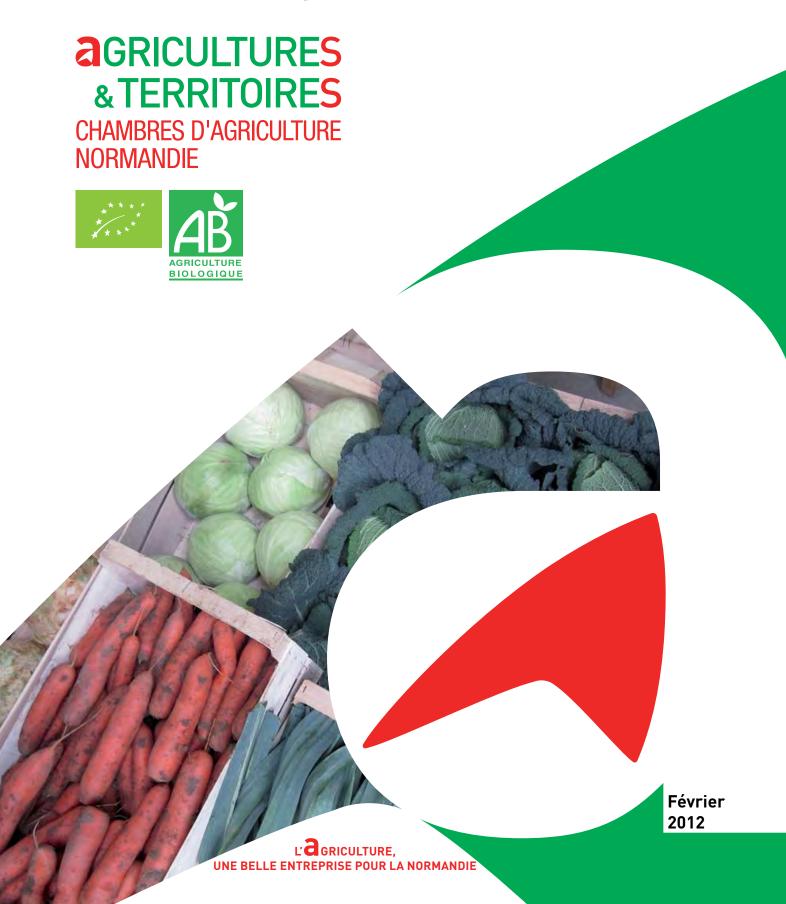
Vivre des légumes biologiques en Normandie

Trois cas types



Contexte

En Normandie, les installations en maraîchage biologique se sont multipliées, avec peu de références locales.

Quel revenu espérer ? Quelle surface nécessaire ? Quels équipements sont incontournables ? Combien de capitaux réunir pour financer l'installation ? Quel temps de travail prévoir ? Quel circuit de commercialisation utiliser ?

Les Chambres d'agriculture du Calvados, de la Manche et de Seine-Maritime ont engagé un travail de construction de références, en élaborant 3 cas types représentatifs des principaux systèmes maraîchers en place.

Qu'est-ce qu'un cas type ?

3 principales logiques de fonctionnement en production légumière biologique ont été identifiées en Normandie.

13 producteurs de légumes, installés depuis au moins 3 ans, tous certifiés AB et spécialisés en maraîchage, ont accepté de participer à une enquête approfondie.

Les données collectées ont été rassemblées afin de modéliser un système cohérent représentant chaque logique de fonctionnement : le "cas type".

Bien qu'il s'agisse d'un modèle, le cas type est directement construit à partir de l'exploitation dite "pivot". Ses résultats sont pondérés par ceux des exploitations du groupe et l'expertise des conseillers.

Les modèles ainsi décrits fournissent des repères pouvant servir dans le conseil à l'installation, dans le suivi technico-économique des exploitations, dans l'enseignement agricole...

Contenu de ce dossier

- A savoir avant de se lancer
- Cas type 1 Maraîchage, création d'activité en vente directe
- Cas type 2 Maraîchage sur une exploitation d'accueil en élevage biologique
- Cas type 3 Une exploitation de légumes plein champ en croisière
- Tableaux de synthèse



Repères de structure

		Surface		Com	Commercialisation	₩	Main-d'œuvre
N° Cas type	SAU (ha)	Culture légumes plein champ (ha)	Culture sous abri (m²)	Nb de légumes	Mode de commercialisation	Unités de main- d'œuvre	Temps de travail hebdomadaire (nb heures exploitant en été)
1 : Maraîchage, création d'activité en vente directe	2,2	1,5	1 500	40	Marchés Paniers	1,5 dont 0,5 salariée	70
2 : Maraîchage sur une exploitation d'accueil en élevage biologique	1,3	1,2	1 000	40	Marchés Paniers	1,2 dont 0,2 bénévole	09
3 : Légumes plein champ, une exploitation en croisière	20	14,0	0	9	Grossistes	2,75 dont 1,75 salariée	99

Repères économiques

N° Cas type	Besoins en capitaux	Produits	EBE et % EBE/produit	Annuités	Revenu disponible
1 : Maraîchage, création d'activité en vente directe	63 000 €	61 140 €	20 230 € 33,1 %	4 400 €	15 830 € + crédit impôt
2 : Maraîchage sur une exploitation d'accueil en élevage biologique	29 000 €	35 970 €	20 270 € 56,3 %	3 600 €	16 670 € + crédit impôt
3 : Légumes plein champ, une exploitation en croisière	239 000 €	292 460 €	140 640 € 48,1 %	27 000 €	113 640 € + crédit impôt

Vos contacts en Normandie

Chambre d'agriculture du Calvados

Thierry METIVIER

14400 Bayeux

Tél: 02 31 51 66 32 - Fax: 02 31 51 66 30

t.metivier@calvados.chambagri.fr

Valérie PATOUX

14209 Hérouville-Saint-Clair

Tél: 02 31 53 55 09 - Fax: 02 31 53 55 25

v.patoux@calvados.chambagri.fr

Chambre d'agriculture de la Manche

Marie-Christine GODIN

50200 Coutances

Tél: 02 33 19 02 63 - Fax: 02 33 19 02 69

mcgodin@manche.chambagri.fr

Jean LAURENT

50000 Saint-Lô

Tél: 02 33 06 46 50 - Fax: 02 33 06 49 53

jlaurent@manche.chambagri.fr

Chambre d'agriculture de l'Orne

Amandine GUIMAS

61000 Alençon

Tél: 02 33 31 49 92 - Fax: 02 33 31 47 61 amandine.guimas@orne.chambagri.fr

Chambre d'agriculture de l'Eure et de Seine-Maritime

Marielle SUIRE

76230 Bois-Guillaume

Tél: 02 35 59 47 50 - Fax: 02 31 53 55 25 marielle.suire@seine-maritime.chambagri.fr

Nous remercions les producteurs de légumes qui nous ont accordé leur précieux temps et qui se sont investis dans ce travail.

Nous remercions également Géraldine Mauduit, qui au travers de son stage, a amplement contribué à la réussite de ce projet.

Ce document est en accès libre sur

www.normandie.chambagri.fr/bio.asp

Réalisé par les Chambres d'agriculture du Calvados, de la Manche, de l'Eure et de la Seine-Maritime, avec le concours financier de :











A SAVOIR AVANT DE SE LANCER

Vivre des légumes bio en Normandie - Cas types



Bien préparer son installation

Une expérience en maraîchage indispensable

Le maraîchage, c'est du jardin ? Non, non et non ! Pour en vivre, surface et technique n'ont rien à voir avec du jardin. Une mécanisation minimale est indispensable, nombre de travaux resteront manuels de toute façon.

Une expérience pratique en maraîchage est un préalable fortement bénéfique : stage ou travail salarié chez un maraîcher, bio ou pas, sur plusieurs mois ou à plusieurs époques de l'année pour appréhender tous les travaux successifs.

Une bonne condition physique nécessaire

Ces métiers comportent beaucoup de travaux manuels et physiques : le dos et les articulations sont sollicités constamment. Avant de se lancer dans cette activité, il faut nécessairement être en bonne condition physique.

S'assurer des débouchés

Avant de se lancer dans la production, il est indispensable d'évaluer les débouchés possibles et d'appréhender la concurrence existante.

S'installer avec des aides

- Les aides JA (Jeune Agriculteur) sont facultatives. Pour en bénéficier, le demandeur doit avoir moins de 40 ans et un diplôme agricole équivalent ou supérieur au niveau IV (bac).
- Ces aides comprennent une DJA (Dotation Jeune Agriculteur) et des prêts bonifiés sur l'achat de matériels neufs (non cumulables avec certaines aides spécifiques au maraîchage).
- Dans certains départements, un coup de pouce à l'installation ou des aides spécifiques au maraîchage bio existent.
- FranceAgriMer subventionne certaines serres maraîchères (voir "circulaire serres", minimum de 30 000 € HT d'investissements éligibles, minimum bitunnel, matériel d'occasion exclus).

