L'équipement est éligible à 40% d'aides

Limites



- Investissement lourd pour construire l'atelier ou valorisation faible si appel à un prestataire pour la transformation, conditionnement, transport
- Besoin de fournir un prévisionnel à jour pour la banque
- Temps administratif assez long pour percevoir les aides

Passer par un prestataire externe

Maxime Marty, maraîcher bio à Salles-Curan (12)

Maxime travaille sur 5000m² et bientôt 1 ha de cultures diversifiées. Les ventes se font à 50% auprès des particuliers, 30% en restauration collective, 10% auprès des restaurants, 10% sous forme de coffrets ou produits transformés.

Il produit une gamme de 20 produits (tartinades, veloutés, purées) avec des planches de légumes cultivées spécifiquement pour la transformation. Les légumes sont envoyés à Bergerac en Dordogne par un transporteur à l'Atelier des maraîchers pour transformation, conditionnement et étiquetage (DLUO : 2 ans). La plupart des produits sont vendus à des CE sous forme de coffrets, une petite partie sur le marché. Passer par un prestataire est onéreux et il est lui-même préférable d'installer son propre laboratoire à la ferme.

Quelques clefs de réussite

- Avoir un projet solide et s'assurer de la rentabilité du projet : chiffrer son projet et ses investissements, avoir des débouchés (la demande peut être relativement faible), calculer les coûts de revient pour fixer un prix de vente rémunérateur, estimer le temps de travail
- Respecter la réglementation (formation HACCP + un plan de maîtrise sanitaire)
- Avoir un bassin de vente à proximité
- Transformer uniquement les invendus ou les petites quantités (sauf sur une ferme dont le modèle est centré sur la transformation)
- Installer le laboratoire à la ferme pour ne pas dépendre d'un prestataire, en achetant du matériel d'occasion.
- Si atelier partagé, positionner l'autoclave en dehors de la cuisine pour permettre la stérilisation de produits pendant qu'un autre producteur transforme.
- Acheter un surgélateur permet de répondre à une forte demande de légumes découpés et congelés pour de la restauration collective et de conserver des légumes si une surcharge de travail empêche la transformation
- Se former sur l'utilisation de l'autoclave
- Automatiser les processus pour qu'une personne seule puisse effectuer une transformation efficace et rentable.

Rédacteur : APABA

Modes de Commercialisation



Photos : GAB du Tarn

Vendre en AMAP



L'idée

Une AMAP, Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne, est un groupe de consommateurs, consommatrices et de paysans, paysannes, labellisés bio et / ou Nature & Progrès, qui établissent entre eux un contrat de production pour une saison de production.

Les paysans de l'AMAP d'Albi Madeleine proposent une diversité de produits, distribués le mardi soir entre 18h et 19h.



La ferme de la Chouette (81) Jérémy Coca et Bastien Bonafe

Jérémy, installé depuis 2008 s'est associé à Bastien en avril 2023, en GAEC. Ils cultivent 1ha de cultures maraîchères, dont 900 m² de serres, en traction animale. Ils fournissent une AMAP à Albi, un marché, un Drive de producteurs et une épicerie.

Le fonctionnement

Les consommateurs s'engagent à acheter des paniers sur une saison de production, de début octobre à fin septembre. Les paniers peuvent être de petit format, environ 2 personnes, au tarif de 11 € ou de grand format, pour 4 personnes, au tarif de 22 €.

Dans le contrat passé, Jérémy et Bastien ont droit à 6 semaines de non-livraison pour anticiper des problèmes de production (aléas climatiques, problèmes de ravageurs, etc.) ou pour partir en vacances.

Chaque semaine, la quantité de légumes nécessaire est récoltée, lavée et mise en caisse. Au moment de la distribution, ce sont les personnes qui ont commandé leur panier qui confectionnent leur panier en prenant les légumes dans les caisses et en les pesant, selon la quantité indiquée sur un panneau d'affichage.

La composition des paniers varie en fonction de la disponibilité des légumes, elle est parfois inférieure et parfois supérieure à la valeur du panier. Les producteurs essaient d'avoir au moins 4 légumes différents dans les paniers.

La récolte pour l'AMAP leur prend environ une demi-journée, parfois un peu plus pour les légumes qui demandent du temps pour être lavés (carottes, radis, navets, poireaux, etc) et mis en botte pour certains.

Avantages



- Le système de pré-commandes permet d'assurer un revenu fixe aux maraîchers pour une saison complète.
- Les paniers sont payés en une fois au début de l'année ou par un paiement mensuel, ce qui limite les problèmes de trésorerie.
- Le temps de vente est optimisé car le créneau de distribution est d'une heure, auquel il faut ajouter le temps de trajet (environ une demi-heure pour Jérémie et Bastien).
- La production est calibrée pour le nombre de paniers pré-commandés, ce qui limite les pertes et le gaspillage.

Limites



- La gestion des ravageurs et des aléas climatiques doit être très rigoureuse pour avoir des légumes à proposer toute l'année.
- Pour absorber les fluctuations de la production, il est conseillé d'avoir au moins un autre débouché.
- Le nombre d'abonnements aux AMAPs a tendance à stagner voire diminuer ces derniers temps, Jérémie et Bastien ont du mal à fidéliser et renouveler leur clientèle d'année en année.

En quelques chiffres...

Livraison tous les mardis soir

20 paniers par semaine

Paniers à **11 €** ou **22 €**

20 à 30 % du chiffre d'affaires de la ferme

Quelques clefs de réussite

- Commencer avec un petit nombre de paniers pour se familiariser avec le rythme de livraison et l'organisation nécessaire.
- La production doit être bien planifiée pour avoir de quoi composer un panier diversifié toute l'année.
- Il est possible de s'associer avec un autre maraîcher-ère pour compléter la gamme de légumes proposés.
- Il est nécessaire de faire de la communication pour l'AMAP afin de la faire connaître et de fidéliser les clients.

Rédacteur : GAB du Tarn

Modes de Commercialisation



Photo : Boxaqui

Vendre via des casiers multiproduits en libre-service

L'idée

A la suite du Covid, avec l'explosion de la demande, plusieurs producteurs réunis au sein des Loco-Motivés (une association de distribution de paniers), ont décidé de créer un point relais supplémentaire à Luc-la Primaube sur un axe fréquenté. L'idée a évolué vers la création de casiers qui a été confirmée à la suite de la visite d'autres exemples convaincants.

Boxaqui (12)

Localisée à La Primaube, la structure a été créée fin 2021 par 3 associés (2 fermes et 1 salariée). Elle compte à ce jour 106 casiers dont 34 frais et un local de 300 m².

Le fonctionnement

ASTREINTE : La salariée est présente le lundi, mardi, jeudi et vendredi et samedi 2-3h par jour pour conditionner les produits, remplir les casiers, nettoyer. Les mercredi et dimanche sont répartis entre les associés. Une application mobile permet aux associés de ne venir que quand c'est nécessaire.

GAMME : Les associés proposent légumes, farine, lentilles, pois chiches, petit épeautre, carottes, pommes de terre et cette gamme est complétée par de l'achat revente auprès de 12 fermes locales et d'un grossiste bio (Pronatura). La marge est faible auprès des fournisseurs locaux, et leurs prix ne sont pas négociés. 60% des ventes sont des légumes.

LIVRAISONS : Chaque producteur livre lui-même ses produits une fois par semaine à l'intérieur des casiers que l'on peut ouvrir à distance grâce à une application mobile. Les associés producteurs peuvent quant à eux utiliser la zone de stockage à laquelle ils sont les seuls à avoir accès.

POUR LES CLIENTS : Les casiers sont accessibles 24h/24h et 7j/7. Les clients choisissent les produits via une borne, paient par carte bancaire et les casiers s'ouvrent. Ils peuvent également passer commande sur le site internet de Boxaqui pour récupérer des paniers les mardi et vendredi après-midi ou dans les casiers en dehors de ces jours de distribution, grâce à un code fourni par SMS.

Avantages



- Les casiers sont connectés, l'application permet de réduire la charge de travail
- Accessibilité 24h/24, 7j/7 pour les clients
- Fonctionnement simple, pratique et rapide
- Avoir un point de vente dans un endroit où il n'y a pas assez de passage pour justifier l'embauche d'un salarié
- La présence d'un frigo dans la zone de stockage permet de conserver les légumes. Les fournisseurs peuvent donc livrer une seule fois par semaine.
- Traçabilité et fraîcheur garantie pour le consommateur
- Amortissement plutôt rapide sur 6 ans (prévisionnel). Le système offre donc de très bonnes perspectives de vente pour un investissement limité

Limites



- Les astreintes peuvent être un frein pour les associés qui habitent loin des casiers
- L'affluence est importante le week-end donc risque de surcharge pour la personne, surtout si elle a un marché prévu ce même week-end.
- Peu de contact avec les clients, cela ne permet pas de fidéliser
- Manque de casiers réfrigérés supplémentaires pour conserver correctement les légumes d'été



En quelques chiffres...

60 % des produits vendus sont des légumes

60 000 € d'investissement pour les 106 casiers

Quelques clefs de réussite

- L'implantation en bordure d'axe routier permettant une meilleure visibilité est primordiale : la plupart des ventes se font entre 17 et 20h. La plupart des clients ne planifient pas leurs achats et s'arrêtent en passant.
- Avoir une grande diversité de produits pour attirer plus de clients. Ainsi BoxAqui complète sa gamme avec les légumes primeurs bio d'un grossiste pour rester attractif en saison plus creuse.
- Utiliser le système « Ciboulette » qui permet d'envoyer des SMS à la clientèle pour les inviter à aller passer leurs commandes sur le site internet. Cette application est plus adaptée à leur petite dimension que Socléo et a permis de booster les achats par commande et de fidéliser la clientèle.

Rédacteur : APABA

Modes de Commercialisation



Photo : Biocoop Auterive (09)

Vendre en magasin bio spécialisé



L'idée

La production de pommes de terre a débuté en 2004, vendues au début intégralement à des plateformes. Le GAEC s'est ensuite saisi de l'opportunité de vendre en Biocoop qui lui achète plus cher ses produits, pour finir par arrêter de vendre aux plateformes.



GAEC de Montredon du Lézou (12)

Ferme familiale située à Salle-Curan, elle compte 3 associés arrivés sur l'exploitation en 2004, 2011 et 2013.

La ferme de 80 ha comprend 4 ha de pommes de terre, 0,1 ha de carottes et le reste en céréales et prairies pour l'élevage de 30 mères Aubrac.

Le fonctionnement

DEBOUCHÉS : Vente dans près de 60 magasins à Toulouse, Castres, Montauban, Montpellier, Agde, Pézenas, Millau, Villefranche de Rouergue et Figeac.

RÉCOLTE : Toutes les pommes de terre sont récoltées fin septembre et les ventes débutent en octobre. Le GAEC propose 10 variétés qui peuvent être conditionnées en sacs de 10, 5 et 2,5 kg et en sacs kraft de 5 et 2,5 kg.

LIVRAISON : Les pommes de terre à livrer dans la semaine sont triées le lundi. Les commandes sont prises le mardi. Les pommes de terre sont conditionnées puis chargées le mardi après-midi. La tournée de livraison a lieu le mercredi jusqu'à Toulouse et le jeudi vers Montpellier. Le vendredi, la livraison a lieu 1 semaine sur 2, direction Castres et Montauban. Le choix a été fait de livrer en direct plutôt que par un transporteur (20-25€/point de dépôt).

Avantages



- Les intermédiaires étant supprimés, le prix d'achat est relativement bon (1,55 €/kg en moyenne)
- Les frais de livraison sont vite amortis avec des quantités livrées très importantes
- Les quantités produites sont élevées et permettent des économies d'échelle
- Être spécialisé dans une culture permet d'investir dans du matériel spécifique comme une ligne de conditionnement

Limites



- Exigences logistiques et tournées longues (14h pour Toulouse)
- Démarchage important car rotation annuelle de 20 à 30% chez les responsables de magasin
- Normes de conditionnement et étiquetage selon les règles en vigueur
- Conditionnement assez long (demande principale : sacs de 2,5 kg)
- Fréquence de livraison hebdomadaire car capacité de stockage des magasins assez faible,
- Exigences qualité (ex : calibre)
- Politique d'approvisionnement en bio local variable selon le montant minimum de commandes à passer à leur centrale d'achats.

Pour aller plus loin

- [L'étude](#) des débouchés demi-gros en légumes biologiques (Bio Ariège-Garonne, 2022) et ses [annexes](#) : généralités sur la vente en demi gros et ses acteurs, conseils pour optimiser ses ventes, fiches d'acteurs du demi-gros en Ariège et Haute-Garonne avec leurs modalités de fonctionnement et procédure de référencement
- Le [guide](#) « Produire et vendre ses légumes biologiques en demi-gros » (Sud&Bio, 2017)

En quelques chiffres...

