



M'installer 
en maraîchage

EST-CE QUE JE PEUX EN VIVRE ?

Edition 2018

« JE M'INSTALLE EN MARAÎCHAGE ET JE COMMERCIALISE EN VENTE DIRECTE, EST-CE QUE JE PEUX EN VIVRE ? »



photo©Marc Ginot

Pour répondre à cette question, nous avons choisi de privilégier les témoignages et les conseils d'agriculteurs expérimentés. 18 maraîchers du département de l'Hérault dont 6 en Agriculture Biologique, qui ont en moyenne 15 ans d'expérience, vous parlent de leur métier.

Nous nous sommes également appuyés sur la bibliographie conséquente qui existe dans ce domaine.

Céline Michelon

*Responsable professionnelle / Circuits de proximité
Chambre d'agriculture de l'Hérault*

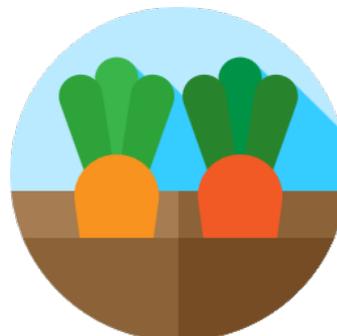


RAISONNER LA COMMERCIALISATION

Vivre de cette activité : de quoi parle-t-on ?

Nous avons choisi de travailler sur la base du SMIC, chacun restant libre de se fixer ses propres objectifs de revenus.

En 2017, le montant mensuel brut du SMIC sur la base de 35 heures est de 1 480 € brut, soit 1 149€ net/mois.



Temps de travail

35 heures par semaine ?

Le SMIC est relié à une durée du temps de travail de 35 heures/semaine. Tous les producteurs, à l'unanimité, s'entendent pour dire qu'il faut absolument oublier les 35 heures ! Il est plus juste de se baser sur la courbe d'ensoleillement, allant de 9 heures à 15 heures de travail par jour. Ainsi, en période estivale, les temps de travaux hebdomadaires peuvent facilement dépasser **80 heures/semaine**.

Le choix des circuits commerciaux est très impactant sur le temps de travail :

« *La vente en circuit court prend beaucoup de temps.* »

« *Le choix de l'AMAP me permet de réduire le temps de commercialisation.* »

« *La préparation d'un marché est lourde [...], la commercialisation sur les marchés est très consommatrice de temps.* »

Les week-ends et les vacances ?

Que nous disent les maraîchers à ce sujet ?

« *Prendre du temps libre... pas tout de suite.* »

Les producteurs interrogés témoignent tous de la même chose : les premières années, ils travaillent tout le temps. La prise de temps de libre est arrivée au bout de plusieurs années de fonctionnement.

La prise de temps libre varie d'un producteur à l'autre mais reste limitée : de 1 jour/semaine à 5 semaines par an.

Elle est liée à des déclencheurs divers :

« *Prendre 1 jour par semaine, c'est obligé pour pouvoir respirer.* »

« *Il a fallu que je tombe malade pour prendre un peu de temps libre.* »

« *On a commencé à prendre des congés au bout de 3 ans de fonctionnement : on a eu un électrochoc à cause de la fatigue et du stress.* »

« *Se dégager du temps a été possible à partir du moment où on a pu embaucher.* »

Et même après de nombreuses années de fonctionnement, certains ne s'octroient quasiment pas de temps libre... mais peut-être pour des raisons différentes :

« *Depuis 38 ans que je travaille, je n'ai jamais pris de vacances, sauf cette année une semaine, mais je suis rentré au bout de 3 jours. Je suis bien ici...* »



Le SMIC, c'est à voir...

Peu de temps libre, beaucoup de travail et d'organisation, c'est sûr....



Chiffre d'affaires et revenu

Ne surtout pas confondre les deux ! Nous vous rappelons quelques notions importantes :

Le **chiffre d'affaires** est le total des ventes effectuées par l'exploitation.

Les **dépenses d'exploitation** sont toutes les charges qui se rapportent à l'exploitation (par exemple l'achat des semences et des plants, des engrais, les cotisations sociales, les assurances...) en dehors de la rémunération de l'exploitant.

Le **solde de trésorerie** s'apprécie schématiquement par le calcul suivant : les recettes diminuées des dépenses de l'exploitation et des annuités de remboursements d'emprunts.

C'est de ce solde de trésorerie annuel que l'exploitant parvient ensuite à prélever sa rémunération, c'est-à-dire son **revenu**.

Pour estimer la part du revenu sur le chiffre d'affaires, nous avons retenu un pourcentage de **19 %** ⁽¹⁾, sachant que certains des producteurs enquêtés atteignent aujourd'hui plus de 30 %, mais après quelques années d'expérience.

Cela veut dire qu'en moyenne, à chaque fois que vous vendez pour 100 € de produits, 19 € constituent votre revenu.

Ainsi, pour parvenir à vous dégager un revenu annuel équivalent au SMIC, soit 13 788 €/an, vous devriez réaliser un chiffre d'affaires annuel de 72 600 €.