Pour connaître les modalités du parcours à l'installation (étude, formation, financement...), contactez le "Point info installation" de votre département.



- Pour réussir dans la culture maraîchère, il est primordial que le terrain choisi ne soit pas inondable.
- Le maraîchage peut s'envisager dans tout type de sol et toute situation géographique sachant que ces conditions vont surtout influencer la précocité des cultures: un sol léger (limono-sableux) se réchauffe rapidement et offre de bonnes conditions de ressuyage en sortie hiver tandis qu'un sol plus lourd (limoneux argileux) possèdera une meilleure réserve hydrique. La situation géographique du terrain peut jouer sur les conditions climatiques notamment sur la pluviométrie, la fréquence et la durée du gel.
- L'accès au terrain par des engins doit être facile.
- L'accès à des axes routiers pour les livraisons, la proximité par rapport aux lieux de vente sont des atouts.



Attention aux terrains occupés par des **prairies permanentes**. La conditionnalité, c'est-à-dire les règles à respecter pour percevoir des aides PAC (par exemple Soutien à l'Agriculture Biologique), impose de maintenir les surfaces en prairies permanentes (si elles ont déjà été déclarées PAC). Une dérogation pour leur retournement peut être obtenue dans le cas d'une installation, demande à faire auprès de la DDT(M).

Quelques précautions à prendre avant la culture de légumes !

Ça y est, le terrain est trouvé, vous démarrez la culture... Quelques précautions préalables s'imposent.

Le terrain est en prairie depuis longtemps : **les taupins**, vers fil de fer, ont proliféré tranquillement. Ils se régaleront des légumes pendant les 5 premières années ! Pour les limiter : retourner la prairie en été, labourer pour "dessécher" les larves de taupins. Passer le canadien plusieurs fois si possible.

- ✓ Cultures à plus haut risque : pommes de terre et salades.
- ✓ Les moins risquées : choux.

L'environnement de la parcelle est à prendre en compte : bois, haies, friches... **Les lapins** et lièvres, voire chevreuils et sangliers, vont se régaler des légumes à peine plantés... Une clôture grillagée est parfois nécessaire.



Prévoir un système d'irrigation

Même en Normandie, l'irrigation est indispensable en maraîchage pour les légumes sous abri et quelques cultures de plein champ afin de garantir au minimum la reprise des plantes repiquées. L'eau peut provenir d'un prélèvement effectué en nappe de surface (source, cours d'eau, rivière, étang...) ou d'un prélèvement en nappe souterraine (forage, puits). Le recours au réseau d'adduction d'eau potable est possible mais onéreux.

La consommation annuelle en eau d'une exploitation maraîchère varie suivant la surface irriguée (particulièrement la surface sous abri) et le type d'arrosage (aspersion, goutte à goutte...).

Les besoins sont estimés à :

- 400 m³/an pour 1 000 m² de serre,
- 1 250 m³/ha/an pour 1 ha plein champ (5 passages à 25 mm).

Une conduite d'eau peut être enterrée, avec sortie(s) aux endroits judicieux pour brancher les tuyaux secondaires.

En cas de prélèvements d'eau dans la ressource naturelle, l'irrigant doit demander l'autorisation auprès des services de la police de l'eau de son département (Direction Départementale des Territoires) avant d'installer son ouvrage. La pose de compteur d'eau sur le prélèvement est obligatoire dans le cadre de la loi sur l'eau depuis 1992. Une déclaration du volume d'eau prélevé est à réaliser tous les ans auprès de son Agence de l'Eau, les prélèvements importants sont soumis à la redevance irrigation.





Aménager son terrain : construction d'abris et bâtiment de stockage

Les bâtiments, serres ou tunnels sont soumis à la législation concernant les nouvelles constructions au même titre que les habitations ou les bâtiments agricoles. Les formalités sont à régler en mairie, elles dépendent de la surface occupée par la construction :

Formalité	Bâtiment	Tunnels et serres
Déclaration préalable	< 20 m²	Hauteur comprise entre 1,80 et 4 m et surface au sol <= 2 000 m²
Permis de construire	entre 20 et 800 m²	Hauteur > 4 m ou hauteur > 1,80 m et surface > 2 000 m ²
Permis de construire avec recours à un architecte	> 800 m²	Surface > 2 000 m²

Les surfaces à considérer sont les surfaces cumulées de serres existantes et nouvelles.

En pratique

- ✓ Vous montez la première serre : si possible par temps sec pour ne pas "matraquer" le terrain.
- ✓ Prévoir du monde et du temps (estimation pour un tunnel de 50 m x 8,50 m : 8 à 10 jours + un besoin de coup de main pour le montage des arceaux et le bâchage).
- ✓ La bâche plastique sera déroulée par temps calme.
- Certains tunnels nécessitent d'enterrer la base des arceaux et du plastique, d'autres ont les arceaux fixés sur épées.
- ✓ La durée de vie des plastiques est généralement annoncée pour 4-5 ans. En réalité, elle se prolonge jusque 10 à 12 ans.
- ✓ Les tunnels plastiques sont difficilement assurables.

A

Gestion technique: les incontournables

Quels légumes cultiver ?

Sauf expérience réussie préalable, mieux vaut partir sur les légumes "classiques" pour commencer.

Les "vieux" légumes tels crosne du Japon, cerfeuil tubéreux, persil racine... peuvent attendre. Idem pour les légumes rares sous le climat normand, tels l'ail ou le melon ; ou plus techniques comme l'endive. Et, à moins de vouloir faire un conservatoire, ne pas diversifier à outrance certaines espèces comme la tomate.

Les acheteurs de légumes bio cherchent d'abord à se nourrir. Et en légumes, bio ou pas, on mange d'abord pommes de terre, carotte, tomate, choux, poireaux, haricots, courgettes...



Attention à certains légumes faciles à cultiver mais dont on se lasse vite à manger, tels le radis noir, les blettes... Point trop n'en faut.

Rotation et entretien du sol

- Impératif : alterner les familles de légumes (Ex : solanacées, apiacées, cucurbitacées...).
- Si possible : alterner légumes gourmands/frugaux/fournisseurs d'azote.
- Fertiliser correctement : analyses de sol, amendements calciques si besoin, apports réguliers de matière organique, engrais organiques. Les légumes même bio ont besoin de nourriture !
- Introduire des engrais verts (céréales et/ou légumineuses) au moins en interculture d'hiver.

Désherbage : en Normandie l'herbe pousse très vite...

- **En préventif** : labourer, cultiver sur bâche, repiquer en mottes au lieu des semis directs, nettoyer rapidement les fins de culture pour éviter les montées à graines, pratiquer des faux semis.
- **En curatif** : désherber entre rangs et sur le rang dès que les herbes lèvent (désherbeur thermique, bineuse attelée, butteuse, pousse-pousse, binette... et les mains !).





Gestion des maladies

- Couvrir certaines cultures : tomates, fraises, concombres, melons... et bien gérer le climat sous serre (aérer au maximum).
- Choisir des variétés pas ou peu sensibles à certaines maladies (mildiou sur laitue, mildiou sur pomme de terre, septoriose du céleri, rouille du poireau...).
- Quelques maladies peuvent mettre en péril la culture : utiliser alors des produits autorisés (cuivre, soufre). Les purins d'ortie ou autres peuvent contribuer à renforcer les plantes.

Gestion des ravageurs

- Grosses bêtes (mulots, lapins, pigeons...) : clôture, filet, effaroucheur, chats.
- Insectes et acariens : connaître et observer les auxiliaires, les favoriser par un environnement naturel diversifié, bien gérer le climat sous serre (aérer au maximum), lâcher des auxiliaires si besoin, utiliser un insecticide autorisé si pas d'autres solutions, voiler la culture...



Comment allonger les périodes de vente ?

Les conditions hivernales peuvent mettre en veille la production et les ventes de légumes...

En maraîchage, il est important de proposer aux clients des produits toute l'année, quelques principes sont à suivre :

✓ Serres : toujours pleines

- Implanter dès l'automne pour avoir des légumes "verdure" en hiver (bettes, mâches, chicorées...) et des primeurs au printemps (navets, carottes, oignons, petits pois, choux...).
- **Planter tôt** : acheter des plants au moins pour les 1^{res} plantations de l'année (laitues, tomates...) en l'absence de serre chaude pour pépinière.



✓ Stockage d'hiver : vendre plus longtemps, limiter les pertes

- **Stockage au champ**: possible en sol sain (pas engorgé d'eau) et amélioré par un ou deux voiles de forçage. Risques de pertes si grand froid ou mulots.
- **Silos** : semi-enterrés, couverts de paille et bâche plastique. Ils conviennent bien aux betteraves, peuvent suffire quelques mois pour carottes, radis noirs, céleris-raves mais attention aux mulots.
- **Frigos** : l'idéal pour carottes, céleris-raves, choux lisses. Température 0 à 1 °C, hygrométrie 90 %. Légumes stockés en caisses ou pallox.
- Courges et potirons : stockage au sec, 10 à 12 °C.
- Oignons, échalotes, ail : bâtiment ventilé et hors-gel ou frigo.