80 tonnes de pommes de terre produites, **60** magasins livrés en Occitanie

600 à 1000 sacs conditionnés / semaine

41,6% des fruits et légumes bio en France vendus en magasins spécialisés Bio (Agence Bio, 2023)

Quelques clefs de réussite

- Prendre le temps de démarcher car la concurrence est très élevée
- Savoir expliquer ses prix car certains acheteurs pensent avoir des prix plus bas en achetant en direct auprès de producteurs
- Très bien maîtriser techniquement la culture, avoir les équipements adaptés et un bâtiment bien conçu et fonctionnel
- Calculer ses coûts liés à la logistique via l'outil Logicoût pour établir les tournées les plus pertinentes.

Rédacteur : APABA

Modes de commercialisation

Vendre en magasin de producteurs



L'idée

Les magasins de producteurs sont créés et gérés par un groupe de producteurs associés afin de disposer et de mutualiser les moyens d'un point de vente directe. L'idée a germé et se pérennise dans plusieurs secteurs géographiques d'Occitanie.



Photo : Le Recantou, Bio Ariège-Garonne

La Borieta, Carcassonne (11) :

3 statuts : permanents, sympathisants et déposeurs

En 2019, 15 paysans créent un point de vente collectif autogéré et sans intermédiaire à Carcassonne. Aujourd'hui, La "Borieta" compte 70 fermes et commercialise 1 500 produits locaux agroécologiques (AB ou N&P). Son chiffre d'affaires des légumes vendus en 2023 était de **120 000 €**. Le magasin est géré collégialement par 15 producteurs, avec le soutien d'une salariée. Une commission statue sur les nouvelles candidatures des paysans.

ORGANISATION : Le rayon légumes fonctionne avec une douzaine de maraîchers : 3 permanents, 2 sympathisants et 7 déposeurs. Les permanents amènent les légumes en priorité et sont « spécialisés » dans quelques familles de légumes. Les autres assurent des apports complémentaires. Permanents et sympathisants sont rémunérés en fonction de leurs ventes.

PLANIFICATION DES CULTURES : En septembre, ces derniers organisent le planning de production d'avril de l'année N à avril de l'année N+1, répartition des légumes et des volumes apportés, sur la base des ventes de l'année N-1. Des réajustements se font si les quantités ne sont pas suffisantes, grâce aux déposeurs. Une discussion WhatsApp animé par la salariée permet de les informer rapidement des besoins et des légumes spécifiques qu'ils seraient potentiellement les seuls à proposer (patates douces, asperges). Les déposeurs sont, pour la plupart, des maraîcher-ères installés de longue date ayant des capacités de production importantes et pouvant réagir rapidement.

COMMISSIONS : 10 % pour les permanents, 12 % pour les sympathisants et 15 % pour les déposeurs.

Les magasins de producteurs en Aveyron (12)

Pays'en Direct à Rodez, Saveurs Paysannes à Villefranche-de-Rouergue,
Le Panier paysan à Nuces, Aux près d'ici à La Fouillade

ASTREINTE : l'astreinte est obligatoire pour les producteurs pour pouvoir obtenir la mention de « magasin de producteurs ». Le nombre de permanences à effectuer par mois dépend du nombre d'associés. Suivant les magasins, cela représente 1,5 j (prorata du CA, 18 associés), 2j (23 associés) ou 3j (15 associés). Dans tous les magasins, une réunion mensuelle de 2-3h a lieu pour discuter du fonctionnement courant.

SALARIAT : le salariat permet d'alléger la charge de travail sur la vente, le nettoyage, la gestion des stocks et l'administratif. 1 seul magasin n'y a pas recours. Les autres ont 2 salariés.

PLANIFICATION DES CULTURES : Soit les maraîchers sont complémentaires, se concertent et s'adaptent au fil des saisons sans planification préalable. Soit ils livrent 1 semaine sur 2 et se partagent les ventes, soit les producteurs s'envoient des mails tous les week-ends et se mettent d'accord sur les légumes à livrer la semaine suivante.

LIVRAISON : en moyenne toutes les 2 à 3 semaines.

Le Recantou, Toulouse (31) :

Le choix d'arrêter les permanences

SICA SARL créée en 2011 à l'initiative de l'association l'APRES qui regroupe aujourd'hui une vingtaine de producteurs de toutes filières respectant la Charte de l'agriculture paysanne (bio et non bio). Un producteur devient sociétaire après avoir eu un statut de « stagiaire » pendant 2 ans et le magasin a 3 ans pour rembourser les parts sociales en cas de sortie. Les sociétaires participent à 2 réunions collectives par an.

SALARIAT : Les permanences des producteurs étant trop compliquées à cause de la distance géographique, le magasin a embauché. Le magasin est aujourd'hui cogéré par 2 producteurs, avec le soutien de 2 salariés à mi-temps pour gérer l'approvisionnement, les dépôts-vente des producteurs, la petite part d'achat revente.

COMMISSIONS : Le panier moyen acheté est de 15€ et les commissions sont de 27 à 32% du chiffre de vente. Les maraîchers font une réunion de planification.

Le magasin est en cours de changement de cogestion après 10 ans, avec l'accompagnement du Dispositif Local d'Accompagnement et de l'association ATAG dans l'objectif de repasser à plus d'horizontalité.

En quelques chiffres...

- Temps bénévole : **1,5 à 4 jours/mois** en comptant les permanences selon le nombre d'associés **+ 1 réunion/mois**, la tenue de commissions thématiques, la recherche de subventions, le suivi de la comptabilité, la gestion des salariés, l'entretien du local ...
- Commissions sur les ventes : **10 à 20%** pour les associés, environ **30%** pour les dépôts-vendeurs.

Avantages



- Une forte demande en légumes, qui sont des produits "phare" du magasin et qui assurent le bon fonctionnement de la boutique
- Avoir de nouveaux clients, les magasins étant attractifs, puisqu'ils concentrent au même endroit une large gamme de produits
- Solidarité et entraide entre les producteurs lorsque les liens sont bons
- Débouché intéressant en termes de volumes
- Les légumes, produits les moins chers du magasin, permettent au consommateur d'acheter un beau panier

Limites



- Une certaine pression repose sur les épaules des maraîchers, car la boutique a besoin d'un rayon de légumes bien achalandé
- Tout étant planifié et réparti à l'avance, si un maraîcher décide de quitter la boutique, il met en difficulté les autres. Pour que le système fonctionne, il est donc nécessaire de s'engager et de respecter ses engagements
- Le système fonctionne grâce au bénévolat des producteurs, qui entraîne une charge de travail et une charge mentale importantes
- Les prises de décision collégiales sont parfois compliquées et longues
- Les invendus sont à la charge des maraîchers (système de dépôt vente)

Quelques clefs de réussite

- Se positionner dans une posture coopérative et complémentaire.
- Rédiger une charte dès le début et désigner une personne dédiée au montage du projet, voire se faire aider par une structure d'accompagnement.
- S'inspirer des fiches-conseils du [projet MagPro](#) ou de [l'association TRAME](#).
- Être multi-compétent est très important et avoir une appétence pour la gestion des responsabilités administratives, managériales, comptables et humaines (plus importantes dans un magasin qu'au sein d'une seule exploitation).
- Plus l'offre en produits est diversifiée et complète, plus les ventes seront importantes (avec dans la gamme des produits d'appel tels que les œufs, le pain ou les légumes frais).
- Il peut être judicieux de se limiter à l'apport de seulement quelques grandes familles de légumes par maraîcher, afin de simplifier l'organisation. Les volumes demandés étant importants sur une période limitée.
- Faire appel au service de remplacement ou à un groupement d'employeurs pour pouvoir se dégager du temps.
- Avoir un nombre important de sympathisants pour tenir la boutique, afin de libérer du temps aux permanents.
- Embaucher un salarié peut être rassurant et confortable, car cela permet d'assurer une vision globale et gérer les approvisionnements de façon plus fluide. Cela nécessite néanmoins de former la personne, afin qu'elle connaisse bien les produits, puisse les mettre en valeur et sache en parler à la clientèle.
- Soigner les interactions humaines, car des tensions peuvent apparaître en raison d'un engagement bénévole parfois dissymétrique et d'une rémunération différentielle entre les familles de produits vendus.
- Prendre régulièrement le temps de comparer le CA engendré par la vente à la boutique et l'investissement humain engagé. Vérifier le bon équilibre de cette équation.
- Envisager de rejoindre le réseau des Boutiques Paysannes.

Co-rédacteurs : Biocivam 11, APABA, Bio Ariège-Garonne

Modes de Commercialisation



Photo: Bio Ariège-Garonne

Vendre des légumes bruts à la cantine d'un collège local



O P'tit Bio - Franck Van Der Wal (11)

Installé sur 1,5 ha de maraîchage en zone de montagne, Franck produit uniquement des légumes d'automne et d'hiver (à l'exception des courgettes et des haricots verts pendant la période estivale). Le maraîcher mécanise le plus possible sa ferme, afin de gagner du temps en organisation et en efficacité.

Le fonctionnement

Depuis septembre 2023, Franck vend une partie de ses légumes, sortis du champ et prélavés, à la cantine du collège de sa communauté de communes. Contacté par le Département de l'Aude, dans le cadre d'un programme de développement de l'approvisionnement des restaurants scolaires avec des produits locaux et/ou bio, le maraîcher accepte cette idée dans la mesure où, géographiquement, cela a du sens pour lui. D'où le choix de fournir un petit collège, proche de chez lui sur sa route quotidienne (15 min en voiture). Le cuisinier connaît les différents légumes produits par Franck et leur période de disponibilité. Il contacte le maraîcher tous les vendredis pour faire part de ses besoins en légumes, qui sont ensuite livrés le mardi matin suivant : 10 à 20 kg de pommes de terre et de carottes sont livrés toutes les semaines, une douzaine de choux toutes les 2 semaines. Soit environ 5 % à 10 % du volume annuel des légumes produits par le maraîcher. Le calendrier scolaire convient bien à Franck, car sa production, qui s'étale d'octobre à mars, couvre une partie de l'année scolaire et lui permet de ne pas être impacté par l'absence de commandes pendant les vacances d'été.

Quelques clefs de réussite

Une volonté conjointe des élus locaux, cuisiniers, gestionnaires de restaurant...

Avantages



- Les enfants sont un bon vecteur pour faire évoluer les pratiques d'achat de leurs parents s'ils ont apprécié les repas de la cantine
- Circuit de vente complémentaire intéressant s'il n'est pas perçu comme une voie principale de commercialisation
- Permet de se faire connaître localement

Limites



- De faibles quantités commandées
- Des prix généralement peu attractifs
- Pas de contractualisation proposée la plupart du temps
- Des accords oraux et des commandes à la semaine (incertitude pour le maraîcher).

Rédacteur : Biocivam 11

Modes de Commercialisation



Photo : APABA

Vendre à la restauration collective

L'idée

La restauration collective est un débouché potentiellement important et rentable, dans certaines conditions d'organisation et de production. Maxime a commencé par fournir le restaurant de sa tante et a pu constater la réelle demande et le prix d'achat rémunérateur. Il a alors décidé de créer une gamme dédiée aux professionnels.

Maxime MARTY, Salles-Curan (12)

Maxime MARTY est un maraîcher installé à Salles-Curan sur 5000 m² de cultures diversifiées. 60 % de ses ventes se font auprès des particuliers, 30 % en restauration collective et 10 % en restauration commerciale.

Le fonctionnement

Maxime travaille avec plusieurs cuisines centrales (Albi, Rodez et Millau) qui préparent plus de 1000 repas par jour, ainsi qu'avec des cuisines "individuelles" plus modestes, type EHPAD ou collèges qui préparent environ 300 repas par jour.

Maxime effectue des tournées de livraison à des fréquences différentes selon le fonctionnement des établissements. Cela dépend de l'équipement de la cuisine (surgélation, légumerie), de sa politique d'approvisionnement et de sa demande en légumes locaux et bio.

Par exemple pour la cuisine centrale d'Albi, Maxime livre tous les 15 jours un lot de légumes (ex : 500 kg de carottes). La moitié est consommée le lendemain et l'autre moitié, est surgelée ou réfrigérée pour la semaine suivante. La cuisine de Millau, quant à elle, est demandeuse de grandes quantités de légumes pouvant être surgelées, pour les consommer durant l'hiver et au début du printemps. Maxime livre 1 fois par semaine.

Pour les plus petites cantines, dont les besoins sont moins importants, il essaye de combiner les tournées avec d'autres clients, afin de rentabiliser son trajet.

Avantages



- L'administratif est assez simple (un bon de livraison par semaine et par cuisine). En comparaison, pour la même quantité vendue en restaurants, cela représente une vingtaine de livraisons, et autant de bons de livraison
- Des prix d'achat souvent plus élevés que ce que certains producteurs imaginent
- Permet de s'assurer des revenus stables grâce à la planification
- Diversifier ses débouchés
- Un moyen de nourrir les habitants de son territoire

Limites



- La demande est très faible en été, alors que c'est la pleine période de production
- Des coûts logistiques potentiellement élevés si on travaille avec de petites structures
- Les attendus peuvent être contraignants en termes de calibre
- La réponse à des marchés publics peut être complexe

En quelques chiffres...