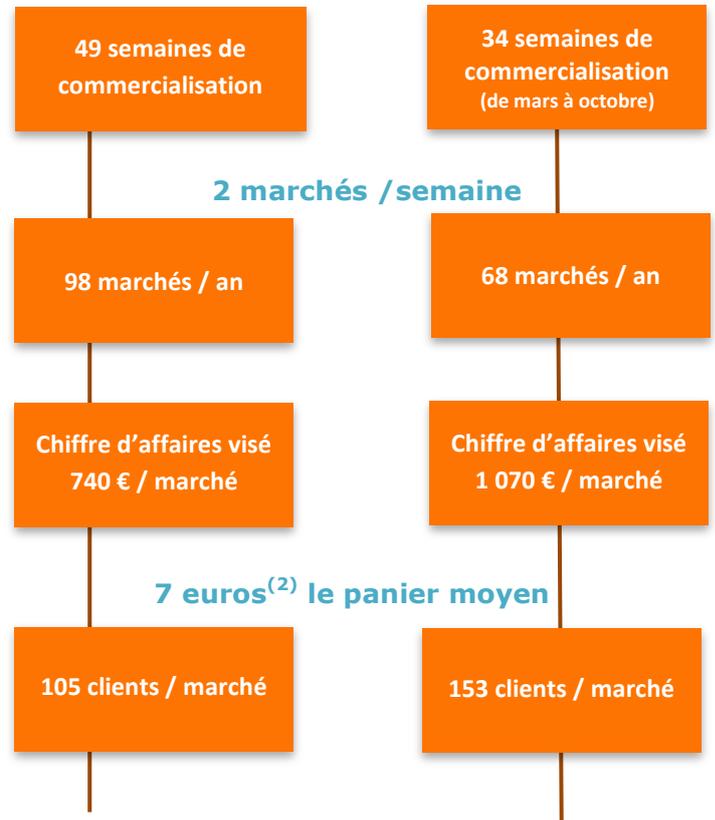
Partant de ce principe nous avons ensuite cherché à traduire concrètement ce que cela représenterait pour plusieurs types de circuits courts : en nombre de clients, en nombre de marchés, en nombre de paniers...

⁽¹⁾ : Nous nous sommes basés sur l'étude « *Elaboration d'un référentiel technico-économique dans le domaine des circuits courts de commercialisation* » - État Inra Agro Sup Dijon (août 2011), pour estimer la part du revenu sur le chiffre d'affaires : **soit 19 % en moyenne** (avec une fourchette comprise entre 11 et 27 % en fonction du système d'exploitation étudié).

Gagner le SMIC avec les marchés est-ce possible ?

Pour atteindre un chiffre d'affaires de 72 600€/an avec 2 marchés/semaine dans l'année

72 600 €/an de chiffre d'affaires



Qu'en pensent les producteurs expérimentés ?

« Plus de 100 clients par matinée c'est possible sur un marché bien fréquenté, par contre en phase de lancement avoir le volume pour deux marchés toute l'année ne sera pas évident du tout. »

« Ce n'est pas réaliste surtout en phase de démarrage. »

⁽²⁾ Source : Etude de FranceAgriMer sur les achats de fruits et légumes frais par les ménages français (édition mars 2015, données 2014, page 3) : 364,50 €/an/ménage soit 7 €/semaine en moyenne, on considère que chaque jour de marché les clients achètent le panier de la semaine.



Que disent les maraîchers expérimentés sur les marchés ?



17 ans d'expérience en maraîchage et sur les marchés depuis bien plus longtemps

« Ma mère a fait notre réputation, on est connu ! Je communique avec un gros panneau « producteur », on a des habits personnalisés et tabliers du domaine. Difficultés : comme ma présence est saisonnière sur les marchés, je trouve que c'est de plus en plus dur ; avant on retrouvait notre place, mais maintenant il faut se battre pour retrouver notre place sur les marchés. C'est seulement au bout de 2 mois de présence que je retrouve le rythme de croisière, surtout si le placier me fait changer de place : les consommateurs mettent du temps avant de me retrouver sur le marché. Pour bien vendre, je fais fluctuer mes prix au cours du marché : la baisse les prix en fin de marché et aussi j'interpelle les consommateurs. »



9 ans d'expérience en maraîchage

« C'est important la diversité des produits et faire des produits originaux qui attirent les clients. Je fais du chiffre sur les marchés parce que j'ai cette faculté. »

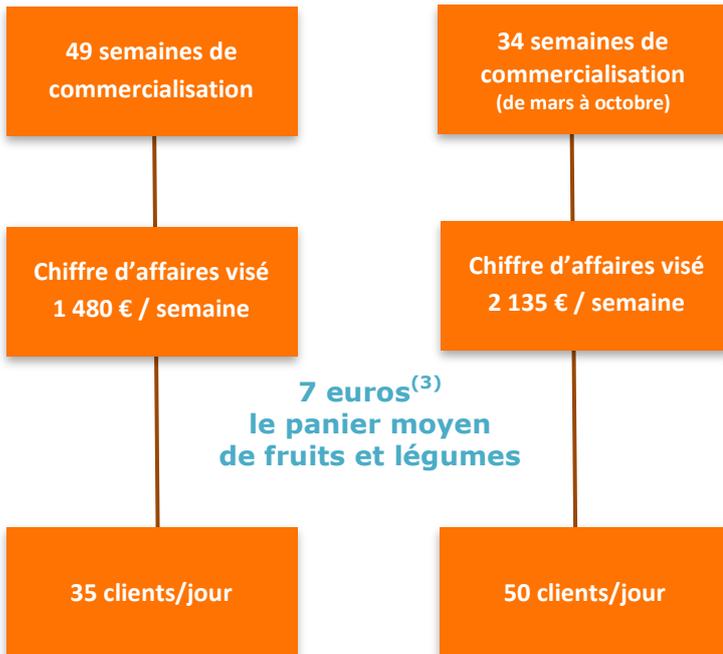


- Être connu
- Avoir un bon emplacement
- Reconquérir son emplacement quand on ne fait pas le marché toute l'année
- Communiquer
- Aimer vendre au grand public et avoir le « sens » commercial
- Avoir une gamme de produits diversifiés, voire originaux

Gagner le SMIC en Point de Vente Collectif (PVC), est-ce possible ?

Pour atteindre un chiffre d'affaires de 72 600€/an en PVC

72 600 €/an de chiffre d'affaires



Qu'en pensent les producteurs expérimentés ?

« En admettant que le point de vente collectif bénéficie d'une telle fréquentation, il faudra être en mesure d'assurer une production suffisante. »

⁽³⁾ Source : Etude de France Agrimer sur les achats de fruits et légumes frais par les ménages français (édition mars 2015, données 2014, page 3) : 364,50 €/an/ménage soit 7 €/semaine en moyenne. Nous admettons que les clients dépensent tous 7 € en fruits et légumes à chaque fois qu'ils viennent au PVC



Que disent les maraîchers expérimentés sur les points de vente collectifs ?