Etre en règle avec la législation (liste non exhaustive)



Respecter le cahier des charges AB : résumé des grands principes

- Les cultures annuelles peuvent être certifiées bio dès lors qu'elles ont été semées et récoltées sur des terres qui ont été conduites pendant au moins 24 mois dans le respect du cahier des charges bio.
- Les semences et plants doivent être issus de l'agriculture biologique. Cependant, lorsque les variétés ou espèces recherchées sont indisponibles en bio (liste des variétés disponibles sur www.semences-biologiques.org), une dérogation peut être accordée pour l'achat de semences conventionnelles non traitées.
- La fertilité du sol est entretenue par :
 - la rotation pluriannuelle des cultures, intégrant légumineuses et engrais verts,
 - l'épandage d'amendements ou d'engrais organiques certifiés AB ou issus d'élevages conventionnels non hors-sol,
 - l'apport d'engrais minéraux naturels.

Les engrais minéraux azotés, tout comme les produits chimiques de synthèse sont interdits. La culture hors sol ou hydroponique est interdite.

Lutte contre les parasites, maladies et adventices

Les méthodes dites naturelles sont préconisées : désherbage mécanique (sarcleuse, bineuse, herse étrille, houe rotative...), désherbage thermique, rotation, auxiliaires de culture...

Si un danger immédiat menace la production, quelques produits, d'origine naturelle, sont autorisés.

Les démarches obligatoires consistent à se notifier auprès de l'Agence Bio et à s'engager auprès d'un Organisme Certificateur.

Pour plus d'informations, consultez les résumés des cahiers des charges et le Guide régional de la conversion à l'agriculture biologique en Normandie, sur le site internet de votre Chambre d'agriculture.

Utilisation des produits phytosanitaires autorisés par le label AB : quelle réglementation?

Certains produits phytosanitaires possédant une Autorisation de Mise sur le Marché (AMM) peuvent être utilisés en production biologique. C'est le cas des spécialités à base de cuivre (bouillie bordelaise), Bacillus thuringiensis...

En maraîchage biologique, l'exploitant qui utilise ces spécialités commerciales est donc soumis aux mêmes exigences règlementaires qu'en agriculture conventionnelle. Elles portent principalement sur la protection de l'utilisateur, la manipulation et le stockage des produits phytosanitaires.

- Les produits doivent être stockés dans un local (ou une armoire) réservé à cet usage, situé à l'écart de produits inflammables et des légumes stockés. Il doit être fermé à clé, aéré et ventilé, éloigné des habitations (15 m) et des cours d'eau (35 m).
- Les employeurs de main-d'œuvre, même temporaire ou saisonnière, doivent respecter les exigences du code du travail : mettre à disposition une réserve d'eau destinée au lavage en cas d'accident, afficher les consignes de sécurité sur le lieu de stockage (local phyto, accès interdit, interdiction de fumer ou de s'alimenter, numéros d'appel d'urgence...). Si les salariés participent aux opérations de traitement, l'exploitant doit leur fournir les équipements de protection adaptés (masque, gant, combinaison...) et veiller à ce qu'ils se lavent les mains et le visage après les préparations de bouillies, et "le corps" à l'issue de la pulvérisation. Par ailleurs, il doit les informer de la dangerosité des produits phytosanitaires.
- Suite à l'application du plan Ecophyto 2018, les exploitants qui achètent et utilisent des produits phytosanitaires à titre professionnel, devront détenir au 01/01/2015 un certificat délivré par le Ministère de l'agriculture, le CERTIPHYTO.

Employeur de main-d'œuvre : évaluer et prévenir les risques sur l'exploitation

Le maraîcher, en tant qu'employeur de main-d'œuvre, doit transcrire dans un document unique, les résultats l'évaluation des risques présents sur son exploitation. Il comprend un inventaire des dangers auxquels sont exposés les salariés (liés à l'utilisation du matériel, produits dangereux ou à des conditions de travail...) et donne lieu si nécessaire à des actions de prévention. Ce document peut être établi avec l'appui du service prévention de la MSA et des Chambres d'agriculture.

L'employeur doit le soumettre à ses salariés, le mettre à jour régulièrement et le tenir à disposition en cas de contrôle (inspection du travail, médecin travail...).



Vos contacts en Normandie

CA 14 Thierry METIVIER Tél: 02 31 51 66 32 et Valérie PATOUX

Tél: 02 31 53 55 09

Marie-Christine GODIN Amandine GUIMAS Tél: 02 33 19 02 63

Jean LAURENT

Tél: 02 33 06 46 50

Tél: 02 33 31 49 92

CA 27 ET CA 76 Marielle SUIRE Tél: 02 35 59 47 50



MARAÎCHAGE CRÉATION D'ACTIVITÉ EN VENTE DIRECTE

Vivre des légumes bio en Normandie





Un système diversifié et indépendant

ENTREPRISE MARAICHERE INDIVIDUELLE

1,5 ha de légumes plein champ

0,5 ha de légumineuses 1 500 m² de tunnels

1,5 Unité de main-d'œuvre (UMO)

1 maraîcher

• 0,5 UMO salariée

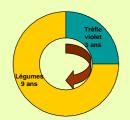
Vente directe (marchés, paniers)

SURFACE: 2,2 ha

59 400 € de chiffre d'affaires légumes

Des légumineuses pour la rotation des cultures

- La rotation organise la succession des cultures sur une même parcelle.
- La surface en légumineuses (trèfle violet, luzerne...) a une fonction clé dans la rotation. Après leur retournement, le sol est enrichi en azote, en matière organique et la parcelle est moins sale.
- En revanche, il faut la détruire tôt avec plusieurs interventions mécaniques.
- Exemple de rotation : dans les 9 ans de légumes, des intercultures en hiver (avec des céréales, exemple de l'avoine associée à de la vesce) entretiennent la fertilité du sol et limitent le salissement.





La conversion en agriculture biologique

- La conversion représente la période de transition du système pendant laquelle les règles de l'AB sont appliquées mais les légumes ne peuvent pas bénéficier de la labellisation AB. Néanmoins, en vente directe, l'argument de la conversion bio peut se valoriser dans les prix de vente.
- La durée de conversion est en règle générale de 2 ans.
- Les démarches obligatoires consistent à se notifier auprès de l'Agence Bio et à s'engager auprès d'un organisme certificateur.
- Des aides à l'ha existent pour accompagner la conversion. C'est le "Soutien à l'Agriculture Biologique-volet conversion". Le montant spécifique au maraîchage (défini par la succession d'au moins 2 cultures de légumes par an sur la même parcelle) est de 900 €/ha et celui pour les prairies temporaires est de 200 €/ha. Ces aides sont versées pendant 5 ans.



Attention au nombre de sites de production

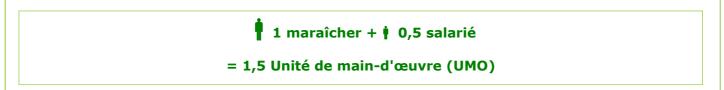
Leur multiplication engendre:

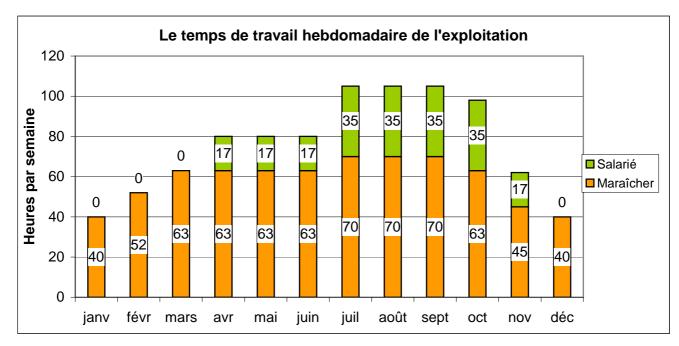
- plus de temps de déplacement,
- davantage de frais de carburant,
- des éventuelles difficultés d'accès à l'eau, ce qui diminue les rendements,
- des risques de vol en l'absence de surveillance.



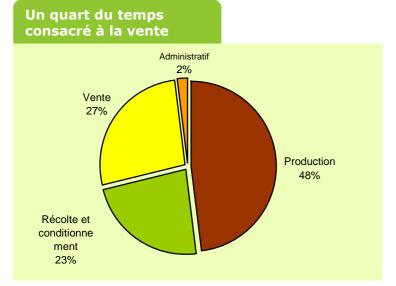


Organisation du travail : avec de la maind'œuvre salariée





- Beaucoup de travail pour l'exploitant : 3 mois de l'année à 70 h par semaine, souvent 7 jours sur 7.
- **Périodes de pointe de juillet à octobre** dues à l'ensemble des tâches à effectuer en même temps (semis, entretien, récolte et vente).
- Peu de périodes creuses : il faut s'organiser pour prendre des jours de repos et de vacances.
- Le **recours au salarié** à temps partiel est nécessaire pour assurer l'ensemble du surcroît de travail d'avril à novembre
- Peu de plants produits sur place car trop exigeant en temps.
- Les 3 marchés sont déterminants dans le temps consacré à la vente car chronophages.