Loi Egalim : **20%** minimum de produits biologiques dans les restaurants collectifs

6,2% des achats de produits bio en France en restauration collective (Agence Bio, 2023)

Dispositif « L'Occitanie dans mon assiette » : **75%** de produits bio et/ou locaux dont **30%** de bio dans les lycées **d'ici 2028**.
Achat groupé via la plateforme Occit'Alim

Quelques clefs de réussite

- Devancer la demande des collectivités, les contacter, demander les modalités d'achat, si la cuisine est réalisée sur place, les besoins ...
- Etudier les options de vente : en gré à gré en individuel et sans formalisme particulier pour des petits montants, en répondant à des appels d'offre en individuel ou en créant des groupements momentanés d'entreprises, via des groupements ou plateformes de producteurs pour alléger la partie administrative et commerciale
- Bien planifier et utiliser l'outil [Logicoût](#) pour calculer facilement ses coûts liés à la logistique et optimiser vos déplacements
- Préférable d'en faire une activité à part entière, pour pouvoir satisfaire la demande et avoir des livraisons de grandes quantités pour rentabiliser les trajets.

Pour aller plus loin

- La [Fiche](#) Répondre à un appel d'offre en restauration collective (Bio Ariège-Garonne, 2022)
- La Rubrique Restauration collective (pages 20 à 28) de l'[étude](#) des débouchés demi-gros en légumes biologiques : pour se poser les bonnes questions et connaître les démarches
- Le [Guide](#) Produire et vendre ses légumes biologiques en demi-gros (Sud&Bio, 2017)
- L'outil [Ethi'quête](#), papier de calcul du coût de revient à destination des maraîchers diversifiés (Bio46, CERFRANCE)

Rédacteur : APABA

Modes de Commercialisation



Vendre à des restaurateurs



Les jardins de saint Victor (81) La ferme de Verdurette (81)

Les deux fermes sont des fermes bio en maraîchage diversifié sur petite surface. La vente à des restaurateurs se fait en complément d'autres débouchés.

Le fonctionnement

FERME 1 : Ce circuit de vente est proposé à 3 restaurants (dans un rayon de 6km de la ferme).

Les commandes se font par téléphone ou sms et en suivant, des livraisons sont organisées. Les livraisons ne sont pas fixes, elles s'organisent suivant leurs besoins et les disponibilités de la maraîchère. En été, le nombre de livraisons par semaine peut aller jusqu'à 3.

La production est adaptée aux critères de qualité spécifiques du restaurateur (petites courgettes, jeunes fèves, haricots extra-fins, oignons nouveaux, aubergines sans graines et sans amertume, carottes goûteuses...). Certains légumes jugés non rentables par rapport au prix de vente ne sont pas produits : topinambours, céleri rave, haricots verts, petits pois, choux raves.

FERME 2 : Ce circuit de vente est proposé à 4 restaurateurs. Il n'y a pas de livraison, les restaurateurs viennent directement chercher les légumes à la ferme. Ils ont l'avantage d'avoir une préparation rapide de leur commande, pour un tarif de -10% par rapport à la vente directe pour les particuliers, d'avoir accès à une grande diversité de légumes et de prendre de faibles quantités. Le paiement a lieu en fin de mois.

Avantages



- Vendre plus facilement certains légumes "moches" (ex : carottes, tomates), non acceptés en épicerie ou en restauration collective.
- Diversifier ses débouchés
- Se faire connaître auprès des consommateurs locaux (via le restaurateur)

Limites



- Fluctuation des commandes au fil de la saison
- Nécessite une certaine flexibilité
- Labellisation AB peu mise en avant car les restaurateurs ont tendance à chercher des prix bas

Quelques clefs de réussite

FERME 1 : En début d'année, un tableau prévisionnel comportant les prix proposés est envoyé aux restaurateurs afin d'évaluer les besoins hebdomadaires par légumes et de préciser leurs critères d'exigence. Ce document permet d'avoir une idée de la demande et de planifier mais n'a pas de valeur d'engagement.

FERME 2 : Proposer des modalités flexibles de commandes (calendrier, petites quantités).

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn

Modes de Commercialisation



Photo : APABA

Vendre sur un stand partagé



2 fermes maraîchères (12)

Deux fermes maraîchères tiennent un stand partagé dans les halles de Millau :

- La ferme du puit de Calès, Yann Bouteiller, Compregnac
- GAEC M'Bio Jardin, Mathieu Debruyne, Le Viala-du-Tarn

Le fonctionnement

Une **convention** lie les 2 producteurs à la mairie, qui les engage à tenir le stand ouvert du mercredi au samedi tous les matins et les dimanches l'été. Les producteurs se répartissent les **astreintes** à part égale.

Les deux producteurs étant relativement complémentaires, aucune répartition des productions n'a été définie.

Sur l'étal, les produits de Yann et de Mathieu sont situés d'un côté et de l'autre du stand. Les achats sont enregistrés sur une tablette dans laquelle le producteur note quel légume a été vendu et à quel producteur il appartient. En cas d'erreur de saisie, l'argent non attribué est reversé dans un pot commun dédié au loyer du stand.

Logistique : les deux producteurs, qui sont relativement proches, se livrent respectivement leurs produits ou mutualisent avec d'autres livraisons à Millau.

Avantages



- Augmentation du chiffre d'affaires
- Plus grande diversité de légumes et donc meilleure attractivité du stand
- Agrandir mutuellement sa clientèle
- Mutualisation du loyer et de l'espace
- Suivi et évaluation du profit pour les deux stands via l'outil numérique

Limites



- Charge de temps de travail élevée dans les Halles
- Augmentation des récoltes pour assurer l'approvisionnement
- Tensions avec les autres commerçants qui n'apprécient pas les fermetures du stand
- Logistique plus complexe

Quelques clefs de réussite

- Avoir des tempéraments compatibles
- S'adapter selon les contraintes logistiques ou autres
- Avoir un outil de suivi

Rédacteur : APABA

Modes de commercialisation



Photo : Alban Réveillé

Le fonctionnement

Réfléchir son système technique pour le dédier à la production de cultures primeurs et réduire son temps de travail.

Les couverts végétaux sont indispensables durant la période estivale, lorsqu'il n'y a pas de cultures en place. Ceux-ci sont broyés plusieurs fois afin de développer une structure de sol de qualité permettant une implantation précoce en plein champ à une période où le travail mécanique du sol n'est pas toujours possible, et un entretien de la fertilité avec du retour de carbone au sol.

Viabilité économique d'un système technique dédié à la production de primeurs



L'idée

Limiter le temps de travail au chiffre d'affaires souhaité (30 k€) et s'adapter au contexte pédoclimatique en faisant le choix des légumes primeurs. Système instauré à partir de fin juin 2020, année COVID19.



La Ferme Intention à Cazères (31), Alban Réveillé

Ferme maraîchère (2500 m² dont 1000m² de tunnels froids) avec 200 poules pondeuses, en exploitation individuelle, depuis 2014.

Située en Haute-Garonne, à 250m d'altitude, bien exposée, dernière gelée au 1^{er} avril, sur des sols drainants et sablo limoneux (argiles : 7%).

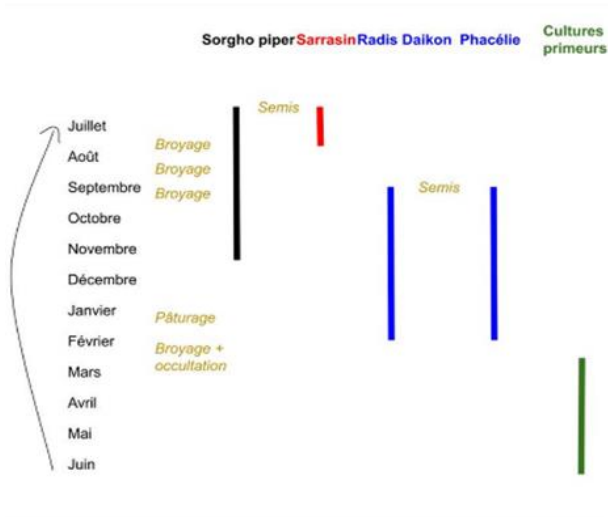
Vente sur 4 mois, 75% en vente directe et 25% à 3 cantines et magasins spécialisés.

LA FERME INTENTION

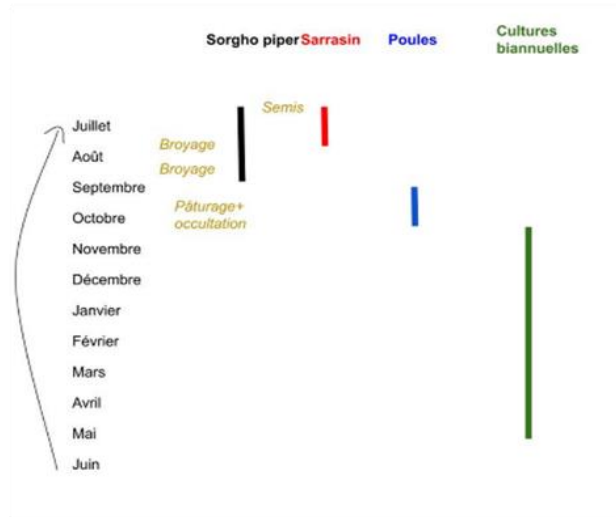


Alban Réveillé
05, avenue de St Julien
31220 Cazères
06 51 02 94 53
alban.reveille@gmail.com

ITK primeurs (PC)



ITK bisannuelles (sous abris et PC)



Avantages



- Avoir du temps dégagé pour prendre du recul sur son activité et se reposer, tout en réalisant le même chiffre d'affaires : ventes 2023 (sur 4 mois) : 27k€ légumes + 5k€ œufs, charges opérationnelles : 8,5k€, dotations aux amortissements : 5k€, bénéfices hors crédits d'impôts : 18,5k€
- Ne pas avoir de production en juillet-août, période de forte chaleur et avec une baisse des ventes localement
- Compléter la gamme proposée par les autres maraîchers locaux en mars-avril

Limites



- Difficile à réaliser quand on s'installe
- Reproductibilité dépendante des contextes pédo climatique et climatique
- Difficulté à maintenir la clientèle sur 4 mois de commercialisation seulement + Gamme de légumes réduite donc nécessité d'anticiper sa commercialisation et de l'adapter
- Système très technique nécessitant un outil de production exigeant (nombreuses serres, abris froids, P17, irrigation performante et automatisée)
- Système moins résilient aux imprévus, accidents ou aléas climatiques

En quelques chiffres...

2 k€ / semaine de ventes

4 mois de travail :

- janvier-février : 35h/semaine
- mars-mai : 40h/semaine
- juin : 35h/semaine
- juillet-décembre : 1 à 2j/mois pour la destruction des couverts + 15j à 35h/semaine en octobre

Rédacteur : Bio Ariège-Garonne

Equipements & Matériels

Conseils pour installer une bâche de serre facilement



La ferme de la Rouquette (81)

Producteur de légumes, plants de légumes et plantes mellifères, Paul est installé au nord du département du Tarn, à la frontière avec le Tarn-et-Garonne. Depuis 2018, il vend ses produits à la ferme, sur les marchés, par paniers et via son site internet.

Le fonctionnement

- En bout de serre un élévateur télescopique maintient le rouleau de plastique à dérouler
- Le rouleau est attaché au mat d'une mini pelle se déplaçant latéralement
- La pelle mécanique déroule la bâche le long de la serre
- Nécessite un manitou et une pelle mécanique

Avantages



- Installation rapide
- Travail en sécurité

Limites



- Avoir le matériel à disposition ou le louer
- Coût

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn



Photos : Bio Ariège-Garonne

Des bidons pour stocker ses filets et P17 et les protéger des rongeurs et des UV



La Ferme Intention, à Cazères (31)
Alban Réveillé

Ferme maraîchère (2500 m² dont 1000 m² de tunnels froids) avec 200 poules pondeuses, en exploitation individuelle, depuis 2014. Située en Haute-Garonne, à 250m d'altitude, bien exposée, dernière gelée au 1^{er} avril, sur des sols drainants et sablo limoneux (argiles : 7%). Vente sur 4 mois, 75% en vente directe et 25% à 3 cantines et magasins spécialisés.

Avantages



- Filets et P17 protégés des rongeurs et des UV
- Espace sous bâtiment libéré
- Gratuit car bidons de récupération (neuf : 70€)
- Possibilité de constituer un stock progressif

Limites



- Définir des zones par type de bidon

Le fonctionnement

Les filets anti-insectes et P17 sont stockés dans des bidons de 200L en acier de récupération percés au fond (pour écoulement de l'humidité). Les bidons sont disposés dans l'espace par zones en fonction de ce qu'ils contiennent : cela permet d'éviter d'avoir à regarder le contenu des bidons.



Rédacteur : Bio Ariège-Garonne



Photo : Chambre Agriculture du Tarn

Une brouette pour récolter et trier les légumes



Ferme de Michèle Andrade (81)

Michèle est maraîchère en maraîchage diversifié, elle travaille en association sur une surface de 2ha.

Elle a construit cet outil lors d'une formation avec l'Atelier Paysan.