7 ans d'expérience en maraîchage et point de vente collectif

« Pour un maraîcher ayant l'esprit collectif, le PVC est un créneau commercial à recommander.

Pour réussir sur ce circuit, il faut être régulier dans les approvisionnements et avoir de la marchandise toute l'année. Il est possible de s'entendre avec d'autres maraîchers adhérents en fonction des saisons et du climat pour fournir en quantité et en diversité le PVC. »



28 ans d'expérience en maraîchage, 14 ans en circuits de proximité

« Il faut être fort sur son exploitation, car il faut amener au PVC le volume nécessaire ; il faut aussi savoir travailler en équipe, on y arrive mais ce n'est pas toujours évident de collaborer... Ça demande de l'organisation et beaucoup d'implication personnelle, car sur les PVC, il y a des problèmes à gérer au quotidien. »



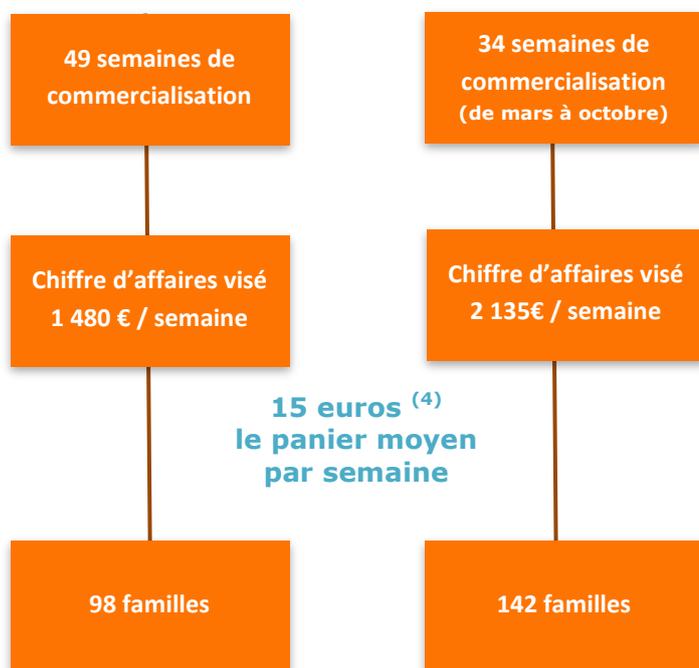
Gagner le SMIC avec des paniers est-ce possible ?

En AMAP

Les Amapiens s'engagent sur la durée à prendre régulièrement vos produits, sans les choisir, c'est un avantage sur les autres circuits. Vous connaissez votre chiffre d'affaires à l'avance.

Combien de familles dois-je fournir pour atteindre un chiffre d'affaires de 72 600 €/an. Chaque semaine je livre autant de paniers à 20 € que de ½ paniers à 10 €, soit un prix moyen de 15 €/panier.

Pour atteindre un chiffre d'affaires de 72 600 €/an



Qu'en pensent les producteurs expérimentés ?

- Avoir un réseau d'Amapiens très développé dès le démarrage paraît optimiste.
- Il faudra être en capacité d'assurer une production régulière et suffisante : être techniquement bon, être bien organisé et disposer des surfaces suffisantes pour mener à bien toutes les cultures.
- Trouver des Amapiens prêts à s'engager pour un panier/semaine pendant 34 semaines seulement peut dans certains cas poser problème.

⁽⁴⁾ : source : l'étude « Au plus près de l'assiette » Anne-Hélène Prigent-Simonin - Ed Quae 2012, indique que le panier moyen en AMAP serait de 18 €, nous tenons également compte des pratiques des agriculteurs interrogés, de nos recherches sur internet et de l'achat de demi-panier pour fixer une moyenne de 15 €/par panier.



Que disent les maraîchers expérimentés sur la vente de paniers en AMAP ?



En AMAP depuis 7 ans

« Avec les paniers, il faut bien calculer son offre, c'est-à-dire le nombre de paniers différents que vous proposez aux Amapiens (panier entier, ½ panier...), car plus il y a de paniers différents dans la gamme, plus le temps de préparation est long. En Amap, on sait à l'avance ce qui est récolté, et tout ce qui est produit est vendu.

On ne prépare pas les paniers, deux volontaires s'en occupent : ils déchargent, pèsent, gèrent... Sortir du mode commerçant client, assez peu de discussions d'argent, j'apprécie beaucoup ça, pas de négociation. Deux fois dans l'année on discute les prix avec les Amapiens. En Amap, les gens ne se disent pas : est-ce que j'en ai pour mon argent ? mais plutôt : qu'est-ce qu'il y a dans mon panier ? »



En AMAP depuis 9 ans

« L'AMAP, c'est bien au niveau temps de commercialisation, ça permet de ne pas avoir de pertes (par rapport à un marché), ça donne de la lisibilité à travers les contrats signés par les adhérents (contrat pour 1 panier/semaine), et ça permet aussi une avance de trésorerie non négligeable (paiement par mois, encaissé en début de mois, certains clients paient à l'année).

Pour réussir en AMAP, il faut avoir de la diversité dans les productions. Cela implique une bonne maîtrise technique, pour avoir des légumes d'hiver et d'été. Il faut aussi être à l'écoute des retours exprimés par les Amapiens, tout en faisant attention à ce que les Amapiens ne prennent pas le contrôle des productions. »

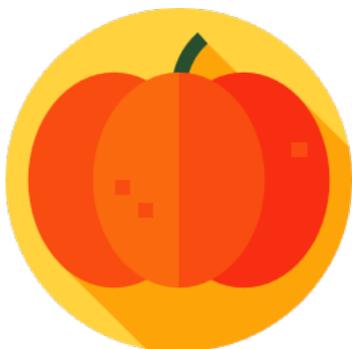
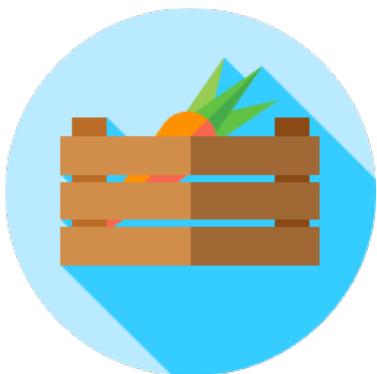
Gagner le SMIC avec des paniers est-ce possible ?