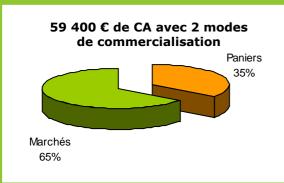
1 ha de plein champ + 1 000 m² de tunnel =

un maximum par UMO



Commercialisation: 59 400 € de chiffre d'affaires

Le maraîcher choisira son mode de commercialisation en fonction de ses objectifs, de son temps disponible et des débouchés locaux.

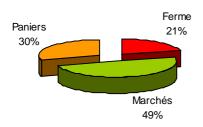


Un CA moyen de **1 188 € par semaine** et une production vendue sur 50 semaines :

- 3 marchés dont 2 marchés le week-end = 768 €
- 35 paniers x 12 € = 420 €

Exemple de 2 alternatives pour le même chiffre d'affaires

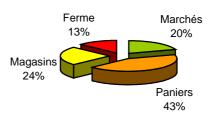




Un chiffre d'affaires moyen de 1 188 \in par semaine avec une production vendue sur 50 semaines :

- 2 marchés = 578 €
- 24 paniers x 15 € = 360 €
- 1 vente à la ferme = 250 €

59 400 € de CA avec une dominante de paniers



Un chiffre d'affaires moyen de 1 188 \in par semaine avec une production vendue sur 50 semaines :

- **51** paniers x 10 € = 510 €
- 1 marché = 238 €
- 1 vente à la ferme = 150 €
- Magasins à livrer = 290 €



Quelques repères dans la gamme de 40 légumes cultivés

Légumes	Surface	Quantités vendues	Période de vente	Prix de vente
Pommes de terre	1 680 m² de plein champ	2,8 t	Mi-juin à fin décembre	1,90 € le kg
Poireaux	840 m² de plein champ	1,7 t	Septembre à mars	2,50 € le kg
Carottes	390 m² de plein champ	1,6 t	Toute l'année	2,50 € la botte ou le kg (vrac)
Choux	900 m² de plein champ	1 435 pièces dont 269 brocolis	Août à mars	2 € le chou (2,50 € le brocoli)
Salades	640 m² de plein champ	4 480 pieds	Toute l'année	1 € l'unité 2,50 € les 3

Vendre sur un marché

- C'est l'occasion d'un **contact direct** entre producteurs et consommateurs.
- Il se déroule sur un lieu public pouvant être régulier (toutes les semaines) ou saisonnier (été).
- Le temps consacré à cette forme de vente est important puisqu'il nécessite de nombreuses tâches :
 - charger les légumes et le matériel nécessaire dans le véhicule,
 - effectuer le déplacement et rejoindre sa place attitrée,
 - installer l'étal (tréteaux, parasols, balances, sacs papier...),
 - positionner et mettre en valeur les légumes sur l'étal,
 - servir et encaisser les clients,
 - démonter, emballer et recharger le matériel et les légumes dans le véhicule,
 - effectuer le retour,
 - décharger les invendus et les stocker si besoin.
- Il faut compter 8 à 9 heures par marché, de 5 h 00 du matin jusqu'à 14 h 00.
- Le coût moyen de l'emplacement par semaine est généralement peu élevé et varie en fonction du lieu (marché urbain ou rural) et du jour de la semaine.
- Les ventes, et par conséquent le chiffre d'affaires, vont être fonction de la concurrence entre producteurs, du lieu du marché, du jour de la semaine, de la météo.
- · La concurrence peut-être vive, il faut bien choisir son marché.



Organiser son système : une expérience recommandée

La réussite de ce système repose sur la combinaison de plusieurs stratégies.

Leur stratégie	Points de vigilance
	Recruter un salarié, le former, le garder.
	Assurer un chiffre d'affaires.
Devenir employeur	Gérer les congés.
	Déléguer au quotidien.
	 Respecter la réglementation : registre du personnel, local, document unique d'évaluation des risques, etc.
	Présence indispensable de tunnels.
Allonger le calendrier de vente	 Semer une même espèce plusieurs fois décalée dans le temps.
	Stocker à l'abri du gel.
Rendre attractif l'étal	Diversifier les légumes.
au marché ou	Utiliser les formes et les couleurs variées pour mettre en valeur les légumes.
le panier	Favoriser les légumes goûteux par le choix de certaines variétés.
Diversifier les modes	 Gérer les pics de production en ayant des jours de vente tout au long de la semaine pour écouler les produits ne pouvant attendre plus pour la cueillette.
de commercialisation en jouant sur leur complémentarité	 Vendre 2 jours consécutifs permet d'écouler des invendus.
	 Varier les modes de commercialisation permet d'adapter les ventes à la production de la semaine (exemple : les paniers permettent d'écouler un surplus temporaire de légumes, invendu au marché).
Limiter les charges	Pas d'emballage acheté.
opérationnelles	 Produire ses propres plants : attention à leur qualité, au temps passé et aux pertes.
	Sous-traiter la production des plants.
Optimiser le temps	 Mécaniser le désherbage et certaines récoltes (ex : souleveuse).
de travail	 Privilégier les légumes faciles à produire et ramasser (ex : limiter les haricots verts, les petits pois, les épinards).
	Choisir les débouchés qui maximisent le chiffre d'affaires selon le temps passé.
Raisonner	 Ne pas sous-estimer les besoins en éléments fertilisants pour avoir de beaux légumes (fumier, engrais organiques, légumineuses, engrais verts).
la fertilisation	 Connaître son sol avec une analyse : important pour le pH, le statut calcique, la teneur en P et K

▼Investissements : prévoir 63 000 € pour les équipements

Stratégie

- Matériel d'occasion en priorité.
- Traction: besoin au moins d'un tracteur.
- Indispensables:
 - tunnels,
 - véhicule utilitaire (livraisons, marchés),
 - semoir multigraines,
 - irrigation.
- Mécaniser rapidement le désherbage (bineuse, désherbeur thermique...).
- Stockage:
 - local hors gel indispensable,
 - chambre froide facultative,
 - bâtiment pour le matériel.
- Du matériel partagé pour réduire les coûts : copropriété.



Les équipements : 63 000 €

2 parasols 2 balances

Tréteaux et planches

Matériel d'occasion	27 900 €
Traction	6 800 €
Désherbage	5 500 €
Travail du sol	3 750 €
Semis et plantation	3 050 €
Véhicule	7 500 €
Pulvérisation	800 €
Autres	500 €
Tunnels 5 tunnels d'occasion de 300 m²	12 000 €
Bâtiment	15 000 €
Irrigation	6 000 €
Matériel de vente	2 100 €





Résultats économiques : 15 830 € de revenu disponible

Clôture 31/12/11

Produits : 61 140 €		Charges : 40 910 €	
Marchés	38 400 €	Charges opérationnelles	13 000 €
3 marchés x 50 semaines x 256 € Paniers 35 paniers x 50 semaines x 12 €	21 000 €	 Semences et plants Fertilisation Produits de protection Couverture de sol Filets anti-insectes Emballage 	7 800 € 2 000 € 200 € 1 000 € 400 €
Aides Soutien Agriculture Biologique (conversion) 1,6 ha légumes x 900 €	1 740 € 1 440 €	Travaux par tiersTaxesDivers	400 € 200 € 600 €
0,5 ha légumineuses x 200 € Aide régionale certification	100 € 200 €	Charges de structure (Hors amortissements et frais financiers	27 910 €
		 Carburants Entretien/réparation Achat de petit matériel Eau/Gaz/Electricité Fermage Impôts fonciers Assurance Comptabilité Téléphone, courrier Déplacements Frais de marché Certification Main-d'œuvre salariée MSA 	2 340 € 1 740 € 760 € 1 510 € 440 € 0 € 1 020 € 2 040 € 900 € 540 € 600 € 12 000 € 3 420 €
		Excédent Brut d'Exploitation	20 230 €

Annuités = 4 400 €
Emprunt de 45 000 €
(70 % des besoins
d'équipement) sur 12 ans à
un taux de 2,5 %

Revenu disponible pour prélèvements privés et autofinancement : 15 830 € + crédit d'impôt de 2 460 € à partir de 2012

Critères d'efficacité de l'exploitation :

EBE/produit Brut 33,1 %
 EBE/ha 9 195 €/ha
 EBE/UMO exploitant 20 230 €/UMO
 CA/mois 5 100 €/mois

Un revenu modeste et une trésorerie fluctuante

- Petit chiffre d'affaires de 61 140 €/an : il représente 5 100 €/mois et il permet de faire face aux charges courantes, en particulier le versement d'un salaire.
- L'EBE de 20 230 € est modéré, donc la capacité à rembourser des annuités est limitée.
- Dans le cas présenté, les annuités représentent 4 400 €. L'apport en capitaux propres a été nécessaire et s'est monté à 19 000 €.
- Le solde pour les prélèvements privés et l'autofinancement est modeste et s'élève à 15 830 €, auquel s'ajoute le crédit d'impôt pour l'agriculture biologique.
- Les recettes seront variables selon les mois. Par conséquent, il faut gérer la trésorerie pour faire face aux dépenses lors des mois avec de faibles recettes.