Avantages



- Récolter plusieurs caisses de légumes en les rangeant au fur et à mesure
- Faire le tri rapidement
- Diminuer la pénibilité
- Gagner du temps : 20 min par récolte (pour 4 fois 40 mètres)

Limites



- Avoir des bases en travail du métal pour auto-construire cette brouette
- Prévoir un coût de fabrication autour de 250€ et 2 jours de travail pour la réalisation
- Ne pas oublier de construire un cadre de brouette compatible avec la largeur de la cage

Le fonctionnement

Les trois caisses permettent, par exemple trier les tomates selon leur variété, leur maturité.

Dans cet exemple, l'étage du haut est utilisé pour les caisses vides, l'étage du milieu pour les tomates abimées, et l'étage du bas pour les tomates à commercialiser.

Les 2 étages du haut peuvent également être retirés pour empiler plus de caisses de tomates sur l'étage du bas.

Les pieds sont écartés vers l'extérieur pour permettre une meilleure stabilité.

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn



Photos : Chambre Agriculture du Tarn

Une chambre de stockage tempéré



L'idée

Construire une chambre de stockage tempérée de 10m² (2x5m, hauteur : 2,5m) permettant le stockage de légumes en été et en hiver, en auto-construction à partir de matériaux peu coûteux, afin de limiter les coûts



Ferme de Fondenise (81)

Une ferme, en maraîchage bio diversifié sur sol vivant, est menée sans travail du sol et sans mécanisation. Elle a été créée en 2014 sur 4.5 ha (4000m² de maraîchage dont 600m² de serres). La commercialisation en paniers se fait à la ferme.

Le fonctionnement

MURS : Ossature bois avec des montants en douglas (4x10), isolée, grâce à un coffrage retiré ensuite, avec des bottes de paille (épaisseur : 37cm) et finition avec un enduit GREB banché (sable + sciure de bois + chaux + ciment) sur 5cm – cf www.approchepaille.fr. Une prise d'air est installée afin de permettre les échanges entre le mur et la bâche de serre.

TOIT : Isolé sur des bottes de paille (épaisseur : 37cm).

PORTE : Fabriquée comme un panneau sandwich (cadre en OSB et chevrons) + un isolant rigide polyuréthane à l'intérieur de 8cm d'épaisseur environ).

ETAGERES LATERALES : capacité de stockage : 1,5t de courges + un emplacement dédié au stockage du petit outillage.

PLAFOND : OSB

SOL : dalles piscines posées sur sable et toile tissée

SYSTEME VENTILATION : En hiver via le déshumidificateur de salle de bain (200 watts), en été via l'extracteur d'air (20 watts) monté à l'envers afin de faire rentrer de l'air frais de l'extérieur (la nuit de minuit à 6h du matin). Consommation à la semaine : < 1KW/h.

SYSTEME ELECTRICITE

Avantages



- Solution de stockage économique
- Stocker des légumes dans un pièce fermée et en partie isolée
- Limiter les attaques de rongeurs

Limites



- Choisir des variétés qui se conservent bien
- Surélever les murs en paille avec un soubassement en parpaing pour éviter les remontées d'humidité du sol dans le mur
- Éventuellement ajouter de l'inertie thermique à la structure en remplaçant l'enduit GREB intérieur de 5 cm par de la terre banchée entre chevron de 8cm d'épaisseur

Quels légumes y sont stockés ?

EN ETE : courgettes et concombre entre la récolte (à partir du jeudi) et la vente (le mardi).

Non concluant pour les tomates (accélération des moisissures sur les blessures due à l'humidité de l'air nocturne insufflé).

EN HIVER : courges et patates douces. Les butternuts tiennent jusqu'à mai. Les potimarrons sont vendus en premiers car se conservent moins bien.

En quelques chiffres...

300 à 400 € de coût total

23°C en plein été vs 45°C sous la serre (bâche blanche)



Serre à bâche blanche



Interrupteur à l'entrée

Table d'appoint



Tuyau d'évacuation/extraction



Murs latéraux non enduits



Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn

Equipements & Matériels



Photos : Bio46

Une enquête en ligne a été réalisée à l'automne 2023. Les questions étaient ouvertes donc spontanées. **Sont partagés ici les conseils qui ressortent le plus de cette enquête et des retours fréquents d'autres maraîchers.**

Infrastructures

- Système d'irrigation performant et automatisé en plein champ et sous abris
- Serres et tunnels en quantité suffisante. Si possible, serres de grand volume (hauteur), avec aération, inertie, ergonomie de travail
- Abri pour du matériel
- Espace de stockage, lavage et conditionnement, abrité et ergonomique (avec accès carrossable)
- Stockage adapté à la gamme produite (chambre chaude, tempérée, froide)
- Protections contre les sangliers et chevreuils (les fédérations de chasse en fournissent)
- Outils de travail du sol (à main et micro-culteur)

Equipements, infrastructures et organisation nécessaires pour une installation durable

L'idée

Partager les conseils de maraîchers et maraîchères bio déjà installés sur les aspects importants sur lesquels investir du temps et de l'argent dès l'installation : matériels, infrastructures et modes d'organisation.

Les fermes

Une vingtaine de fermes biologiques, principalement en Ariège et Haute-Garonne mais aussi dans le Lot et Pyrénées Orientales, d'une surface de 1000 m² à quelques hectares, majoritairement mécanisées (cultivateur, rotavator, bineuse, herse rotative...), pratiquant pour beaucoup un travail du sol.

Commercialisation en vente directe majoritairement mais aussi un peu à des magasins spécialisés, la restauration collective, des restaurants ...

« Eviter de laver les poireaux la nuit dehors en décembre, c'est mieux ! »

« Investir dans certaines infrastructures est nécessaire pour pouvoir s'ouvrir à certains marchés exigeants. »

« J'ai récupéré un vieux congélateur qui fonctionnait en continu et je l'ai transformé en frigo avec une sonde de température couplée à une prise. Ça me permet de conserver les invendus sans investir dans une chambre froide, et de limiter la quantité que je pourrais stocker, pour avoir toujours les produits les plus frais possibles et utiliser le moins d'énergie possible. »

Matériels

- Matériel de semis de qualité et structure pépinière adaptée
- Filets anti-insectes en quantités suffisantes
- Filets d'ombrage
- Brouette de récolte
- Lève palette et autre matériel de manutention
- Véhicule de transport sur la ferme (ergonomie et manutention)
- Camion/véhicule bien dimensionné selon les débouchés commerciaux

→ Retrouvez des « trucs et astuces » dans les fiches **Matériels & Equipements**

Stratégie d'organisation

- Réfléchir l'organisation de sa commercialisation : placer une 2^e vente après un marché pour limiter les invendus, avoir un groupe d'échange par messagerie instantanée avec son équipe / ses producteurs partenaires
- Planifier la stratégie de la ferme sur plusieurs années (commercial, investissements, développement ...)
- Avoir un cahier de semis et de culture, pour mieux anticiper les tâches et la répartition du travail
- Penser l'organisation logistique pour avoir des espaces de lavage, de stockage et de vente à proximité
- Communiquer dès le départ pour développer son réseau commercial
- Se faire accompagner par des maraîchers expérimentés et se former
- Développer un réseau d'entraide agricole (multiplication des points de vente avec plus de diversité sur les étals, mutualisation du matériel, conseils et échanges) plutôt que de concurrence !

Pour aller plus loin

Des guides à l'installation en maraîchage bio du réseau GAB / GRAB (liste non exhaustive) :

- [Guide](#) Bio Aquitaine - FRAB Midi Pyrénées 2016
- [Guide](#) CAB Loire-Atlantique 2019
- [Guide](#) PAIT Hauts-de-France 2021
- [Recueil](#) de savoir-faire paysans « Produire des légumes bio : S'installer, s'organiser et préserver son bien-être » de CAB Loire-Atlantique 2018

[Guide](#) national « S'installer en maraîchage bio : les clés de la réussite », réseau des Chambres d'Agriculture, 2024

[Portraits de fermes](#) (réseau Maraîchage Sol Vivant)

Co-rédacteurs : Bio Ariège-Garonne, Bio 46



Le programmeur installé sur une électrovanne et son application mobile.

Photo : CIVAM Bio 34

Un programmeur pour piloter son irrigation



GAEC Ferme Rongo (34)

Marie-Alix et Christophe Baudemont

Installation en 2017, production bio diversifiée sur 2ha de SAU, 3500m² maraîchage, 1500m² poules (2 ateliers), 3500m² oliviers. Vente de paniers en livraison à domicile et stand aux halles de Béziers 6j/semaine. 1 salarié à temps plein et 1 saisonnier.

Le fonctionnement

Branchement du boîtier programmeur sur une électrovanne et pilotage via une application mobile sur smartphone (ou sur l'ordinateur) pour programmer les horaires et durées d'irrigation.

Le fonctionnement est très flexible, on peut lancer des arrosages supplémentaires, sans tout déprogrammer, et mettre en pause après une pluie ou pour intervenir sur la parcelle.

Selon les marques, il est possible de programmer de 1 à 8 voies. Certains programmeurs fonctionnent à piles, d'autres sur secteur. Il existe des programmeurs connectés à la météo locale qui adaptent leur programmation en fonction des données météorologiques. Certains peuvent même être reliés à des tensiomètres. Enfin, avec l'ajout d'un compteur d'eau, le programmeur permet de suivre sa consommation d'eau et d'être alerté en cas de fuite.

Quelques clefs de réussite

- S'assurer à chaque passage sur la parcelle que l'irrigation s'est bien déclenchée, que la quantité d'eau apportée est satisfaisante, qu'il n'y a pas de fuite sur le réseau...
- Connaître les besoins des cultures en fonction du stade de croissance des plantes afin d'ajuster les horaires et les durées d'arrosage.
- Nettoyer les filtres et les vannes régulièrement, pour éviter les obstructions et garantir un débit d'eau optimal.

Rédacteur : Civam Bio 34

Avantages



- **Gain de temps** : plus besoin d'ouvrir/fermer les vannes manuellement
- **Sérénité** : juste quantité apportée, oublis évités, moins de surveillance constante
- **Efficacité** : arrosage régulier et précis, possible de nuit et en fragmenté (semis, jeunes plants)
- **Flexibilité** : horaires et quantités d'eau ajustés selon les conditions climatiques et les besoins des cultures

Limites



- **Investissement financier** : pour l'achat et l'installation des programmeurs
- **Surveillance** : vérifier régulièrement que les arrosages sont bien déclenchés et stoppés.



Photos : Chambre d'Agriculture du Tarn

Une lance téléscopique pour blanchir sa bâche de serre



GAEC Les racines au carré (81)

Eva et Ernst sont maraîchers bio depuis 2019 sur le secteur de Gaillac. Ils cultivent des légumes diversifiés sur 1,5 ha. La vente des légumes s'effectue via des paniers et magasins de producteurs.

Le fonctionnement

Un pulvérisateur et un réservoir sont attelés à un tracteur. Une lance télescopique est fixée au pulvérisateur. Une première personne conduit le tracteur et une deuxième personne projette le produit de blanchiment sur la bâche de la serre grâce à la lance

MATERIAUX UTILISES :

- un manche en bambou
- une lance en aluminium
- une tête d'arrosage
- un pulvérisateur d'occasion
- un flexible pour le raccordement

Avantages



- Confort et sécurité pour le blanchement de la serre, qui est une tâche fastidieuse
- Permet d'atteindre le haut de la serre facilement
- Système réutilisable année après année

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn



Photo : Bio Ariège-Garonne

Un local d'irrigation et de stockage à l'abri du gel et des rongeurs



L'idée

Valoriser la chaleur résiduelle d'appareils électriques dans un local d'irrigation et de stockage à l'abri du gel et des rongeurs



La Ferme Intention à Cazères (31) Alban Réveillé

Ferme maraîchère (2500 m² dont 1000 m² de tunnels froids) avec 200 poules pondeuses, en exploitation individuelle, depuis 2014.

Située en Haute-Garonne, à 250m d'altitude, bien exposée, dernière gelée au 1^{er} avril, sur des sols drainants et sablo limoneux (argiles : 7%).

Vente sur 4 mois, 75% en vente directe et 25% à 3 cantines et magasins spécialisés.

Le fonctionnement

- A la conception du local d'irrigation de 6 m², au sein du bâtiment, le choix a été fait de mettre tous les appareils produisant de la chaleur (pompe d'irrigation, variateur de fréquences, onduleur des panneaux photovoltaïque 7,5kWc, déshumidificateur d'air) dans un même espace isolé thermiquement.
- Se trouvent dans ce local : les productions à mettre à l'abri (ail, courges et oignons), le réseau primaire d'irrigation, le stockage des semences, les installations électriques.
- Un radiateur électrique « grille-pain » en mode hors gel est présent en cas de très fort gel pour protéger l'installation d'irrigation.