Hors AMAP

C'est-à-dire sans engagement de la part des consommateurs.

Les calculs sont les mêmes que dans le cadre des AMAP, la grande différence est qu'il faut bien rationaliser ses tournées, contrairement aux AMAP où en général, un ou deux points de livraisons sont déterminés avec les Amapiens.

De plus, hors AMAP, les clients sont beaucoup plus « volatiles » que dans une AMAP parce qu'ils n'ont pas d'engagements sur plusieurs mois. Démarrer avec une moyenne de 30 à 40 clients par semaine pourra s'envisager à condition de disposer d'un réseau de connaissances et contacts conséquents et d'avoir une production adéquate en quantité et en diversité.



Que disent les maraîchers expérimentés sur la vente de paniers (hors AMAP) ?



Agriculteur depuis 28 ans et maraîcher en circuits courts paniers depuis 12 ans

« Sur une tournée globale, je sais le nombre de paniers que je dois commercialiser pour atteindre mon objectif de chiffre d'affaires et pour que ce soit très concret pour moi, je l'ai traduit en km et en temps maximum de livraison / panier pour absorber mes charges fixes. »



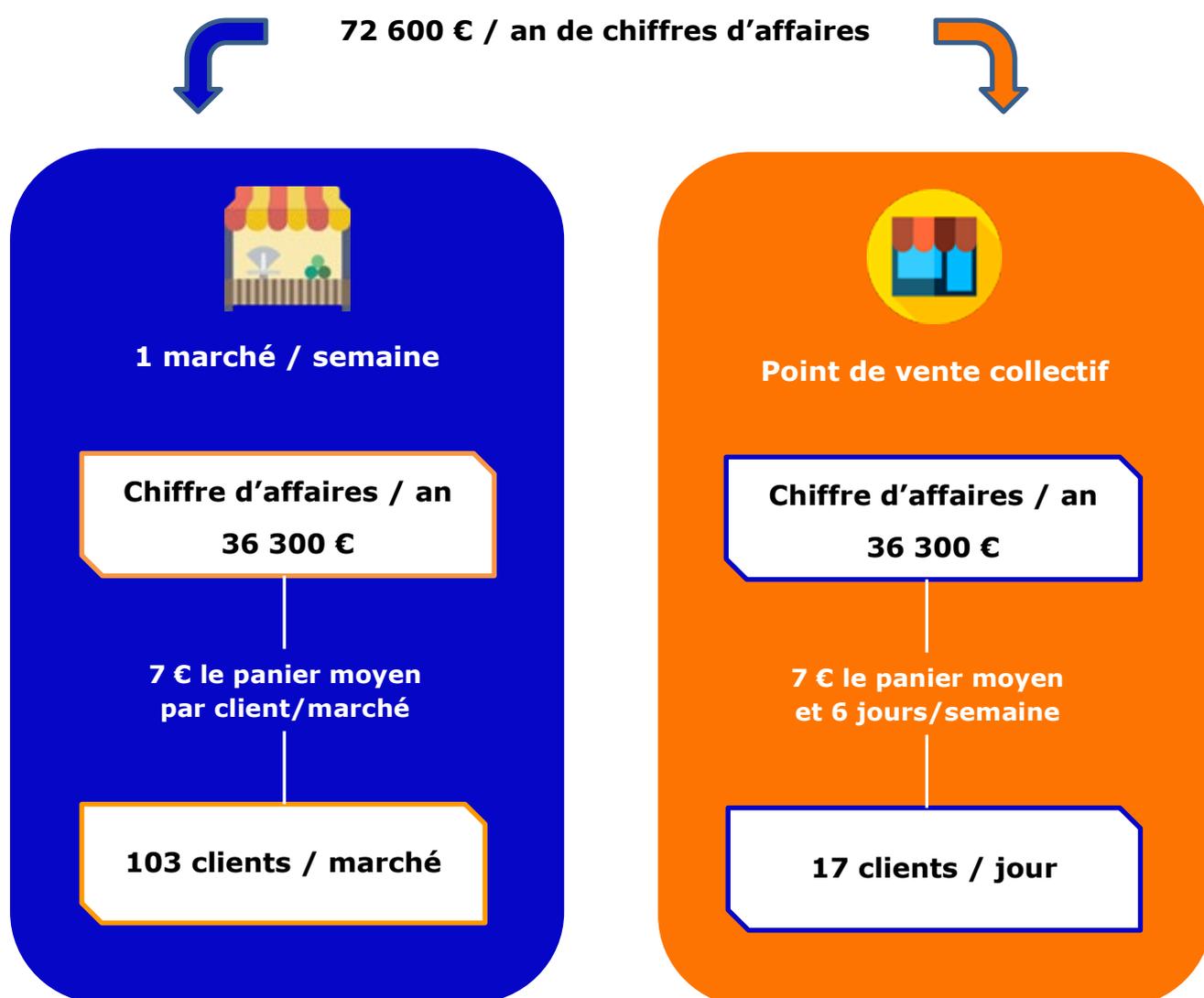
Depuis 9 ans en circuits courts paniers

« Il faut être costaud sur la production et aimer le lien social. Mes clients me délèguent la responsabilité d'une partie de leur alimentation. Il faut également être vigilant sur la constitution de ses paniers : équilibre, diversité, qualité. Enfin, il faut être très organisé pour que l'activité reste soutenable. »

Gagner le SMIC avec deux circuits de commercialisation : combien de clients dois-je avoir ?