Fiscalité et cotisations sociales dans ce système

L'impôt sur le revenu : régime du forfait

- Il s'agit du régime de droit quand la moyenne du chiffre d'affaires est inférieure à 76 300 € sur 2 années consécutives.
- Les bénéfices agricoles forfaitaires sont évalués par département et par production.
- L'achat et la revente de légumes ne sont pas autorisés lorsqu'on est au forfait.

La TVA: 2 possibilités

- Régime simplifié agricole : il consiste en un remboursement réel de la TVA payée par l'agriculteur, est obligatoire pour les jeunes agriculteurs ayant perçu la Dotation JA. Il est aussi obligatoire dans ce système puisque les recettes sont supérieures à 46 000 €. Les factures doivent indiquer la TVA et une déclaration est à réaliser.
- Remboursement forfaitaire: c'est le régime de droit au début d'une activité agricole (sauf si perception DJA). Taux de remboursement forfaitaire de 3 % à 4 % sur la vente des produits. L'exploitant ne récupère pas la TVA sur les achats.

Cotisations sociales

- La 1/2 surface minimale d'installation (SMI) définie dans les départements permet l'affiliation et la couverture sociale (ex : 1/2 SMI en Seine-Maritime correspond à 1,25 ha de maraîchage).
- Les cotisations représentent environ 40 % du revenu forfaitaire.
- Exonération partielle les 5 premières années d'installation quand on a moins de 40 ans.

Vos contacts en Normandie

 CA 14
 CA 50
 CA 61

 Thierry METIVIER
 Marie-Christine GODIN
 Amandine GUIMAS

 Tél: 02 31 51 66 32
 Tél: 02 33 19 02 63
 Tél: 02 33 31 49 92

 et
 et
 CA 27 et CA 76

 Valérie PATOUX
 Jean LAURENT
 Marielle SUIRE

 Tél: 02 31 53 55 09
 Tél: 02 33 06 46 50
 Tél: 02 35 59 47 50

Crédit d'impôt

- C'est un dispositif de l'Etat français pour encourager la production biologique, reconduit jusqu'en 2013.
- Il est versé par l'Etat même lorsque le contribuable n'est pas imposable sur ses revenus.
- Son montant pour les années fiscales 2012 et 2013 est de 2 500 €. Il est cumulable avec les aides SAB sans dépasser un total de 4 000 €.

Perspectives d'évolution

Ce système peut s'agrandir, en multipliant les surfaces en même temps que la main-d'œuvre et en augmentant les débouchés.

Exemple d'une exploitation de 13 ans

A l'installation	Aujourd'hui (2011)
1,5 ha de légumes	5 ha de légumes et
2 000 m ² de tunnels	1 ha de céréales
1 exploitant + aide	4 000 m ² de tunnels
bénévole	1 exploitant + 2
	salariés permanents
	+ 2 saisonniers
	160 paniers/ semaine
	+ marchés +
	magasins

Atouts et limites du système

ATOUTS	LIMITES
Installation sur une	Temps de travail très
petite surface	important
Montant	Travail éprouvant
d'investissement	physiquement
raisonnable	Savoir gérer la main-
Circuits de vente	d'œuvre
diversifiés	Revenu limité
Risque financier limité	
Liberté d'entreprendre	

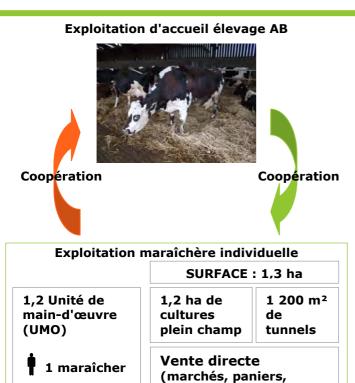


MARAÎCHAGE SUR UNE EXPLOITATION D'ACCUEIL EN ÉLEVAGE BIOLOGIQUE

Vivre des légumes bio en Normandie



Un système basé sur la coopération



magasins)

1 0,2 bénévole





La coopération a lieu entre le maraîcher et l'exploitation qui lui a mis à disposition des terres bio pour qu'il puisse s'installer.

Avantages de l	a cooperation
Pour le maraîcher	Pour l'exploitation d'accueil
Foncier déjà converti à l'AB Cultures de légumes en rotation avec des prairies et des céréales Fumier disponible Utilisation du matériel, des bâtiments de l'exploitation d'accueil Accès à l'eau	Si vente directe de viande ou de produits laitiers : attractivité supplémentaire des légumes pour les clients Rupture de l'isolement
Pour	les 2
Entraide : manipulation marché en commun, cha légumes	The state of the s







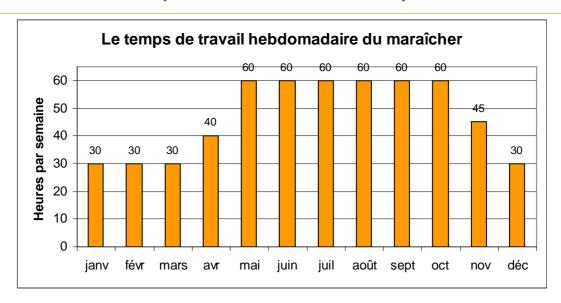
Travail : pas de salarié mais aide bénévole

1 maraîcher + 🕴 0,2 bénévole (amis, famille...)

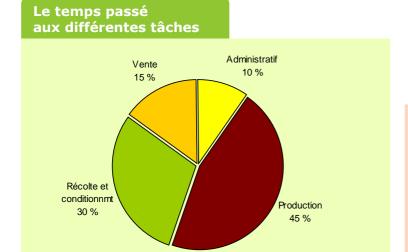
= 1,2 Unité de main-d'œuvre (UMO)

+ 3

coopération avec l'éleveur non comptabilisée



- Beaucoup de travail en été et automne : 6 mois de l'année à 60 h par semaine parfois 7 jours sur 7.
- Périodes de **pointe** dues à l'ensemble des tâches à effectuer en même temps (semis, entretien, récolte et vente).
- Journées de repos et de vacances en hiver, où la masse de travail est volontairement réduite.
- Pas d'emploi salarié mais aide **bénévole** importante (évaluée à 1 journée par semaine).





1 ha de plein champ + 1 000 m² de tunnel =

un maximum par UMO

En été, les différentes tâches se cumulent :

- La production : semis des cultures, implantation, désherbage, arrosage...
- · La récolte et le conditionnement : récolte des légumes, préparation des marchés, des paniers...
- La vente.
- · Les tâches administratives.

Commercialisation : un petit chiffre d'affaires de 35 000 €

- Le maraîcher choisit ses modes de commercialisation en fonction de ses objectifs, de son temps de travail et des débouchés locaux.
- Le choix des débouchés est primordial car il impacte l'ensemble de l'organisation de l'exploitation (les jours de vente ou de livraison décident des jours de récolte, leur nombre...).
- Pour la vente directe, une large gamme de légumes est nécessaire.

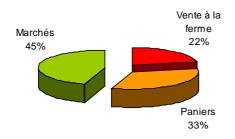


Un CA moyen de **730 € par semaine** et une production vendue sur 48 semaines :

- 2 marchés x 230 € = 460 €
- 20 paniers x 10 € = 200 €
- 2 magasins avec une recette totale de 70 €

Simulation de 2 alternatives pour le même chiffre d'affaires

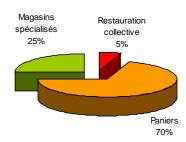
35 000 € de chiffre d'affaires avec un magasin à la ferme



Un chiffre d'affaires moyen de **700 € par semaine** avec une production vendue sur 50 semaines :

- 1 vente à la ferme de 145 €
- 1 marché à 315 €
- 20 paniers x 12 € = 240 €

35 000 € de chiffre d'affaires avec une dominante paniers



Un chiffre d'affaires moyen de **700 € par semaine** avec une production vendue sur 50 semaines :

- 40 paniers x 12 € = 480 €
- 4 magasins à livrer avec une recette totale de 180 €
- 1 cantine pour 2 000 € par an

Quelques repères dans la gamme de 40 légumes cultivés

Légumes	Surface	Quantités vendues	Période de vente	Prix de vente
Tomates	160 m² sous abri	2 t	Mi-juillet à fin octobre	3 € le kg
Courges	1 000 m² de plein champ	2 t	Mi-août à fin mars	2,50 € le kg
Carottes	600 m² sous abri et de plein champ	1 t	Toute l'année	3 € la botte 2,30 € le kg (vrac)
Salades	80 m² sous abri 400 m² de plein champ	2 000 pieds	Toute l'année	1 € l'unité
Pommes de terre	1 000 m² de plein champ	1,5 t	Mi-juin à fin décembre	3 € le kg primeur 1 € le kg en conservation

AMAP, c'est quoi?