Avantages

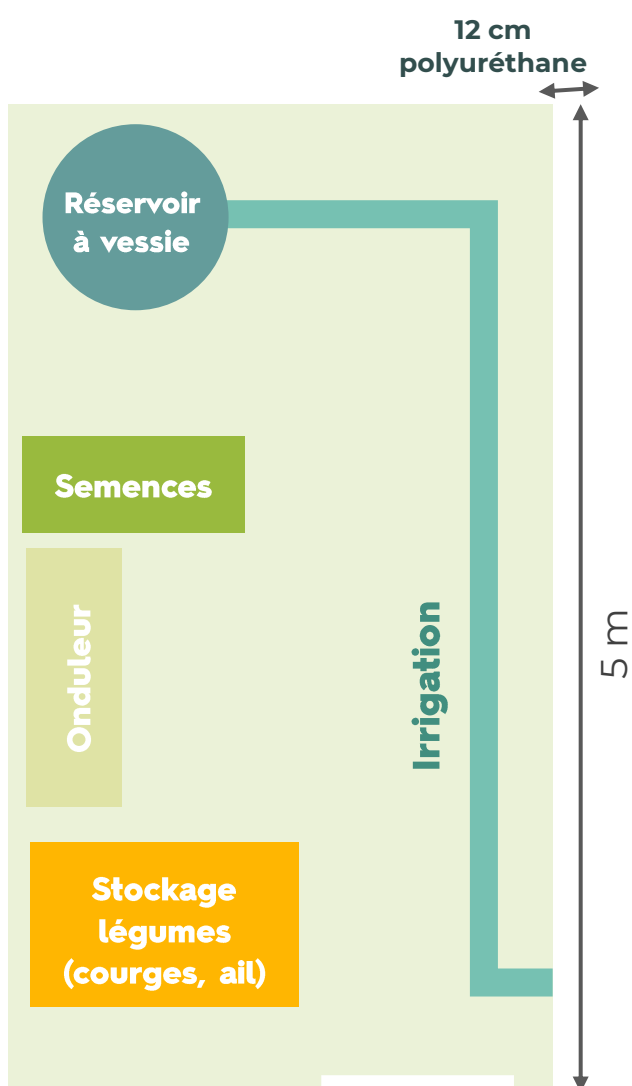


- Valorisation de l'énergie résiduelle / économie circulaire
- Economies d'énergies
- Mutualisation des coûts « anti rongeur » et « protection contre le gel » dans un même espace

Limites



- Déplacer les semences l'été
- Réussir à se projeter dès la conception du bâtiment pour correctement dimensionner cet espace isolé
- Suppose d'avoir une organisation spatiale adaptée pour séparer eau et électricité



En quelques chiffres...

300-500 Watt crête (Wc)

de chaleur récupérée (en discontinu)

1/5e valorisés à 50-100€ (1Wc = 1€), le 4/5e restant ne sont pas encore valorisés car produits l'été

T° été moy : 30°C (pas de réutilisation de la chaleur l'été)

T° hiver moy : 10-15°C

T° hiver min : 5°C

Rédacteur : Bio Ariège-Garonne



Photo: Bio Ariège-Garonne

Un « local phytosanitaire » aux normes et économique



La Ferme Intention, à Cazères (31) Alban Réveillé

Ferme maraîchère (2500 m² dont 1000 m² de tunnels froids) avec 200 poules pondeuses, en exploitation individuelle, depuis 2014.

Située en Haute-Garonne, à 250m d'altitude, bien exposée, dernière gelée au 1^{er} avril, sur des sols drainants et sablo limoneux (argiles : 7%).

Vente sur 4 mois, 75% en vente directe et 25% à 3 cantines et magasins spécialisés.

Avantages



- Economique
- Centralisation de tous les produits phytosanitaires

Limites



- Préférer un congélateur armoire qui a des compartiments
- Ne pas percer le gaz réfrigérant lors du perçage car c'est un gaz à effet de serre

Le fonctionnement

Transformation en 2019 d'un congélateur coffre (150L) de récupération en local phytosanitaire.

Afin de le mettre aux normes :

- Ajout d'une chaîne et d'un cadenas
- Perçage de 2 trous à la scie cloche grillagés (contre rongeurs) pour assurer la ventilation
- Affichage obligatoire

Quelques clefs de réussite

Respecter les règles de stockage des produits phytosanitaires ([DRAAF Occitanie](#))

Rédacteur : Bio Ariège-Garonne



Photos : Chambre d'agriculture du Tarn

Des matériaux de récupération pour nettoyer ses légumes



Le potager de Fontjalabert (81)
GAEC Les racines au carré (81)
La ferme de fontdenise (81)

Ces trois fermes maraîchères sont situées aux alentours de Gaillac. Elles produisent des légumes en vente directe.

Le fonctionnement

Quatre outils ont été imaginés :

1. L'utilisation d'une grille de lave-vaisselle permet de laver les légumes au jet d'eau
2. La construction d'une table grillagée permet de laver les légumes dans des caisses posées sur celle-ci.
3. L'utilisation d'une cuve 1000L coupée sur la partie supérieure permet de faire tremper les légumes qui en ont besoin.
4. La réutilisation d'une baignoire sur socle, qui permet également de faire tremper des légumes

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn



Photos : Alban Réveillé

En quelques chiffres...

Baisse du rapport C/N des matières produites par les couverts de **25 à 10.**

Le fonctionnement

- Installation depuis 2020 d'un parc de poules (100 poules pour 300m²) pendant les temps morts avant la mise en culture, fin juin et fin janvier.
- Améliorations depuis 2020 : extension du parc avec des filets mobiles pour venir embrasser la zone de culture et passage au poulailler mobile depuis 2023 pour atteindre les parcelles non accessibles.
- Les poules restent 1 à 3 semaines sur les parcelles.
Risque si trop court = destructions de ravageurs et consommation des couverts limitées.
Risque si trop long : tassement du sol et nids de poules.

Un parc de poules pour la pré-destruction des couverts et lutte contre les gastéropodes



L'idée

Faire de la synergie entre les ateliers maraîchage et poules pondeuses, les poules grattant et mangeant certains ravageurs des légumes.



La Ferme Intention à Cazères (31) Alban Réveillé

Ferme maraîchère (2500 m² dont 1000 m² de tunnels froids) avec 200 poules pondeuses, en exploitation individuelle, depuis 2014.
Située en Haute-Garonne, à 250 m d'altitude, bien exposée, dernière gelée au 1^{er} avril, sur des sols drainants et sablo limoneux (argiles : 7%).
Vente sur 4 mois, 75% en vente directe et 25% à 3 cantines et magasins spécialisés.

Avantages



- Lutter contre les ravageurs : limaces, escargots, cloportes, courtilières, nids de campagnols, ...
- Lutter contre les gastéropodes sans produit et très efficacement (préventif)
- Améliorer le goût des œufs et le facteur de ponte (nourriture : végétation fraîche)
- Fertiliser la parcelle en baissant le rapport C/N et par l'apport indirect d'azote via le grain donné aux poules
- Aider à la destruction des couverts végétaux
- Gagner de l'argent en réduisant la dose de protéines dans la ration des poules

Limites



- La présence de poules pondeuses peut augmenter la présence de rats sur la ferme
- Préférer une végétation basse sinon les poules ont tendance à pondre ou remplacer les poules pondeuses par des poulets de chair (avec vente en fin de bande)

Quelques clefs de réussite

Préférer le poulailler mobile au poulailler central pour atteindre les parcelles non accessibles et qui soit dimensionné de manière à rentrer sous une serre.



Rédacteur : Bio Ariège-Garonne



La « **terreauteuse** » de la **Ferme de la Rivière**, utilisée pour l'épandage du compost sous abris.
Photo Bio 46.

Le fonctionnement

Sur les fermes peu mécanisées et très diversifiées, les apports de matières organiques sont souvent difficiles à gérer, en l'absence de mécanisation adaptée. Leur transport et leur manutention s'avère rapidement onéreux, chronophage et fastidieux. Cela peut conduire à des surcharges de travail dans les périodes de mise en place ou des retards importants en début de saison. Par ailleurs les apports peuvent aussi être difficiles à maîtriser, peu homogènes ...

Certains maraîchers s'équipent donc de divers outils d'épandage plus ou moins améliorés. Attelés ou auto-tractés, ceux-ci sont notamment adaptés à des usages en planche permanente, permettant notamment de travailler « à la planche ».

Des outils pour réduire la pénibilité de la manutention des matières organiques



L'idée

Sur les fermes maraîchères peu mécanisées, la manutention de la matière organique est difficile à gérer car très chronophage et contraignante. Des maraîchers s'équipent donc d'outils spécifiques pour concilier mécanisation de l'épandage et organisation en systèmes très diversifiés et peu mécanisés.



Jardin du Mangetout (46)

Rémi Deviers

Installé en 2020 dans la vallée du Lot, sur ~1 ha, en vente directe. La préparation des sols et autres opérations culturales ne sont généralement pas réalisées en plein champ ce qui limite les possibilités de mécanisation. Utilisation d'un auto-chargeur attelé, sur vérins hydrauliques. L'épandage se fait par gravité et via un « arbre » horizontal qui entraîne le compost. L'apport est donc homogène bien que les dents de l'axe soient un peu courtes.



Ferme de la Rivière (46)

Jean-Luc Marcenac, Stéphane Tévenart

Ferme maraîchère diversifiée et peu mécanisée (hors travail du sol) de 1,3 ha, sur la cause Lotois, installée en 1986, qui commercialise en direct et circuits courts. Utilisation d'une bennette auto-tractée, adaptée avec l'ajout d'une jupe réglable pour transporter les composts et les épandre rapidement, précisément, et sans difficulté.



Civam Humus (30), collectif produisant du compost de déchets verts

Existant depuis 2004, le groupe d'agriculteurs compte une vingtaine de membres de productions diverses. Ils compostent environ 2500t/an de déchets verts.

Utilisation d'une sableuse semi-portée attelage 3 pts Marque MAJAR S400RL, qui permet de charger le compost en reculant directement dans le tas puis de l'épandre facilement sur les planches de culture.

BENNETTE AUTO-TRACTÉE



SABLEUSE SEMI-PORTEE MAJAR S400RL



AUTO-CHARGEUR ATTELE (TERRAMECANICA)



Avantages



- Maîtrise précise des apports
- Opérable seul

Bennette auto-tractée

- Flexibilité de travail « à la planche » (ajout jupe réglable) ou en plein sur 6m de large
- Très rapide, moins d'une minute A/R par planche de 30m
- Très maniable, tourne sur place

Épandeur chargeur attelé

- Chargement direct en reculant dans le tas
- Epandage rapide et régulier

Limites



- Sensible à l'humidité et l'homogénéité des amendements
- Faible versatilité des amendements utilisables (terreau, compost fin ou fertilisation bouchons)

Bennette auto-tractée

- Coût d'acquisition (7500 €HT livré)
- Contenance limitée (400 à 500L)
- Chargement manuel ou nécessité d'un chargeur indépendant

Épandeur chargeur attelé

- Coût d'acquisition (4800 €HT livré pour le Jardin du Mangetout et 8240€ TTC pour le Civam Humus)
- Dents d'entraînement des matières à améliorer (changement boulons)
- Nécessité d'un tracteur

Quelques clefs de réussite

Eviter les matières trop humides ou compactées par endroits, cela peut provoquer des bourrages ou du moins une efficacité moindre et donc un épandage moins homogène.

Co-rédacteurs : Bio 46, FD Civam 30

Equipements & Matériels



Un râteau traceur « maison »



Espace test L'Essor maraîcher,
Gaillac (81) Joseph Nguyen, Ort del Suc

Joseph Nguyen est actuellement en espace test à L'essor maraîcher de Gaillac. Il se teste au maraîchage, dans un cadre dédié avant de s'installer de son côté.

Le fonctionnement

Le producteur se sert du râteau pour tracer deux types de rang :

- Râteau de 5 rangs: inter-rang de 20 cm
- Râteau de 8 rangs: inter-rang de 15 cm

MATERIAUX UTILISÉS :

- 1 chevron de 60*60 cm
- 3 tiges filetées M10 recoupées en tiges de 20 cm
- 13 écrous M10
- 13 écrous papillon M10
- 26 rondelles M10

OUTILS :

- Perceuse et mèche de 10 mm pour trouser le chevron
- Meuleuse pour couper les tiges filetées

Le coût : **10 €/râteau**

Avantages



- Permet de faciliter le traçage des rangées
- Solution peu couteuse

Limites



- Nécessité de rajouter un manche déporté pour ne pas à avoir à tracer en étant accroupi

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn



Photo : Chambre d'Agriculture du Tarn

Un tableau pour l'organisation collective



Espace test agricole, Essor maraîcher (81)

L'essor maraîcher de Gaillac est un espace test agricole permettant à des porteurs de projet en maraîchage de se former pendant 3 ans avant de s'installer. Pendant ces trois années, ils disposent de matériel, de serres, d'une surface de plein champ et d'un accompagnement personnalisé.

Avantages



- Facilite la communication et l'organisation
- Est un support potentiel d'information lors de chantiers collectifs.
- Facilite la transmission des consignes avec les salariés

Limites



- Ne remplace pas la communication verbale.
- Nécessite une certaine rigueur de notation et de mise à jour des informations.

Le fonctionnement

Cet exemple de tableau partagé au sein de l'espace test, est un outil organisationnel qui peut être dupliqué dans n'importe quelle ferme, d'autant plus si plusieurs personnes y travaillent.

Le tableau peut être installé dans le local principal de l'exploitation. Il permet de retranscrire les informations nécessaires au partage des lieux et du matériel.

Il favorise une bonne communication au sein du groupe.