Voici un autre exemple de calcul pour une combinaison commerciale :

- × Pour un objectif de revenu équivalent au SMIC,
- × En réalisant la moitié de mon chiffre d'affaires annuel sur 1 marché hebdomadaire, l'autre moitié sur un point de vente collectif,
- × En commercialisant toute l'année (50 semaines/an).



Une autre façon pour approcher votre revenu annuel



Avec un objectif de commercialisation de 49 semaines/an

Chiffre d'affaires hebdomadaire visé	Chiffre d'affaires annuel obtenu (si 49 semaines)	Revenu disponible annuel obtenu (si 19% du chiffre d'affaires)
500 €	24 500 €	4 600 €
1 000 €	49 000 €	9 300 €
1 500 €	73 500 €	13 900 €



« On ne peut se lancer à l'aveugle dans ce type de commercialisation. Une étude de marché poussée est incontournable. En zone rurale, il faut aussi estimer la concurrence des potagers familiaux. »

Avec un objectif de commercialisation de 34 semaines/an (8 mois/an)

Chiffre d'affaires hebdomadaire visé	Chiffre d'affaires annuel obtenu (si 34 semaines)	Revenu disponible annuel obtenu (si 19% du chiffre d'affaires)
500 €	17 000 €	3 230 €
1 000 €	34 000 €	6 460 €
1 500 €	51 000 €	9 690 €



Raisonner la commercialisation est donc un point clé de la réussite du projet.

Il est important de savoir où et à qui vendre ses productions avant de se lancer. Une étude de marché est indispensable pour adapter la commercialisation au territoire sur lequel vous êtes présent.

Nos exemples ont pour vocation de vous aider à appréhender votre réalité commerciale. Utiliser la méthode vous aidera dans vos prises de décisions. La réussite est multifactorielle et viendra notamment d'une combinaison de plusieurs circuits commerciaux. Les producteurs enquêtés combinent en moyenne 3 circuits courts différents, et il est finalement assez rare de n'être présent que sur un seul circuit de commercialisation.

Pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires vous avez plusieurs marges de manœuvre : progresser sur vos rendements, ajuster vos prix de vente, travailler en précocité et en tardivité sur les « ailes de saison » ou faire de l'achat revente.

Produire dès le début de l'installation, en quantité et en diversité suffisantes n'a rien d'évident à moins d'être déjà très expérimenté avant son installation et avoir le nombre de clients nécessaire dès le début... ce qui sera atteint progressivement.



LES CLES POUR REUSSIR



**Sur quelle surface m'installer ?
au moins 1 ha**



Qu'en pensent les producteurs expérimentés ?

Pour les producteurs interrogés, l'idéal est de disposer d'une superficie d'au moins 1 ha cultivable. Cet hectare vous permettra de développer progressivement votre superficie de travail.



La progressivité peut être un bon moyen pour limiter les risques au démarrage. Elle vous permettra également de vous tester physiquement, techniquement et commercialement.

« Pour démarrer, entre 0,5 et 1 ha c'est bien, ensuite il faut s'agrandir. Démarrer sur une petite surface parce qu'on ne sait pas ce qu'on va arriver à produire, on ne connaît pas la terre sur laquelle on s'installe et on ne sait pas ce qu'on va vendre dans la mesure où on n'est pas encore connu. »



La mécanisation : travailler tout seul, et à plus forte raison sur 1 ha, impliquera de se mécaniser pour réduire la pénibilité et gagner du temps. Des capacités d'investissement sont un plus indéniable.

« Le taux d'équipement est une des conditions pour réussir, il faut pour cela du matériel performant et adapté à l'exploitation (taille, type de sol, mode de conduite...) : cela joue à la fois sur la soutenabilité du travail et sur les gains de temps au quotidien. »



Il faut une grosse **puissance de travail**, mais cela pose la question de l'impact de ce rythme sur le long terme (vivabilité : fatigue, usure physique...).

« Tout seul c'est très dur car c'est un métier d'astreinte. »

« Le maraichage est un métier qui demande d'être courageux, c'est un métier de passion. Il faut pouvoir être soutenu physiquement et moralement car il y a des moments de doute. »



Il faudra certainement envisager de prendre de la **main d'œuvre complémentaire** en période de pointe... mais à condition que la rentabilité économique le permette.

« C'est difficile de tenir le travail tout seul, il y a besoin de main d'œuvre pendant l'été pour assurer les récoltes et préparer la saison d'hiver en même temps.

Attention car la vente en circuits courts prend aussi beaucoup de temps, ou alors il faut bosser 7j/7, mais humainement au bout d'un moment ce n'est plus possible. »

« A partir d'avril jusqu'au mois de septembre, il faut quelqu'un de plus, surtout si on commercialise sur les marchés. »



Identifier le foncier



Qu'en pensent les producteurs expérimentés ?

Acquérir des terres agricoles et/ou des bâtiments est souvent une étape difficile et longue pour les agriculteurs en cours d'installation.

D'autres éléments devront être pris en compte dans le choix du foncier : l'accès à l'eau, le précédent cultural et la qualité des sols, l'environnement des parcelles, l'accessibilité, mais aussi des facteurs de risques tels que risques inondation, dégâts de sangliers, vols...

Les principales pistes d'accès au foncier sont :

- ✗ **L'achat** qui permet de constituer un patrimoine et qui est un gage de sécurité et de pérennité. Acheter nécessite souvent de faire appel à l'emprunt et entraîne donc des charges de remboursement venant diminuer le revenu et fragiliser l'installation ;
- ✗ **La location** qui permet de ne pas s'endetter et qui, grâce au «statut du fermage» permet d'obtenir une sécurité pour 9, 18 ou 25 ans ou même pour toute une carrière ;
- ✗ L'entrée dans une société existante ;
- ✗ La reprise.



Vos principaux outils

- Le Répertoire Départemental à l'Installation (RDI) de votre Chambre d'agriculture,
- La SAFER (dont systèmes d'alerte), les Notaires, certaines agences immobilières,
- Le contact ("bouche à oreille") avec des propriétaires fonciers,
- La presse locale,
- Les mairies, communautés de communes et d'agglomération, métropoles.