- C'est une Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne.
- C'est un partenariat entre un groupe de consommateurs et une ferme locale pour la fourniture régulière de denrées souvent sous forme de "panier".
- Les consommateurs s'engagent financièrement sur une période avec le producteur en achetant sa production à l'avance.

http://www.reseau-amap.org

Exemples de paniers à 10 €

Hiver

- 1 kg de carottes
- 1 kg de betteraves
- 1 kg d'oignons
- 1 kg de pommes de terre
- 100 g de mâche
- 1 chou rouge

Eté

- 1 botte de basilic
- 1,5 kg de tomates
- 2 courgettes
- 1 aubergine
 - 1 salade



Organiser son système : une expérience recommandée

La réussite de ce système repose sur la combinaison de plusieurs stratégies.

Leur stratégie	Points de vigilance
	Présence indispensable de tunnels.
Allonger le calendrier	 Semer une même espèce plusieurs fois décalée dans le temps.
de vente	 Présenter des légumes primeurs cultivés sous serre.
	Stocker à l'abri du gel.
Attractivité de l'étal	Diversifier les légumes.
au marché ou	 Utiliser les formes et les couleurs variées pour mettre en valeur les légumes.
du panier	Favoriser les légumes goûteux par le choix de certaines variétés.
Diversifier les modes	 Gérer les pics de production en ayant des jours de vente tout au long de la semaine pour écouler la production et les produits ne pouvant attendre plus pour la cueillette.
de commercialisation en jouant sur leur complémentarité	 Vendre à la fois sur le marché et à la ferme à intervalles proches permet d'écouler les invendus.
complementarite	 Coopérer avec l'éleveur pour la vente (ex : organisation et préparation des marchés, astreinte de vente à la ferme et complémentarité dans la gamme de produits entre les légumes et les produits laitiers).
	 Ni achat de fertilisants (valorisation des effluents d'élevage), ni de produits de traitement.
	Pas d'emballage acheté.
Produire économe	 Produire ses propres plants (attention à leur qualité, au temps passé et aux pertes).
	 Vendre des primeurs (intérêt : pas de stockage, moins de risque de maladies, moins d'arrosage).
	 Cultiver des légumes faciles (ex : salades, courges, tomates).
Limiter le temps	 Privilégier les légumes faciles à ramasser (ex : limiter les haricots verts, les petits pois, les épinards).
de travail	 Privilégier le désherbage sur les légumes sensibles (accepter un seuil d'adventices tout en préservant les légumes les plus fragiles).
	Désherber au bon moment.



Investissements : installation à moindre coût (29 000 €)

Stratégie économe

- Matériel d'occasion en priorité.
- Utilisation de matériel de l'exploitation d'accueil.
- Traction: normalement disponible sur exploitation, sinon petit tracteur d'occasion ou motoculteur.
- Indispensables:
 - tunnels,
 - véhicule utilitaire (livraisons, marchés),
 - irrigation,
 - pousse-pousse pour le désherbage,
 - bineuse attelée.
- **Stockage** : pas de chambre froide, réemploi de locaux existants de l'exploitation d'accueil.





Les équipements : 29 000 €

Matériel d'occasion	16 700 €
Véhicule	7 500 €
Traction	6 000 €
Autres	1 985 €
Bineuses	650 €
Pousse-pousse	565 €
Tunnels	8 000 €
3 tunnels d'occasion de 300 m²	
1 tunnel d'occasion de 100 m²	
Bâtiment	0 €
Irrigation	3 000 €
11119411011	5 000 0
Matériel de vente	1 300 €
2 parasols	2 500 0
1 balance	
Tréteaux et planches	
rictedax et platieres	



ぺ Résultats économiques : 16 670 € de revenu disponible

Clôture 31/12/11

Produits : 35 970 €		Charges : 15 700 €	
Marchés	22 000 €	Charges opérationnelles	5 500 €
2 marchés x 48 semaines x 260 €		Semences et plantsFertilisation	3 795 € 275 €
Paniers	9 600 €	Produits de protectionCouverture de sol (paillage, voile)	0 € 1 210 €
20 paniers x 48 semaines x 10 €		Filets anti-insectesEmballage	0 € 55 €
Magasins spécialisés	3 400 €	Travaux par tiers	0 €
2 magasins x 48 semaines x 35 €		TaxesDivers	165 € 0 €
Aides	970 €	Charges de structure (Hors amortissements et frais financiers)	10 200 €
Soutien Agriculture Biologique (maintien) 1,3 ha légumes x 590 €	770 €	CarburantsEntretien/réparation	1 220 € 920 €
Aide régionale certification	200 €	Achat de petit matériel	0€
		Eau/Gaz/Electricité	0 €
		 Mises à disposition par l'éleveur 	1 330 €
		Impôts fonciers	0 €
		Assurance Comptabilité*	820 € 2 040 €
		Comptabilité*Téléphone, courrier	2 040 € 400 €
		Déplacements	310 €
		Frais de marché	410 €
		Certification	510 €
		 Main-d'œuvre salariée 	0 €
		• MSA	2 240 €
		* facultatif pour le régime du forfait	
		Excédent Brut d'Exploitation	20 270 €

Annuités = 3 600 €

Emprunt de 29 000 € sur 9 ans à un taux de 2,5 %

Revenu disponible pour prélèvements privés et autofinancement : 16 670 € + crédit d'impôt de 2 500 € à partir de 2012

Critères d'efficacité de l'exploitation :

EBE/produit Brut 56,3 % 15 590 €/ha EBE/ha EBE/UMO exploitant 20 270 €/UMO CA/mois 3 000 €/mois

Une gestion économe pour dégager un revenu

- Petit chiffre d'affaires de 35 970 € :
 - il représente 3 000 €/mois,
 - il impose une gestion très rigoureuse des charges.
- Des charges comprimées :
 - le poste semences et plants est le plus lourd,
 - un poste main-d'œuvre minimisé par l'absence de salarié, la coopération avec l'exploitation d'accueil et la main-d'œuvre bénévole.
- L'EBE est par conséquent optimisé, mais la capacité à rembourser des annuités est limitée : les investissements financés par des concours bancaires seront plafonnés.

Fiscalité et cotisations sociales dans ce système

L'impôt sur le revenu : régime du forfait

- Il s'agit du régime de droit quand la moyenne du chiffre d'affaires est inférieure à 76 300 € sur 2 années consécutives.
- Les bénéfices agricoles forfaitaires sont évalués par département et par production.
- L'achat et la revente de légumes ne sont pas autorisés lorsqu'on est au forfait.

La TVA: 2 possibilités

- Régime simplifié agricole : il consiste en un remboursement réel de la TVA payée par l'agriculteur, est obligatoire pour les jeunes agriculteurs ayant perçu la Dotation JA. Il est aussi obligatoire dans ce système puisque les recettes sont supérieures à 46 000 €. Les factures doivent indiquer la TVA et une déclaration est à réaliser.
- Remboursement forfaitaire : c'est le régime de droit au début d'une activité agricole (sauf si perception DJA). Taux de remboursement forfaitaire de 3 % à 4 % sur la vente des produits. L'exploitant ne récupère pas la TVA sur les achats.

Cotisations sociales

- La 1/2 surface minimale d'installation (SMI) définie dans les départements permet l'affiliation et la couverture sociale (ex : 1/2 SMI en Seine-Maritime correspond à 1,25 ha de maraîchage).
- Les cotisations représentent environ 40 % du revenu forfaitaire.
- Exonération partielle les 5 premières années d'installation quand on a moins de 40 ans.

Crédit d'impôt

- C'est un dispositif de l'Etat français pour encourager la production biologique, reconduit jusqu'en 2013.
- Il est versé par l'Etat même lorsque le contribuable n'est pas imposable sur ses revenus.
- Son montant pour les années fiscales 2012 et 2013 est de 2 500 €. Il est cumulable avec les aides SAB sans dépasser un total de 4 000 €.