Diverses informations peuvent y être notées : le planning des tâches à faire, les travaux mécaniques à prévoir, les commandes à réaliser, les prochains évènements prévus, ...

Quelques clés de réussite

- Installer le tableau dans une zone de passage.
- Prévoir un temps d'échange entre le groupe.
- S'assurer d'une consultation régulière par tous.

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn



Voile P17 rangé, ayant servi au nettoyage de la serre

Photo : Chambre d'Agriculture du Tarn

Un voile P17 usé pour nettoyer sa serre



GAEc Les racines au carré (81)

Eva et Ernst sont maraîchers bio depuis 2019 sur le secteur de Gaillac. Ils cultivent des légumes diversifiés sur 1,5 ha. La vente des légumes s'effectue via des paniers et des magasins de producteurs.

Le fonctionnement

Cette astuce permet de nettoyer facilement le dessus des serres tout en faisant des économies !

L'idée est d'utiliser un voile P17 usé et de s'en servir comme une serviette, pour gratter le dessus de la serre.

Les opérateurs se placent de part et d'autre de la serre et avance tout en frottant le plastique, avec un mouvement de va et vient. A réaliser plutôt par temps de pluie !

Avantages



- Utiliser un matériau de récupération
- Eviter des frais
- Eviter de travailler en hauteur
- Gagner du temps et du confort de travail
- Permet de garder une bonne luminosité dans la serre

Limites



- Nécessité d'être deux opérateurs (un de chaque côté de la serre)
- Stockage encombrant

Rédacteur : Chambre d'Agriculture du Tarn

Mutualisation- Entraide



A la **Ferme du Théron**, les filets Rantaï achetés via les commandes groupées des **Légumes Bio de Vicary**.

Photo : Bio 46.

Organiser des commandes groupées pour réduire les coûts



L'idée

Regrouper les besoins de plusieurs fermes au sein d'une seule commande permet d'atteindre le minimum de commande, de négocier le prix et notamment les coûts de transport (remise totale ou substantielle selon les volumes mis en jeu) et de présenter des intérêts logistiques en créant un point de livraison bien situé.

Le fonctionnement

Tous types d'achats groupés peuvent exister. Pour les maraîchers il s'agit généralement de **matériel végétal** (plants, semences ...), d'**intrants** (engrais, terreau ...), de **consommables** (arceaux, cagettes, filets ...) ou de **services ponctuels** (analyses de sol, d'eau ...).

Ces commandes peuvent être organisées à l'initiative d'une ferme seule, d'un groupe, ou d'une structure accompagnatrice. Dans tous les cas, les modalités d'organisation, la période de commande, la logistique et conditions de paiement doivent être définies à l'avance, bien que chaque situation soit unique.

Si un point unique de livraison est identifié, souvent une ferme participante, chacun s'engage à retirer les commandes dans un délai raisonnable. La ferme hôte, tout comme l'organisateur de la commande, peut être dédommée si l'organisation demande un temps important. La facturation par le vendeur peut être individuelle pour chaque acheteur ou collective pour l'organisateur. Dans le premier cas, les négociations de prix sont plus difficiles car la charge administrative reste importante. Dans le second cas, il faut s'assurer que la ferme organisatrice puisse facturer les marchandises et connaître son régime d'imposition de TVA, TVA qui pourra, ou non, être récupérée par les acheteurs. Généralement, un ou plusieurs fournisseurs sont identifiés, et proposent une gamme dans laquelle le groupe peut choisir. Une date est définie pour arrêter les choix et passer la commande. Les besoins de chaque participant sont relevés, par téléphone, mail ou via un tableur. Les volumes mis en jeu peuvent alors permettre des négociations sur les prix ou la logistique.

Pour aller + loin : Bio 46 a créé un [annuaire des fournisseurs](#) en Maraîchage Bio, et Bio Ariège-Garonne un [tableau récapitulatif des commandes groupées en cours](#) sur le territoire 09/31, n'hésitez pas à les demander !

Avantages



- Réduction conséquente des coûts : frais logistiques, remise selon volume
- Poids de négociation du groupe face aux fournisseurs
- Le plus souvent, aucun formalisme nécessaire
- Retour d'expérience collectif sur les intrants et le matériel choisi
- Simplification administrative pour l'acheteur
- Possibilité d'accès à des produits qui ne sont pas disponibles localement, ou avec un minimum de commande difficilement atteignable individuellement

Limites



- Choix limités dans une gamme généralement définie à l'avance
- Éventuellement très chronophage pour l'organisation selon la taille du groupe et le type de commande
- Temps de rétrocession individuel si pas effectué par le fournisseur
- Gestion logistique du point de livraison si durée de retrait limitée
- Difficultés de recours sur la qualité après réception par chacun, notamment en cas d'erreurs ou dégâts sur plants et semences
- Prévoir un lieu de stockage sur la ferme qui réceptionne la commande

Commande de filets anti-insectes

Les légumes Bio de Vicary (46)

Créée en 1989, la ferme familiale compte aujourd'hui 4 associés. Depuis plus de 20 ans, ils organisent des commandes de filets auprès d'un fournisseur à l'étranger, afin de largement réduire le coût du transport. Les modalités sont fixées par l'organisateur et le fournisseur, puis transmises aux participants par courriel :

- Fourchettes de prix et de frais de transport
- Période de commande et date limite
- Points de livraison, amenés à changer

Un tableur en ligne sert de support, que chacun complète avant une date limite en décembre. Le retrait reste à la charge de chacun dans un délai raisonnable, et la facturation est individuelle par le fournisseur.

Le GAEC organise également d'autres commandes groupées, notamment de matériel végétal (PDT).

Prix 2024 : 0,5 à 0,6 €/m² et 0,03 à 0,07 €/m² pour le transport, selon modèle choisi et point de livraison.

Les maraîchers du groupe OPLA (81)

L'association de maraîchers tarnais OPLA (O petits légumes d'Autan), organise depuis plusieurs années des commandes groupées de fournitures. Diverses commandes groupées sont ainsi proposées (semences d'engrais verts, semences de courges, plants de poireaux, cagettes...) Pour chaque commande, un maraîcher de l'association est référent. Il centralise les demandes des autres producteurs et passe la commande directement au fournisseur. La facturation est individuelle. Un groupe WhatsApp permet de faire le lien entre les participants et organiser la collecte d'infos

Quelques clefs de réussite

- Selon la taille et l'évolution du groupe, le cadre pourra être plus ou moins souple. Au besoin, organiser une rencontre avec le groupe au moins lors de la première commande permet de poser les bases du cadre (calendrier, fournisseurs, récurrence, facturation, logistique, dédommagement des organisateurs, aide pour répartir la commande à réception ...)
- Pour les commandes de matériel végétal, il est important de limiter le nombre de fournisseurs dès le départ. Le choix variétal est un peu réduit mais permet une simplicité de commande.
- Compiler les commandes dans un tableau partagé pour formaliser et gagner du temps

Co-rédacteurs : Bio46, Chambre d'Agriculture du Tarn



Photo : Les Canotiers

S'installer en GAEC pour s'épauler



GAEC Les Canotiers (34) Marine Tiollier et Jérémie Chiron

2 associés et 2 salariés soit 3,8 UTH
Ferme de 6ha installée depuis 2019, sur des sols argilo-calcaires, avec 3ha de maraîchage diversifié en plein champ et sous abris + 0,6ha de pommiers.
Ventes au marché et à la restauration collective.

Avantages



- **Lien social fort** : entre les associés, grâce au partage d'expériences, au transfert de connaissances et à l'insertion dans un réseau professionnel agricole.
- **Equilibre vie professionnelle/personnelle** : grâce à l'organisation collective, le GAEC permet aux associés de se remplacer les uns les autres, ce qui facilite la prise de congés et l'aménagement des week-ends.
- **Principe de transparence** : permet à chaque associé de conserver son statut de chef d'exploitation et donc tous les avantages fiscaux, sociaux et économiques auxquels il a le droit à titre individuel. Par exemple, chaque associé peut demander le crédit d'impôt bio.

Limites



- **Recherche de compromis** : en cas de désaccord entre associés, les décisions étant prises collectivement.
- **Engagement à long terme** : s'installer en GAEC implique de travailler de manière collective sur une longue durée et les conditions de sortie sont souvent strictes.
- **Responsabilité des associés** : bien qu'elle soit limitée, les associés peuvent être tenus responsables en cas de mauvaise gestion.

Le fonctionnement

Un GAEC est un groupement agricole d'exploitation en commun. Il s'agit d'une société civile qui a pour objet la mise en commun des exploitations des agriculteurs associés.

Dans un GAEC, tous les associés doivent participer aux travaux et à la gestion de la société à parts égales.

Marine et Jérémie ont choisi de s'installer en GAEC afin de partager le travail et de s'épauler. C'est important en agriculture, d'autant plus en maraîchage diversifié, car il s'agit d'une activité exigeante. Cela leur permet de dégager du temps personnel à tour de rôle, mais également « *de diviser la charge mentale, de partager les responsabilités et de limiter la fatigue au quotidien* » indique Marine.

« *De plus, cela nous permet de prendre plus facilement du recul sur le fonctionnement de notre ferme, de discuter de la stratégie et de prendre le temps d'une réflexion globale* ».

Quelques clefs de réussite

Les associés doivent veiller à soigneusement rédiger leur projet de statut : Quels sont les objectifs et valeurs du groupement ? Comment communiquent les associés entre eux ? Comment le travail se partage-t-il de la manière la plus équitable possible ?

Rédacteur : Civam Bio 34



Photos : GAB du Tarn

Organiser des chantiers participatifs avec des citoyens



L'idée

Organiser des chantiers participatifs avec des citoyens et des consommateurs, sur une journée, pour des gros travaux comme un chantier de plantation ou de récolte. Ces chantiers permettent de refaire du lien entre producteurs et consommateurs, qui se sentent impliqués dans l'activité agricole et leur alimentation. La production de légumes intègre alors un aspect social.



La Grange du Serayol (81) Marion et August Frebourg-Miller

La Grange du Serayol est une ferme maraîchère située à 10 min d'Albi. August s'est installé en 2018. Marion l'a rejoint à temps plein en 2022, année d'installation des serres. Ils cultivent maintenant environ 5 000 m² de plein champ et 1 300 m² de serres, en système motoculteur et bâche tissée.

Le fonctionnement

Organisation : Marion et August communiquent autour de la journée auprès du réseau associatif dans lequel ils sont impliqués, au marché et sur leur page Facebook.

Les personnes viennent aider à la journée et il est demandé aux participants.es de s'inscrire pour dimensionner le repas du midi qui est préparé par Marion et August, en échange du coup de main.

Les journées commencent avec une réunion d'une demi-heure pour répartir les postes et les tâches de chacun à réaliser dans la journée. Un chef de chantier est désigné, son rôle est de s'assurer que tous les tâches sont bien comprises, de répondre aux questions pendant le chantier et d'apporter de l'aide sur la réalisation des tâches. Le repas de midi est préparé la veille pour être prêt au moment venu.

Les différents chantiers organisés :

- plantation des haies,
- ramassage de cailloux,
- plantation d'ail, suivi du chantier de récolte,
- chantier de bâchage des serres.

Avantages



- Un coup de main significatif pour des tâches qui demandent de la main d'œuvre
- Crée un moment de convivialité
- Permet d'impliquer des clients.es dans la production agricole ainsi que de les fidéliser
- Crée une communauté de personnes qui peuvent venir aider autour de sa ferme

Limites



- Charge mentale importante en amont et pendant le chantier avec du temps de préparation, une gestion d'équipe pour trouver un rôle adapté à chacun
- La sécurité de tous doit être assurée, notamment pour les tâches risquées, notamment les travaux en hauteur.
- Pour avoir du monde, il faut au départ s'appuyer sur un réseau pré-existant (autour de la ferme, d'une AMAP etc) et communiquer.

En quelques chiffres...

7 chantiers participatifs organisés

Une **dizaine** de personnes présentes

Chantiers sur **1 journée**

Quelques clefs de réussite

- Organiser des chantiers sur des tâches faciles et accessibles pour favoriser la convivialité : construction de poulailler, semis d'automne, plantation de fraises, bâchage de serres etc.
- Planifier le chantier le matin, par une petite réunion de 30 min, pour que chacun ait de la visibilité sur les étapes du chantier, puis pour répartir les postes et les tâches de chacun à réaliser dans la journée. Désigner un chef de chantier qui s'assure que tous les rôles sont bien compris, répond aux questions et pour apporter de l'aide sur la réalisation des tâches.
- Avoir prévu le repas de midi à l'avance pour ne pas perdre de temps à la préparation le matin même.
- Préparer les outils et en avoir un nombre suffisant.

Rédacteur : GAB du Tarn



Photo : Association Hum' Agri

Partager du matériel et chantiers collectifs de manière informelle



L'idée

Depuis 2019, un groupe de maraîchers audois (11) situés dans la Montagne Noire (5 exploitations de 6 maraîchers) géographiquement proches (à 15 min les uns des autres) ont décidé de s'entraider pour le prêt de matériel agricole, la réalisation de chantiers collectifs, comme la plantation de certains légumes, mais aussi en passant des commandes groupées de plants potagers. Le groupe est composé de 2 maraîchers expérimentés, installés depuis 15 à 20 ans et 3 exploitations récentes, en activité depuis moins de 5 ans. Le groupe est aussi le lieu d'échanges techniques, de transmission de savoirs et de conseils auprès des nouveaux.