Parmi les difficultés rencontrées, les producteurs relèvent :

- ✗ Difficulté d'accès au foncier sans être issu du milieu agricole :

« Quand on n'est pas du métier, trouver des terres est vraiment difficile. Mon premier terrain a été préempté, mais au bout de 2 ans, j'ai pu acheter 9 000 m² et louer 2 ha où la pression sur le foncier agricole est très forte. »

- ✗ Forte concurrence pour l'accès aux terres (entre producteurs, urbanisation...),
- ✗ Prix élevé des parcelles,
- ✗ Morcellement du parcellaire (surcoût de l'accès à l'eau, surplus de déplacements, perte de temps, pénibilité accrue).



Pour autant, certains proposent des solutions :

« Démarrer avec une location, puis acheter du foncier dans un second temps »

« Pour la trouver ma parcelle, j'ai circulé sur le secteur, identifié les terrains qui m'intéressaient. Je suis ensuite allé en mairie pour consulter le cadastre et identifier les propriétaires. Je les ai ensuite démarchés directement. »

« Il peut parfois être plus simple de reprendre une petite structure existante que de partir sur une création pure : il y a moins de choses auxquelles penser, c'est plus sécurisant. »

Le Répertoire | **Départ Installation**



Vous recherchez une exploitation pour vous installer ou vous associer.

Nous vous proposons de :

- Rechercher une offre d'exploitation correspondant à vos attentes.
- Rencontrer des cédants et/ou futurs associés.
- Faciliter votre recherche d'exploitation.

Votre contact : Pierre BLÉRON 04 67 20 88 76



L'accès à l'eau Où et comment vous renseigner ?

L'accès à l'eau est déterminant en maraîchage diversifié.

La Chambre d'agriculture répond à 6 questions essentielles sur ce sujet dans le document intitulé « **ACCÈS À L'EAU- Création d'un forage ou prélèvement en cours d'eau ou BRL - Points de vigilance : à quelle procédure suis-je soumis(e) vis-à-vis de la loi sur l'eau ?** » :

- ➔ Accès borne BRL,
- ➔ Prélèvement agricole ou domestique,
- ➔ Zonage réglementaire (Zone de Répartition des Eaux),
- ➔ Régime de déclaration du forage ou du prélèvement en rivière,
- ➔ Comptage du prélèvement.

Pour plus d'informations, contactez Léonie CAMBREA au 04 67 20 88 23 ou cambrea@herault.chambagri.fr.

Pour aller plus loin :
<http://www.herault.chambre-agriculture.fr/publications/detail-de-la-publication/actualites/regularisation-des-prelevements-deau-vous-accompagner-dans-votre-demarche/>



Les besoins en matériels

Ne pas démarrer avec moins de 15 000 € pour investir dans du matériel semble être une idée partagée par les producteurs interrogés !

La fourchette évoquée se situe entre 15 000 € et 30 000 €.

Les producteurs conseillent de ne pas rechigner à investir, tout en restant raisonnable. Les investissements en matériels doivent être adaptés à l'exploitation : taille, type de sol, mode de conduite....

Si vous avez des compétences en mécanique, démarrer avec du matériel d'occasion peut être un excellent compromis.

Acquérir du matériel, c'est s'assurer un gain de temps précieux au champ en mécanisant certaines opérations, mais c'est aussi réduire la pénibilité du travail sur le long terme, et donc se ménager physiquement.

A titre d'exemple, voici quelques prix de matériels d'occasion... (à dire de producteurs)

Matériel d'occasion (sauf si neuf spécifié)	Prix	Unité
Balance pour les marchés : acheter toujours neuf	1 000 << 1 500	€
Equipements marché (hors balance)	1 000	€
Véhicule utilitaire	3 000 << 5 000	€
Goutte à goutte réutilisable	2 000	€/ha
Griffes	700 << 800	€
Griffon léger (vibroculteur)	400 << 500	€
Griffon lourd / spiroculteur	800	€
Herse rotative	2 500 << 3 000	€
Plastique de paillage 1500 m	150	€
Pulvérisateur	600 << 2 000	€
Rotavator	800 << 1 000	€
Tracteur	1 000* << 15 000 *en étant un as de la mécanique	€
Tunnel (sans la bâche)	2 << 12	€/m ²



Les besoins en bâtiments

Bien sûr, vous pouvez décider de démarrer sans bâtiment... mais les maraîchers rencontrés le déconseillent fortement et en préconisent principalement 3 :

- **Les tunnels :** production en toute saison possible, protection physique des plants, précocité, moins de maladie, moins de traitement, possibilité de lutte intégrée.
- **Le lieu de stockage du matériel :** moins d'exposition au vol et aux dégradations liées aux intempéries.
- **La chambre froide :** cette « zone tampon » vous permet de moins gaspiller de produits surtout en période de forte production et d'organiser votre travail avec plus de souplesse.

Pour aller plus loin :

Pour votre projet de construction, consultez le guide « **Parcours à la construction agricole** » réalisé par le Groupe de Travail Urbanisme et Agriculture de l'Hérault en 2005 (animé par la Chambre d'agriculture et la DDTM).

Ce document est téléchargeable sur internet :

<http://www.herault.chambre-agriculture.fr/publications/detail-de-la-publication/actualites/parcours-a-la-construction-agricole-herault/>



La maîtrise technique et l'accès au conseil

Malgré de nombreuses années d'expériences en maraîchage, les producteurs interrogés sont d'accord pour dire qu'en technique, **on peut toujours progresser, l'expérience n'empêche pas de faire des erreurs !**

« Avoir un (ou plusieurs) produit sur lequel on est performant, c'est bien. »

« Pour bien maîtriser techniquement, il faut bien observer les cultures. Sur ce point, le personnel peut jouer un rôle précieux en observant l'apparition et le développement de ravageurs et maladies. »

« Avant de se lancer, il faut se former, faire des stages, voir d'autres modèles. »

« La maîtrise technique est au cœur de tout, il manque des techniciens et les meilleurs sont difficiles à attraper car très sollicités, ils permettent d'augmenter les rendements. »

Des messages qui reviennent

- Anticiper.
- Travailler sur un sol vivant, bien gérer et entretenir son sol.
- Respecter les calendriers culturaux, gérer ses rotations.
- Analyser ses données pour piloter son exploitation.