Atouts et limites du système

ATOUTS	LIMITES
Besoins faibles en capitaux (pas d'achat de terre, pas de bâtiment, matériel d'occasion) Coopération (fumier, matériel, maind'œuvre)	Système peu mécanisé Travail physique important Dépendance de la ferme d'accueil et rarement de contrat écrit Disponibilité de la main-d'œuvre bénévole Pas de revenu suffisant pour rémunérer de la main-d'œuvre salariée

Vos contacts en Normandie

 CA 14
 CA 50
 CA 61
 CA 27 et CA 76

 Thierry METIVIER
 Marie-Christine GODIN 1 Amandine GUIMAS
 Marielle SUIRE 1 Tél : 02 33 19 02 63

 Tél : 02 31 51 66 32
 Tél : 02 33 19 02 63
 Tél : 02 33 31 49 92
 Tél : 02 35 59 47 50

et et Valérie PATOUX Jean LAURENT Tél : 02 31 53 55 09 Tél : 02 33 06 46 50



UNE EXPLOITATION DE LÉGUMES PLEIN CHAMP EN CROISIÈRE

Cas type 3

Vivre des légumes bio en Normandie



Un système basé sur la surface et la vente en gros

EXPLOITATION LEGUMIERE INDIVIDUELLE

plein

2,75 Unités de main-d'œuvre (UMO)

1 chef d'exploitation

1,75

14 ha de légumes

6 ha de céréales

Vente en gros (grossistes, expéditeurs)

292 000 € de chiffre d'affaires

SURFACE: 20 ha

Avantages d'une rotation céréales-légumes

Alterner sur une même parcelle céréales et cultures de légumes représente un atout considérable sur le plan agronomique :

- gestion de l'enherbement facilitée par le décalage des cycles culturaux et le caractère étouffant des céréales;
- l'enracinement fasciculé des céréales ameublit bien les sols;
- céréales et légumes ne sont pas affectés par les mêmes bio-agresseurs.

L'introduction de légumineuses permet aussi d'enrichir le sol en azote.

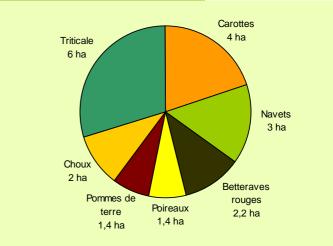


La conversion en agriculture biologique

- La conversion représente la période de transition du système pendant laquelle les règles de l'AB sont appliquées mais les légumes ne peuvent pas bénéficier de la labellisation AB.
- La durée de conversion est en règle générale de 2 ans.
- Les démarches obligatoires consistent à se notifier auprès de l'Agence Bio et à s'engager auprès d'un organisme certificateur.
- Des aides à l'ha existent pour accompagner la conversion. C'est le "Soutien à l'Agriculture Biologique-volet conversion". Le montant spécifique aux légumes plein champ (1 culture de légumes par an sur la parcelle) est de 350 €/ha et celui pour les céréales est de 200 €/ha. Cette aide spécifique à la conversion est versée pendant 5 ans.



Assolement : 2/3 de la surface en légumes



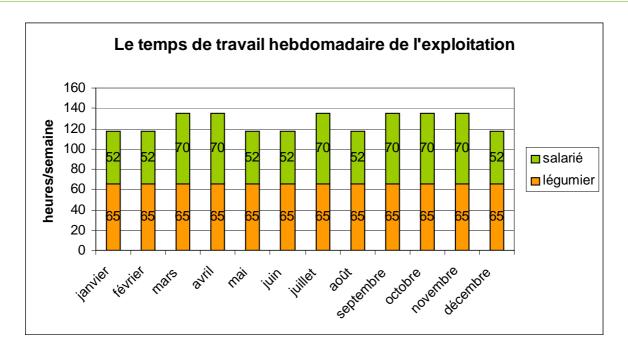




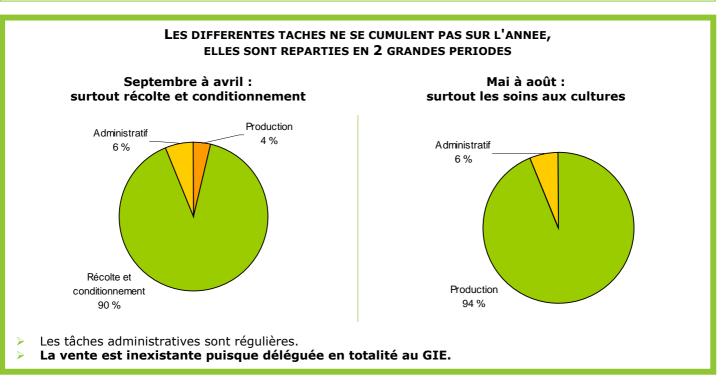
Travail : savoir gérer de la main-d'œuvre salariée



= 2,75 Unités de main-d'œuvre (UMO)

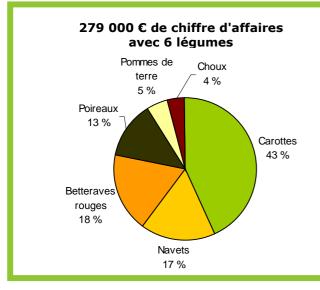


- 12 mois de l'année à 65 h par semaine pour l'exploitant (6 jours sur 7) malgré la main-d'œuvre salariée.
- Périodes de pointe à l'automne (récoltes, stockage, conditionnement, préparation des commandes) et au printemps (implantations).
- Organisation plus souple de mai à août puisqu'il s'agit des travaux des cultures (pas de vente).
- Le salarié à temps partiel vient en renfort pour les périodes de pointe et contribue à l'organisation des congés.





Commercialisation : 100 % via un groupement, 279 000 € de ventes de légumes



- Le producteur délègue au groupement toute l'activité vente (contacts clients, négociation, commandes, facturation).
- Ce qui reste à faire par le producteur : conditionnement, transport jusqu'au lieu d'expédition.

La gamme de 6 légumes

Légumes	Surface (ha)	Quantités vendues (t)	Rendement par ha (t)	Prix de vente (€/kg)
Carottes	4	140	35	0,84
Navets	3	45	15	1,07
Betteraves rouges	2,2	66	30	0,77
Poireaux	1,4	28	20	1,26
Pommes de terre	1,4	24	17	0,64
Choux	2	20	10	0,60

Structures collectives de producteurs

- Elles peuvent revêtir des formes juridiques variées : GIE, coopérative, SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif)...
- Des OP à dominante conventionnelle peuvent créer une gamme bio (ex : PRIMCO).
- D'autres structures ont été créées par quelques producteurs bio pour eux-mêmes (NORABIO, BioLoireOcéan...).
- Le fonctionnement en structure collective permet d'augmenter la gamme de légumes vendus.
- Les structures collectives bio ont une volonté affirmée de conserver la valeur ajoutée aux producteurs, en assurant tout ou partie du circuit de commercialisation jusqu'aux consommateurs (ex : paniers).
- Dans le département de la Manche, le "GIE des producteurs bio" est un exemple de 3 exploitations qui se sont regroupées pour commercialiser leurs légumes. Dans le Calvados et en Haute-Normandie des projets de structures collectives sont à l'étude.

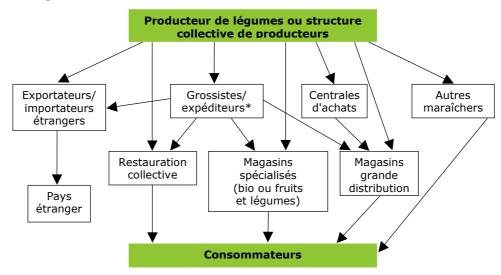
Circuit restauration collective

En Normandie, pour simplifier l'approvisionnement de la restauration collective, Inter Bio Normandie Services gère une plate-forme de commercialisation.

Commercialisation en circuit long : plusieurs possibilités

Le circuit long comprend au moins un intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

Les circuits possibles en légumes frais sont nombreux :



*Les **expéditeurs** sont dans la région de production, ils collectent les légumes, assurent parfois du conditionnement, et commercialisent hors de la région. Les **grossistes** effectuent de l'achat puis de la revente de légumes, sans en modifier le conditionnement en général.

Circuit long: seul ou à plusieurs

Le producteur de légumes peut choisir de s'engager seul sur le marché, il assure alors toutes les opérations commerciales : recherche de clients, négociations, livraisons... Il peut aussi s'unir à d'autres producteurs pour constituer un groupement de producteurs. C'est alors le groupement qui assure les opérations commerciales pour ses membres.

Des prix non connus à l'avance

Le commerce de gros des légumes frais se caractérise de façon générale par **l'absence de contrat fixant à l'avance les volumes et les prix.** Depuis le 1^{er} mars 2011, une contractualisation est rendue obligatoire par les pouvoirs publics pour fixer un certain engagement entre le producteur et son acheteur, pendant 3 ans. Il définit les volumes globaux et le mode de fixation des prix, entre autres. **En pratique, les transactions commerciales font l'objet de négociations quotidiennes**. Les livraisons, surtout pour les légumes fragiles (feuilles, bottes...) sont faites plusieurs fois par semaine.

Une présentation adaptée au circuit

Certains circuits présentent des **contraintes particulières** : préemballage systématique en grande distribution (pour distinguer les légumes bio des non bio), respect de législation particulière dans certains pays à l'export, présentations et conditions de livraison spécifiques pour la restauration collective... De façon générale, les circuits longs exigent des légumes bio aussi "beaux" que des conventionnels.