Le fonctionnement

Deux maraîchers installés depuis longtemps, avec un niveau d'équipement important, dont un ayant diminué sa surface et disposant d'un parc matériel inutilisé, ont décidé de prêter leurs outils et d'en faire bénéficier des maraîchers fraîchement installés localement, pas ou peu équipés. Cela traduit la volonté de participer au développement local agricole, en facilitant l'installation de nouveaux maraîchers dans le secteur.

Les membres du collectif communiquent via un groupe WhatsApp. Il n'y a pas de calendrier annuel précis, le prêt de matériel se fait au cas par cas quand l'un des membres en a besoin. Au départ, les maraîchers expérimentés prêtaient leur matériel, aujourd'hui les nouveaux installés ont également investi et permettent de remplacer les vieux tracteurs des « anciens ».

Il n'y a pas de règlement interne, tout est décidé à l'oral et basé sur un système de confiance mutuelle. Certains s'organisent pour des chantiers de plantation collectifs, mais cela ne concerne pas la totalité du groupe.

Les commandes groupées de plants potagers se font tous les 2 mois auprès d'une entreprise en dehors du département et permettent de diminuer les coûts de livraison et d'obtenir des prix préférentiels. Les membres du groupe se chargent à tour de rôle d'aller chercher les plants livrés à Carcassonne. Un 7ème maraîcher, plus éloigné géographiquement, vient occasionnellement avec du matériel spécifique et participe également aux commandes de plants.

Avantages



- Facilité d'organisation et de décision, pas de fonctionnement « institutionnalisé », contraint par des règles qui peuvent effrayer.
- Engagement moral, basé sur une bonne interconnaissance et des relations de nature amicale. Les membres du groupe se connaissent depuis plusieurs années et se côtoient régulièrement.
- Ce collectif informel leur permet de réaliser des choses ensemble facilement.

Limites



- S'il y a un souci à un moment donné, comme du matériel abîmé ou cassé, il n'y a pas d'assurance, pas de responsabilité officielle, pas de règles régissant l'entretien, comme dans une CUMA qui sécurise les membres.
- Au départ, les nouveaux maraîchers n'avaient pas de matériel à proposer et seuls les maraîchers confirmés mettaient à disposition leur parc d'outils. A long terme, il est appréciable de pouvoir rééquilibrer le système vers un fonctionnement donnant-donnant.

Liste du matériel mis en partage

- Planteuse à pommes de terre
- Planteuse à poireaux
- Cultivateur maraîcher
- Tracteurs
- Outils à dents
- Débroussailleuse
- Récolteuse de pommes de terre
- Gyrobroyeur
- Butteuse

Quelques clefs de réussite

- Être proches géographiquement (moins de 15 min).
- Bien s'entendre, se connaître et se sentir en confiance.
- Avoir une vision proche de son métier de maraîcher.
- Être ouvert aux échanges et au partage.
- Avoir la même façon de travailler, notamment en termes d'écartement des rangs de légumes, afin de pouvoir utiliser les mêmes matériels avec les mêmes réglages.
- Prévoir un bon équilibre dans les apports de chacun envers le groupe (matériel, main d'œuvre, ...).

Rédacteur : Biocivam 11

Créer et utiliser une banque de travail pour formaliser l'entraide



Photo : Association Hum'Agri

L'idée

Le cadre légal de l'entraide est souple. Créer sa propre banque de travail et ainsi formaliser, faciliter et sécuriser l'entraide humaine et technique en assurant un cadre clair et le suivi des échanges de services.

Association Hum'Agri (31)

L'Association Hum'Agri regroupe 6 fermes maraîchères, une ferme de PPAM et des porteurs de projets, situés à Seysses ou à proximité. Ils ont créé un outil en 2020.

Création

Il a fallu 3 ateliers de 4h pour aborder le mode de fonctionnement, les conditions d'utilisation et d'usage, les calculs de barèmes, avec une animatrice qui a ensuite construit un tableur. Chaque membre a exprimé ses attentes et établi la liste des outils et services à proposer et sous quelles conditions.

Le fonctionnement

Pour chaque outil pouvant être mis à disposition, un nombre de points / heure a été défini en s'inspirant de barèmes de location de matériel et des coûts de maintenance et des réparations liées à l'usure. Pour chaque action de service de main d'œuvre, un niveau de pénibilité entre 1 et 3 est défini et est traduit en points / heure. Un barème de points « classique » revient à dire environ « 1pt = 1€ » au moment de la création

Exemple : 1h de travail environ 10/12/15 pts, 1h de broyeur attelé = 16pts.

Des chantiers ont lieu principalement tous les mercredis. Un ordre est établi avec roulement hebdomadaire pour l'organisation des chantiers, ou, au besoin, un membre de l'association fait appel au collectif. Les niveaux de pénibilité des actions demandées sont discutés en amont du chantier. À la suite du chantier collectif, le producteur remplit le formulaire en ligne. Il implémente au fur et à mesure un tableur qui résume les actions et calcule le bilan des points. Il reste toujours accessible à tous.

Des points trimestriels sont prévus pour permettre de limiter les écarts entre utilisateurs. Une personne qui ne possède aucun outil peut facilement en emprunter à la banque de travail en échange de temps de main d'œuvre. En fin d'année, en cas de non-équivalence, il est admis de verser une soulte afin d'arriver à un équilibre. La recherche d'un équilibre doit être prioritaire et les montants des soultes éventuelles faibles.

Avantages



- Outil réalisable par tous
- Limiter l'investissement en matériel
- Eviter l'embauche et avoir des personnes opérationnelles rapidement
- Avoir des moments d'échanges d'informations enrichissantes pour tous et être moins isolé
- Favoriser le recours à l'entraide pour les personnes frileuses à demander de l'aide sans savoir si elles pourront la rendre
- Peut inciter d'autres producteurs à s'installer à proximité

Limites



- Système dépendant du relationnel et de la dynamique interne du groupe
- Système qui repose sur la proximité géographique, l'équilibre des attentes, la complémentarité et la disponibilité (chantier, temps conviviaux, co-gestion, ...) des membres pour se maintenir dans la durée
- Demande de temps et de compétence Excel aux

Le Droit rural (article L 325-1) stipule :
« l'entraide agricole doit correspondre impérativement à des échanges de services entre personnes ayant le statut d'agriculteurs ».

Les 3 principes : avoir un suivi, avoir un effet de réciprocité équitable, être gratuit.
L'administration fiscale peut demander un bilan annuel formalisé pour la justifier. Les prestations échappent à toute imposition.

En quelques chiffres...

A fin novembre 2024, on recense déjà **50** actions depuis le début de l'année, avec un relevé de **15h10** d'échange de services et de matériels entre les **8 fermes** du collectif.

Quelques clefs de réussite

- Prendre le temps à la création pour fixer le cadre de l'entraide et avoir un outil durable via des sessions d'intelligence collective (3 x 4h).
- Créer un contrat même si non obligatoire en maraîchage pour formaliser les services rendus et les conditions applicables et s'assurer que son contrat d'assurance couvre l'entraide.
- Avoir un outil formulaire en ligne et tableur permettant d'être plus simple et autonome et s'assurer que l'outil est systématiquement utilisé
- Pour éviter les conflits liés à la réparation-entretien, utilisation d'un matériel, on peut décider que le prêt d'un outil se fait avec chauffeur.
- Intégrer dès le début des services type gestion de l'association (ex : demande d'aides, création des bilans, ...), temps de trajet événementiel, ...
- Communiquer et créer des moments de convivialité
- Attention une banque d'entraide demande de l'animation dès qu'il y a plus de 2 ou 3 personnes. Animation conviviale, mais aussi administrative (réunion annuelle, points réguliers en cas de déséquilibres etc.).

Bio 46 a rédigé une fiche « Entraide et emploi partagé : quelles solutions pour les fermes ».
L'Union des CUMA des Pays de Loire propose également une banque de travail (formation rapide à distance + 150€HT/groupe).

Co-rédacteurs : Bio Ariège-Garonne, Bio 46



Photo : Freepik

Partager des emplois via un groupement d'employeurs



L'idée

Comment mutualiser des emplois sur plusieurs fermes afin de pouvoir proposer des postes réguliers pouvant attirer des salariés plus qualifiés ?



3 fermes (Gard, 30)

3 fermes en maraîchage bio sur petites surfaces dont :

- Deux créées récemment qui n'ont pas de salarié
- Une qui existe depuis plus de 30 ans et qui a déjà un salarié permanent

Le fonctionnement

Les 3 fermes, proches géographiquement, ont chacune besoin de main d'œuvre salariée mais pas assez chacune individuellement pour trouver un employé régulier et qualifié. Les 3 agriculteurs décident de créer un groupement d'employeur afin d'embaucher un apprenti et un salarié à 80%.

Pour la création du groupement d'employeur, ils sont accompagnés par l'ANEFA du Gard. Il faut ensuite élire un Bureau pour gérer le groupement et ouvrir un compte en banque.

Chaque salarié est mis à disposition sur deux exploitations, ainsi deux fermes reçoivent toujours un salarié (le même) et une ferme alterne en accueillant à tour de rôle les deux salariés.

Le système fonctionne bien mais la collaboration s'arrête au bout de 2 ans car les deux fermes les plus récemment créées n'ont plus les moyens financiers pour maintenir les emplois.

Avantages



- Très bonne expérience humaine d'entraide
- Salariés très compétents (dans l'exemple cité)
- Garantit la pérennité d'emplois à des salariés qualifiés déjà identifiés, qu'une ferme ne pourrait pas forcément embaucher à temps complet

Limites



- Nécessite d'avoir une gestion rigoureuse de la comptabilité du groupement d'employeur. Le coût horaire du salarié peut être augmenté par les éventuels frais de gestion
- Créer ou rejoindre un groupement demande du temps et une organisation administrative adaptée
- Nécessite un engagement sur la durée pour pérenniser l'emploi
- Il peut être difficile de trouver un salarié qui convienne à tout le monde, s'il n'est pas identifié à l'avance

Quelques clefs de réussite

Avoir déjà salarié ponctuellement sur sa ferme avant de s'engager dans un groupement d'employeur afin d'être sûr que la structure est en mesure d'assurer les conditions nécessaires au maintien d'un emploi.

Pour aller + loin : [Fiche technique](#) - *Entraide et emploi partagé : quelles solutions pour les fermes (Bio 46, 2023)*

Cadre général sur les Groupements d'employeurs

La forme la plus classique d'un groupement d'employeurs agricoles est l'association dite « Loi 1901 » pouvant embaucher des salariés, qui seront mis à disposition des entreprises adhérentes. Les heures effectuées par le salarié sont facturées aux adhérents selon des dispositions prévues à la création du groupement (fréquence de paiement, répartition du temps de travail, etc.)

Dans ce cas, c'est donc **l'association qui est employeur unique du salarié**, et non les entreprises individuellement. C'est donc le représentant légal de l'association qui signe le contrat de travail du salarié. En revanche, ce sont les adhérents qui se réunissent pour définir les conditions de mise à disposition du ou des salariés, de sa rémunération, de la répartition du temps de travail ...

Ce sont les adhérents du groupement, c'est-à-dire les fermes, qui sont individuellement responsables des conditions de travail du salarié embauché (respect du code du travail, hygiène, sécurité, santé etc.) et non le groupement en tant que personne morale.

Diverses possibilités d'aménagement de l'emploi existent spécifiquement pour l'emploi agricole : il est intéressant de se renseigner sur les possibilités (ex : CDI intermittents ...).

Co-rédacteurs : FD Civam 30, Bio 46

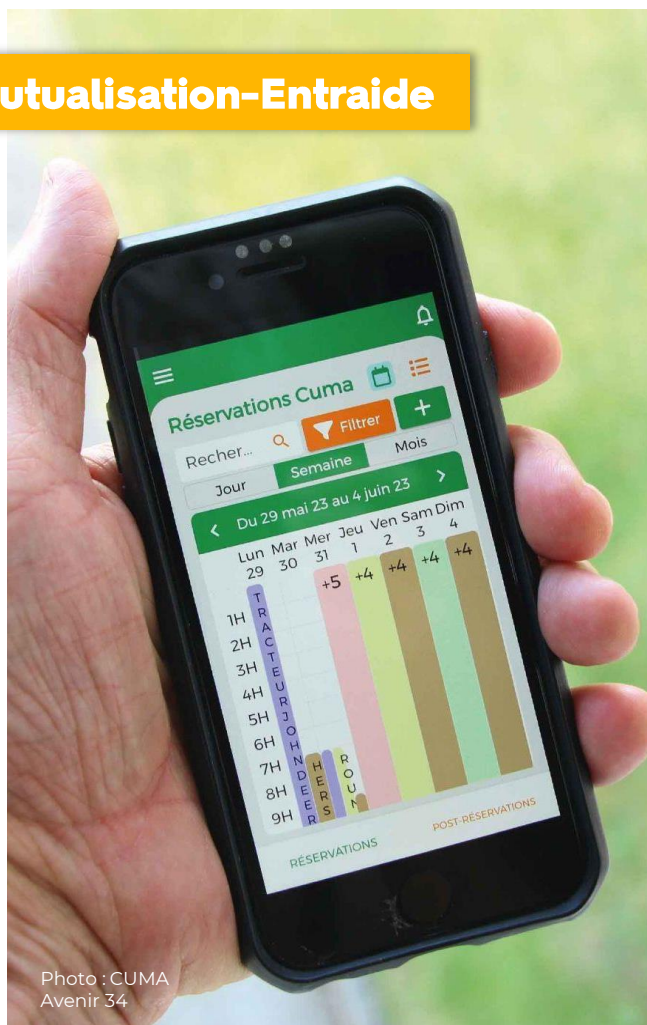


Photo : CUMA
Avenir 34

S'organiser en CUMA maraîchère



L'idée

Les Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole (CUMA) sont des structures collectives permettant aux agriculteurs de mutualiser l'utilisation et l'achat de matériel agricole (incluant le post-récolte), la main d'œuvre (groupement d'employeurs), les bâtiments et le stockage des légumes (chambre froide, chambre tempérée).