Dans tous les cas, diversifier vos sources

- Faire appel aux techniciens spécialisés, travaillant dans des organismes agricoles ou indépendants.
- Echanger avec d'autres producteurs.
- S'informer sur Internet : certains producteurs précisent que les conseils d'un technicien sont un plus pour faire le tri dans la masse d'informations accessibles sur internet.
- Consulter le technicien du fournisseur de semences et plants et/ou d'intrants.
- Se former en continu.
- Autres : revues spécialisées, bulletins techniques, salons, etc.



L'emploi de main d'œuvre

L'emploi de travailleurs occasionnels, contrat d'apprentissage, convention de stage, TESA (Titre Emploi Simplifié Agricole), groupement d'employeurs..., les formules sont nombreuses et le site de la MSA :

<http://www.msa.fr/lfr/embauche-et-declarations>
vous renseignent très précisément sur le sujet.

Combien coûte un salarié occasionnel ?

L'exemple du TESA : c'est une formule qui allège les formalités administratives de l'employeur. L'embauche d'un saisonnier peut permettre d'encaisser un surplus d'activité.

Dans le cas d'un saisonnier payé au SMIC à temps plein (22 jours, 151,67 heures), le budget à prévoir pour cette embauche sera de 1700 €/mois environ.

Embaucher quelqu'un coûte cher, votre activité devra dégager le chiffre d'affaires nécessaire pour supporter ce coût. Vous devrez également prévoir du temps supplémentaire pour former la personne embauchée.

Accueillir un stagiaire ?

« Les élèves et étudiants, français ou étrangers, qui effectuent un stage en exploitation ou en entreprise agricole, ont la qualité de stagiaires agricoles » (source : MSA).

Si vous acceptez un stagiaire sur votre exploitation : « une convention de stage écrite est conclue entre l'établissement dans lequel est inscrit l'élève ou l'étudiant, vous et le stagiaire lui-même ou son représentant s'il est mineur » (source : MSA).

Si votre stagiaire reste plus de 2 mois sur votre exploitation, vous devrez :

- Déclarer le stagiaire via la Déclaration Préalable à l'Embauche (joindre également une copie de la convention de stage),
- Déclarer le nombre d'heures travaillées par mois ainsi que le montant de la gratification versée via la déclaration.

Pour tout recours à de la main d'œuvre, vous devrez établir un **DU (Document Unique) d'évaluation des risques professionnels**. Le DU est obligatoire et évalue les risques poste par poste et décline les mesures, mises en place pour la sécurité des personnels. Il doit être porté à la connaissance de votre employé.

Et le wwoofing ? (Source MSA)

Le WWOOFing (World-Wide Opportunities on Organic Farms) consiste à accueillir sur des exploitations agricoles biologiques des personnes majeures pour leur faire découvrir un autre mode de vie tourné vers la nature et partager le quotidien d'exploitants. Ces personnes peuvent être amenées à participer occasionnellement à certaines tâches pour découvrir des techniques de l'agriculture biologique.

En France, le WWOOFing est géré par l'association "WWOOF France", qui propose de mettre en relation des exploitants agricoles et des membres de l'association souhaitant être accueillis dans une exploitation agricole biologique pour une durée déterminée.

En aucun cas l'accueil d'un WWOOFer ne doit répondre à un besoin de main-d'œuvre. Le WWOOFer reste libre dans tous ses gestes et activités (participation ou non aux activités). Aucune directive sous forme de subordination ne peut lui être donnée, ni aucune prestation de travail être demandée.

Sites à consulter : <http://www.wwoof.fr/> et <http://www.msa.fr/lfr/embauche/wwoofing>



Quels accompagnements et aides pour mon projet ?



Vous vous posez beaucoup de questions et voulez échanger sur votre projet avant de vous lancer, mettre toutes les chances de votre côté, connaître les aides existantes, choisir celles qui vous conviennent le mieux : Dotation Jeune Agriculteur (DJA), les aides du Programme Accompagnement à l'Installation et à la Transmission en Agriculture, le Pass Installation...