Organiser son système : allier technicité et sens commercial

La réussite de ce système repose sur la combinaison de plusieurs stratégies.

Leur stratégie	Points de vigilance				
	Idéalement, vendre avant de produire !				
	 Planifier les chantiers pour honorer les commandes (quantité, délais, présentation). 				
Bien connaître la filière et organiser la commercialisation	Définir un responsable des ventes (dans un GIE par exemple). Si c'est le légumier seul, il est indispensable qu'il ait un goût prononcé pour la vente et le contact avec les acheteurs				
Commerciansacion	 Travailler en collaboration avec d'autres producteurs permet une complémentarité de gammes de légumes. 				
	 Connaître ses coûts de production pour vendre au bon prix. 				
	Diversifier ses clients pour répartir les risques.				
	 Gérer la fertilité du sol : réaliser des analyses de sol, d'effluents, organiser ses rotations, fertiliser suffisamment. 				
Assurer une production régulière	 Surveiller régulièrement les cultures : désherber au bon moment, savoir reconnaître les ravageurs, les maladies 				
de beaux légumes	Irrigation indispensable ou fortement conseillée.				
	Récolter dans de bonnes conditions.				
	Préférer une gamme restreinte de légumes.				
	 Savoir gérer de la main-d'œuvre : recruter, transmettre les consignes, organiser les absences, motiver les employés, respecter la réglementation 				
Organiser le travail	Anticiper les périodes de surcharge de travail.				
	Des légumes récoltés en été (ex : salade) complexifient l'organisation.				
	 Etre bien équipé en matériel pour diminuer la pénibilité du travail et augmenter la productivité. 				
Investir en matériel et installations spécifiques	 Du matériel de plantation, des chaînes de lavage et de conditionnement sont propres à certaines espèces (ex : poireaux). Attention à la multiplication des cultures. 				
	Selon le débouché, le matériel d'emballage doit être adapté.				
Gérer la trésorerie	 Etre encadré par un centre comptable, par exemple pour gérer les mois sans vente (période estivale où la production est la seule activité), la fiscalité 				
	Ne pas surinvestir.				



Investissements : besoin important d'équipements : 239 000 €

Stratégie

- Matériel adapté à de gros chantiers : plusieurs tracteurs, remorques...
- Matériel adapté à chaque culture : plantation, arrachage, lavage, conditionnement.
- Irrigation souhaitable par la régularité (qualité, rendements).
- Camion ou recours à un prestataire pour le transport des légumes hors de l'exploitation.
- Stockage :
 - indispensable pour les légumes gélifs, pour augmenter la durée de conservation,
 - vrac ou pallox,
 - frigo ou ventilé.
- · Bâtiments:
 - pour les chaînes de conditionnement,
 - pour ranger le matériel,
 - locaux pour les salariés.
- Matériel pour les céréales de préférence en CUMA ou par entreprise.



Les équipements : 239 000 €

Matériel d'occasion	97 000 €
3 tracteurs	49 500 €
Travail du sol et semis (canadien, rotavator, charrue, semoir, planteuse)	6 200 €
Désherbage (bineuse, désherbeur thermique)	10 100 €
Entretien des cultures (pulvé)	2 200 €
Récolte (arracheuse, souleveuse, remorques, tapis élévateur)	11 800 €
Conditionnement (pallox, éplucheur, chariot élévateur, transpalette)	17 200 €
Camion (occasion)	15 000 €
Bâtiment (neuf)	100 000 €
Irrigation	27 000 €





Résultats économiques : 113 600 € de revenu disponible

Clôture 31/12/11

Produits . 292 400 €		Charges . 151 620 €		

Légumes	279 210 €	Charges opérationnelles	66 360 €
Carottes	117 600 €	Semences et plants	14 000 €
Betteraves	50 820 €	 Fertilisation 	11 200 €
Navets Poireaux	48 150 € 35 280 €	 Produits de protection 	10 500 €
Pommes de terre	15 360 €	Couverture de sol	0 €
Choux	12 000 €	Filets anti-insectes	1 600 €
		Emballage	25 640 €
Céréales	7 350 €	Travaux par tiers	720 €
Cereares	7 550 €	• Taxes	600 €
6 ha x 35 qx x 35 €	7 350 €	• Divers	2 100 €
Aides	5 900 €	Charges de structure (Hors amortissements et frais financier	85 460 €
DPU : 20 ha x 150 €	3 000 €	Carburants	4 830 €
Soutien Agriculture Biologique (maintien)		Entretien/réparation	6 000 €
14 ha légumes x 150 €	2 100 €	Achat de petit matériel	3 000 €
6 ha céréales x 100 €	600 €	Eau/Gaz/Electricité	1 300 €
Aide régionale certification	200 €	• Fermage	5 000 €
Alde regionale certification	200 €	Impôts fonciers	0 €
		Assurance	3 030 €
		Comptabilité	5 000 €
		Téléphone, courrier	1 500 €
		Déplacements	2 700 €
		Certification	600€
		Main-d'œuvre salariée	42 000 €
		· Plant-u Cuvi C Salalicc	72 000 C

MSA

Excédent Brut d'Exploitation 140 640 €

Annuité = 27 000 €/an

Emprunt de 239 000 € sur 10 ans à un taux de 2,5 %

Revenu disponible pour prélèvements privés et autofinancement : 113 640 € + crédit d'impôt de 1 300 € à partir de 2012

10 500 €

Critères d'efficacité de l'exploitation :

EBE/produit Brut 48,1 % 7 032 €/ha EBE/ha 149 160 €/UMO EBE/UMO exploitant

Fort besoin en capitaux mais très bons résultats économiques

- Le chiffre d'affaires est conséquent (292 000 €) et repose à 96 % sur la vente des légumes. Les aides sont faibles. L'irrégularité des recettes dans l'année impose de bien gérer sa trésorerie.
- Les charges opérationnelles :
 - restent modestes au regard du produit, elles en représentent 23 %,
 - les frais d'emballage constituent le poste majeur.
- Les charges de structure sont dominées par la rémunération de la main-d'œuvre salariée et le poste mécanisation (entretien, carburant, petit matériel).
- L'EBE est conséquent (140 640 €) et traduit une très bonne efficacité économique. La capacité de remboursement des emprunts est importante et la résistance du système à des accidents de culture est intéressante.
- Dans cette situation, en empruntant la totalité des capitaux nécessaires au système, le revenu disponible est très élevé et attractif.

Fiscalité et cotisations sociales dans ce système

L'impôt sur le revenu : régime du réel

- Le calcul de l'impôt est basé sur le résultat de l'exercice, déterminé par le régime du réel.
- Le réel simplifié est le régime de droit quand le chiffre d'affaires est compris entre 76 300 € et 350 000 €.
- La tenue d'une comptabilité est obligatoire.

La TVA: régime simplifié agricole

- Il consiste en un remboursement réel de la TVA pavée par l'agriculteur (et l'agriculteur reverse à l'Etat celle qu'il a collectée).
- Il est aussi obligatoire dans ce système puisque les recettes sont supérieures à 46 000 €.
- Les factures doivent indiquer la TVA et une déclaration est à réaliser.
- Régime obligatoire pour les jeunes agriculteurs ayant percu la Dotation JA.

Cotisations sociales

- Auprès d'un régime unique géré par la Mutualité Sociale Agricole.
- Les cotisations sont calculées sur le résultat réel de l'exercice, issu de la comptabilité.
- Elles représentent environ 40 % de ce résultat, avec des cotisations minimales.
- partielle les 5 premières d'installation quand on a moins de 40 ans.

Soutien Agriculture biologique volet maintien

- Des aides PAC à l'ha existent pour les producteurs bio qui ne perçoivent plus d'aides à la conversion, c'est le "Soutien à l'Agriculture biologique - volet maintien".
- Le montant spécifique aux légumes plein champ (1 culture de légumes par an sur la parcelle) est de 150 €/ha et celui pour les céréales est de 100 €/ha.

Atouts et limites du système

<u> </u>	
ATOUTS	LIMITES
Groupement de producteurs (facilite la commercialisation) Rotation avec des céréales Revenu important Organisation du travail : concentrée sur une gamme restreinte, facilitée par la vente en gros	Nécessité de technicité et gestion pointues Production soumise à la concurrence nationale et européenne croissante Surfaces nécessaires Gérer de la maind'œuvre Besoin en capitaux important

Vos contacts en Normandie

CA 14 Thierry METIVIER Tél: 02 31 51 66 32 et

Valérie PATOUX Tél: 02 31 53 55 09 Marie-Christine GODIN Amandine GUIMAS Tél: 02 33 19 02 63 et

Jean LAURENT Tél: 02 33 06 46 50

CA 61 Tél: 02 33 31 49 92

CA 27 et CA 76 Marielle SUIRE Tél: 02 35 59 47 50