En Occitanie, les CUMA maraîchères ou section maraîchère au sein d'une CUMA existante sont peu nombreuses, mais plusieurs initiatives ont vu le jour ou sont en cours de création, et peuvent intéresser les maraîchers bio, même ceux au profil diversifié sur de petites surfaces.

Le fonctionnement

La CUMA suit les règles des coopératives, sur le principe d'une personne égale une voix. Elle est gérée par un collectif d'agriculteurs et son fonctionnement est réglementé.

Des formalités sont nécessaires pour créer une CUMA : rédaction de statuts, désignation d'un bureau et d'un conseil d'administration, rédaction d'un règlement intérieur. La création d'une CUMA doit faire l'objet d'une publicité dans un journal d'annonces légales. Tout cela a un coût : environ 2000€ (*chiffre FDCUMA 34*).

Certaines CUMA sont organisées en sections, par filière/matériel/zone géographique. Il est possible de créer une section maraîchère, avec des groupes locaux en fonction de leur proximité géographique, au sein d'une CUMA existante et donc de limiter les formalités et les coûts associés et de gagner du temps.

Les réservations peuvent se faire par l'application *myCuma Planning* qui permet aux adhérents de la CUMA de pouvoir afficher le planning de tous les matériels et de pouvoir les réserver quand ils le souhaitent.

Bien que les CUMA offrent de nombreux avantages économiques et sociaux aux agriculteurs, leur succès dépend largement de la capacité des membres à coopérer efficacement et à gérer les défis organisationnels et relationnels qui peuvent survenir.

Avantages



- **Réduction des coûts** d'achat, d'entretien et de réparation du matériel agricole
- **Accès à un matériel performant et moderne** que chaque membre ne pourrait pas se permettre individuellement
- **Amélioration de la sécurité au travail** grâce à un matériel bien entretenu et utilisé selon les normes de sécurité
- **Optimisation de l'utilisation du matériel** (réduction du temps d'inactivité et augmentation de sa durée de vie)
- **Partage des compétences techniques et connaissances** entre membres, ce qui favorise l'apprentissage mutuel et l'amélioration des pratiques agricoles
- **Partage de main d'œuvre**, les CUMA pouvant être groupements d'employeurs
- **Renforcement du lien social** : Les CUMA favorisent la coopération et la solidarité entre agriculteurs d'une même région, renforçant ainsi le tissu social et la communauté locale. Elles permettent en outre des échanges de savoir-faire

Limites



- **Complexité organisationnelle** : Il peut être difficile de coordonner les utilisations et les besoins de plusieurs agriculteurs, surtout dans les périodes de forte demande
- **Diversité des besoins** des membres en termes de matériel agricole, ce qui peut rendre difficile la sélection et l'acquisition des équipements
- **Flexibilité limitée** : L'utilisation du matériel peut être limitée par les règles et les décisions collectives de la CUMA, ce qui peut parfois entraver l'adaptation rapide aux besoins individuels des producteurs
- Nécessité de s'assurer de la **compatibilité des matériels** de la CUMA et de la ferme (attelage, largeur...)
- **Problèmes de responsabilité** : En cas de dommages ou de problèmes avec le matériel, il peut être difficile de déterminer la responsabilité financière et opérationnelle
- **Décisions collectives** : Elles peuvent être longues et complexes car elles impliquent souvent un consensus entre les membres
- **Possibilité de conflits** : Comme dans toute coopérative, des désaccords peuvent survenir au sein du groupe

A noter :

Toute Cuma peut intégrer une section maraîchère. Et il y en a plus de **10 000** en France. Alors même si la Cuma maraîchère que vous imaginez n'est pas encore présente, vous pouvez intégrer un groupe existant et ouvrir une activité maraîchage, l'enjeu est d'être **au moins 4**.

Quelques clefs de réussite

- Bien identifier ses besoins en matériel, ses périodes d'utilisation et les moments « d'urgence » pour certains équipements (matériel de désherbage par exemple).
- Prendre le temps de construire le mode de fonctionnement. Chaque Cuma se construit avec ses membres adhérents.
- S'assurer de la possibilité de transporter le matériel jusqu'à sa ferme : le matériel rentre-t-il bien dans mon fourgon ?
- Accepter les règles du jeu du collectif.

CUMA Avenir 34

Dans l'Hérault, les CUMA sont essentiellement viticoles. La CUMA Avenir 34 est la seule à posséder du matériel maraîcher. Il s'agit d'une CUMA départementale créée en 2011 par des maraîchers récemment installés, en partenariat avec Terres Vivantes (ADEAR de l'Hérault) et l'AIRDIE.

Elle compte actuellement 15 adhérents. A l'origine elle n'était constituée que de maraîchers, mais elle compte désormais aussi des oléiculteurs, des viticulteurs et une section apicole. Son président actuel est un maraîcher bio. L'adhésion est de 15 €. La plupart du matériel est d'occasion. Il a été acheté par la CUMA grâce à un prêt bancaire et l'aide de l'AIRDIE.

Il n'y a pas de lieu de stockage du matériel dédié à la CUMA. Le matériel reste chez le dernier qui l'a utilisé, le suivant vient le chercher quand il en a besoin et ainsi de suite. Tous les équipements se transportent facilement dans un fourgon.

Chaque matériel est géré en section : un groupe de membres de la CUMA qui utilise ce matériel en fixe les règles. A eux de valider l'entrée ou non d'un nouvel adhérent dans la section et de fixer le tarif d'entrée. Le coût d'utilisation est également fixé par la section : exemple -> 50 €/j pour l'arracheuse.

CUMA de l'Arize (09)

En Ariège, la CUMA de l'Arize compte une trentaine d'adhérents. Elle a été créée en 1997 par 19 fermes fondatrices (éleveurs et céréaliers principalement) et, en 2022, 8 fermes ont été intégrées et ont créé une section maraîchage. La CUMA a ainsi investi dans un tracteur Kubota M5111 DTH 110cv, un règlement intérieur pour le tracteur a été rédigé.

En mai 2021, une rencontre entre maraîchers du secteur de Daumazan-sur-Arize a permis de présenter le modèle CUMA et de lister les besoins matériels. En septembre 2021 était réalisée une étude de coût de revient pour un tracteur, identifié comme besoin principal. En février 2022, la CUMA investissait pour ce tracteur et des maraîchers rejoignaient le bureau de la CUMA et en mars 2022 les maraîchers suivaient une formation « mise en route et conduite du tracteur » et ceux ayant rejoint le bureau suivaient une formation adaptée. Depuis la section maraîchage compte 13 maraîchers.

En Ariège, il existe également la CUMA Embarou regroupant une petite dizaine de maraîchers depuis 2022 et la section maraîchère CUMA Haute Vallée du Crieux (3 maraîchers). En Haute-Garonne, il existe les sections maraîchères de la CUMA de Lavelanet de Comminges et de la CUMA de La Goutoule.

CUMA du Petit Plateau (11)

La CUMA du Petit Plateau, créée en 1979 par des éleveurs du Pays de Sault, proposait à l'origine essentiellement du matériel lié à l'activité d'élevage. En 2020, 5 adhérents de la CUMA ont diversifié leurs productions en maraîchage de plein champ et ont fait l'acquisition de matériels leur permettant de lancer ces nouvelles activités (cultures de pommes de terre, carottes, oignons, poireaux, ...). Les maraîchers diversifiés sont en lien direct avec les éleveurs, notamment pour l'échange de fumier et les rotations des cultures. C'est une des rares CUMA de l'Aude à proposer du matériel maraîcher.

Elle est également la 6ème CUMA audoise à avoir mis en place un groupement d'employeurs. Deux jeunes salariés ont récemment été embauchés à temps plein. Leur contribution est une véritable bouffée d'oxygène pour les exploitants de cette zone relativement isolée des Pyrénées. Le salarié intervient sur chacune des fermes sur tout type de chantiers et participe à l'entretien du matériel de la CUMA. La CUMA du Petit Plateau compte 5 membres installés récemment et pour lesquels la CUMA a largement facilité l'installation (mise à disposition de matériel spécifique, accompagnement de la diversification, projets collectifs, ...). De plus, elle est perçue par les membres comme un lieu d'échanges de savoirs et de pratiques.

Co-rédacteurs : Civam Bio 34, Biocivam 11, Bio Ariège-Garonne

Ce livret a été réalisé grâce aux retours d'expérience des maraîchers et maraîchères en agriculture biologique d'Occitanie. Les témoignages ont été collectés par diverses structures d'accompagnement des agriculteurs en Occitanie :

- Les **Groupements d'Agriculteurs Bio** (GAB) et **CIVAM Bio** sont des associations d'agriculteurs et d'agricultrices réunies au sein de réseaux régionaux, FR CIVAM et Bio Occitanie, et nationaux (FNAB et CIVAM).
- Les **Chambres départementales d'Agriculture d'Occitanie** sont réunies au sein de la Chambre Régionale d'Agriculture d'Occitanie, la CRAO.

Toutes nos structures travaillent au développement des filières bio et se regroupent au sein de l'interprofession régionale, InterBio Occitanie.

Nos missions pour le développement de la bio sont :

- ▶ Accompagner vers la conversion ou l'installation en bio
- ▶ Participer à la structuration des filières, soutenir la commercialisation
- ▶ Former et faciliter l'échange de savoirs techniques
- ▶ Soutenir techniquement les fermes bio, individuellement ou collectivement : journées d'échanges, formations, diffusion d'informations ...



Photo : Bio Ariège-Garonne

N'hésitez pas à nous contacter pour vous accompagner sur votre territoire, grâce aux coordonnées de la page suivante.

Cette liste ne répertorie que les structures qui ont participé à la co-rédaction de ce livret. N'hésitez pas à contacter les GAB, CIVAM et Chambres d'Agriculture de votre département.

Contacts

ARIEGE & HAUTE-GARONNE



Bio Ariège-Garonne

Eléonore Mahée

Animatrice PPAM, Fruits, Maraîchage commercialisation

eleonore.mahee@bio.occitanie.org

06 13 01 35 42

www.bio-ariege-garonne.fr

HERAULT



Civam Bio 34

Elodie Bernard

Animatrice technique Fruits et légumes

elodie.bernard@bio34.com

04 67 06 23 90

www.bio34.com

AUDE



Biocivam 11

Carole Calcet

Animatrice maraîchage, PPAM, Apiculture et Installation

carole.calcet@bio-aude.com

04 68 78 16 09

www.bio-aude.com

LOT



Bio 46

Youri Paupe

Animateur technique Maraîchage & PPAM

youri.bio46@bio-occitanie.org

06 01 40 37 95

www.bio46.fr

AVEYRON



APABA

Emmanuelle Halm

Coordinatrice

contact@aveyron-bio.fr

06 50 80 21 66

www.aveyron-bio.fr

TARN



GAB du Tarn

Coralie Sicard

Animatrice technique

contact@gabtarn.fr

06 11 48 02 48

www.gabtarn.fr

GARD



FD Civam 30

Aurélie Gibert

Chargée de projets bio & agroécologie

gibert@civamgard.fr

07 69 91 39 93

www.civamgard.fr



Chambre d'Agriculture 81

Anaïs Huillet

Conseillère en maraîchage et PPAM

a.huillet@tarn.chambagri.fr

06 62 11 40 82

www.tarn.chambre-agriculture.fr

Date de réalisation : décembre 2024

Ce livret est un travail partenarial des membres de l'interprofession Interbio Occitanie.

Rédacteurs et rédactrices :

E. BERNARD, Civam Bio 34

C. CALCET, Biocivam 11

A. GIBERT, FD Civam 30

E. HALM, APABA

A. HUILLET, Chambre d'Agriculture du Tarn

E. MAHEE, Bio Ariège-Garonne

Y. PAUPE, Bio 46

C. SICARD, GAB du Tarn

Coordination du projet et conception graphique : Bio Ariège-Garonne



Photo : Alban Reveille