Pour répondre à vos questions, contactez le Point Accueil Installation



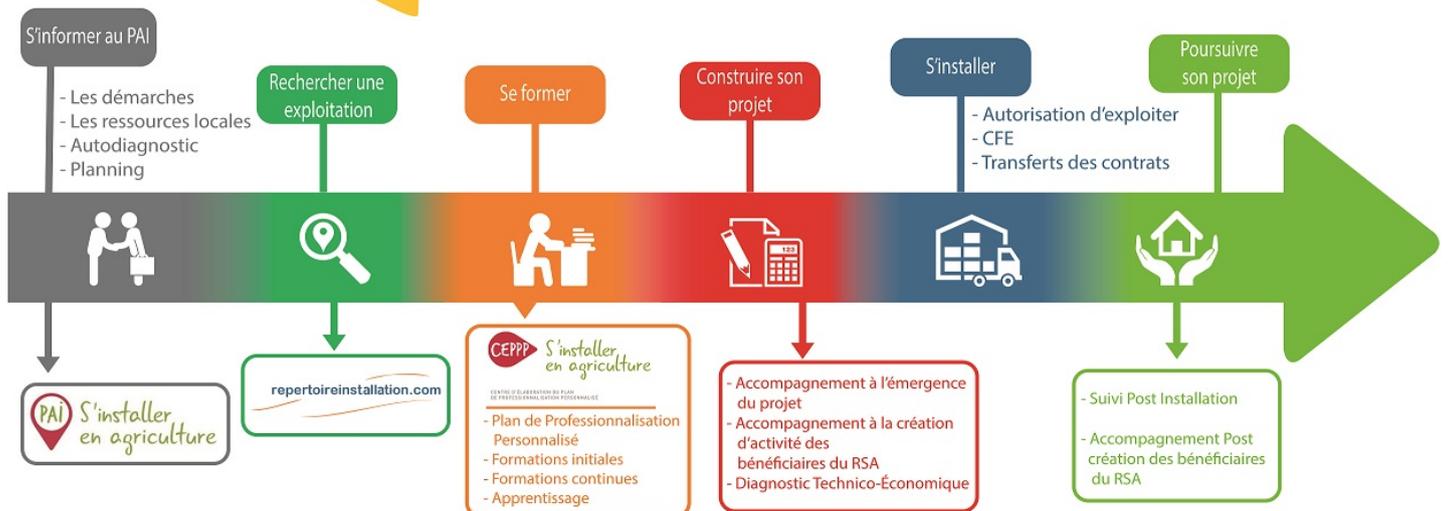
Tél : 04 67 67 95 98

Pour aller plus loin :

<http://www.pointinfo34.com/>

<http://www.herault.chambre-agriculture.fr/sinstaller-transmettre/>

Un projet ? Une idée ?





PAROLES DE PRODUCTEURS

“

Paroles de producteurs ”

« Il faut avoir envie. »

« Cela reste une belle aventure, mais ce n'est pas évident du tout : ce métier représente beaucoup de travail. »

« J'ai mis 10 ans pour arriver à mon niveau d'autonomie, l'anticipation c'est essentiel. »

« Il faut pouvoir être soutenu, physiquement et moralement, parce qu'il y a des moments de doute. »

« C'est super important d'être confronté au réel, on apprend beaucoup. Sur toutes les cultures, on ne maîtrise pas tout mais il faut en maîtriser un max, car tout découvrir au moment de l'installation sera source d'échec. »

« Si tu ne viens pas du milieu agricole, tu vas perdre pas mal de production. Il faut faire des stages, se rendre compte avant de démarrer, au moins quelques mois. Techniquement, j'en ai vraiment bavé au départ. »

« Il faut commencer avec peu de produits, des choses faciles et pas chères à la plantation, et les réussir. Ensuite, on peut diversifier ses productions au fur et à mesure. »

« Ne jamais se lancer sans trésorerie. »

« Surveille ta trésorerie. Je recommande une année d'avance. »

« Je connais le prix de revient pour chacune des espèces produites. »

« Ne jamais planter sans savoir à qui on va vendre. »

« Depuis notre installation, on cherche à faire des productions pour satisfaire la demande de nos clients. »

« Il faut savoir tout faire : souder, bricoler, être mécano. »

« C'est un métier qui demande d'être courageux, c'est un métier de passion. »

« Techniquement, je pense qu'on peut démarrer sans une grande expérience, mais il faut en revanche être accompagné, entouré, conseillé pour ne pas être seul. »



Vivre du maraîchage diversifié en circuits courts : transformez cette bonne idée en très bon projet !

Les cartes sont entre vos mains, ce document a pour mission de vous aider très concrètement (parmi d'autres outils) à faire vos choix et à construire votre projet, nous espérons que vous lui trouverez vous aussi cet intérêt.

Le métier de maraîcher demande une grande maîtrise et s'appuiera sur une combinaison de compétences variées. L'expérience sera un vrai plus pour faciliter votre démarrage.

Ce document n'a pas vocation à vous proposer un modèle unique de réussite ni de recette miracle pour votre projet d'installation, à vrai dire « **tous les modèles de réussite sont des modèles particuliers** ». « **Vous devez mesurer vos points forts car demain vous vous appuyerez dessus pour développer votre production et votre commercialisation** ».

En dehors des compétences nécessaires, la réussite de votre projet reposera également sur une combinaison de circuits de commercialisation, sur les opportunités qui existent sur votre territoire d'installation, sur votre sensibilité personnelle et votre capacité à innover pour répondre à la demande de votre future clientèle.

Le choix du SMIC est un parti pris, et votre objectif peut être différent (y compris inférieur) pour de multiples raisons qui vous appartiennent. Vous pourrez facilement décliner ce raisonnement à vos propres objectifs.





REMERCIEMENTS

La Chambre d'agriculture de l'Hérault remercie les 18 agriculteurs maraîchers qui ont permis la réalisation de ce document.

Le temps qu'ils y ont consacré, les avis et les témoignages réalistes qui jalonnent le document lui donnent ce caractère unique d'échanges d'agriculteurs expérimentés à futurs installés en agriculture.



SE DOCUMENTER

Nous vous invitons à consulter également les ouvrages des structures suivantes: Chambres d'agriculture, Interbio Occitanie (ex Sud et Bio), CERD, CIVAM, FNAB, GAB, INRA,...la liste n'est pas exhaustive !



VOS CONTACTS A LA CHAMBRE D'AGRICULTURE DE L'HERAULT

Olivier Castagnet – Pôle économie - conseiller entreprise installation/insertion
au 06 10 86 38 86 - olivier.castagnet@herault.chambagri.fr

Laure Tezenas du Montcel – Pôle économie - chargée de missions circuits de proximité
au 06 18 36 81 71- tezenas@herault.chambagri.fr

Hélène Teissèdre-Lemoine – Pôle filières-développement local
conseillère maraîchage-agrilocal34
au 06 18 36 83 20 – teissèdre-lemoine@herault.chambagri.fr

Crédit photos et illustrations :

© Marc Ginot, APCA, Flaticon, Canva
Modèle Chambre info

Elaboration graphique par la Chambre d'agriculture :

Nathalie Astruc – Pôle économie
Marjorie Fouilhé-Chamontin – service communication

Groupe de lecture :

Pôle économie- service fruits et légumes/grandes cultures



ADRESSE

Maison des
agriculteurs
Mas de saporta
CS 10010
34875 LATTES Cedex

CONTACT

04 67 20 88 00

WEBSITE

www.herault.chambre-agriculture.fr
contact@herault.chambagri.fr



chambre d'agriculture Hérault



aGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
HÉRAULT

