

## CARACTERISTIQUES

✓ <b>Statut :</b>	Exploitation individuelle
✓ <b>Main d'œuvre :</b>	1 UTH familial, 0,5 ETP salarié annualisé (avril octobre)
✓ <b>SAU (ha) :</b>	1 ha plein champ et 0,15 ha sous abri, 100% irrigable
✓ <b>Surface développée</b>	1,5 ha (coef. d'utilisation : 1,15 PC et 2,25 sous abri)
✓ <b>stockage</b>	2 frigos resp. de 25m3 et 75 m3
✓ <b>Commercialisation</b>	circuit court : 50% en magasin, 50% en panier

## COMMENTAIRES

- ✓ L'efficacité de la commercialisation détermine souvent la rentabilité du système

## Atouts

- ✓ Système économe (peu de charges opérationnelles)
- ✓ Vente en panier économe en temps de travail
- ✓ Diversité des espèces et des débouchés

## Contraintes

- ✓ Quantité et pénibilité du travail importantes
- ✓ Production de 40 à 50 espèces différentes
- ✓ Peu de possibilité de CUMA ou matériel en commun

## Conditions de réussite

- ✓ Forte expérience préalable sur système analogie
- ✓ Polyvalence, y compris pour l'encadrement de salarié

## Perspectives

- ✓ Investir à plusieurs pour le matériel ponctuel (épan-  
deur, semoir pneumatique) ou faire appel aux ETA  
(entreprises de travaux agricoles)
- ✓ Possibilité de simplifier la gamme via association de  
producteurs au sein du panier ou du Point de vente

## PARC MATERIEL TYPE

✓ Tracteur 4 RM 75 CV + benne 3 points	✓ Sémoir mécanique 1 rang
Tracteur 2 RM 50 CV "vieux coucou"	Planteuse à pinces et à godets
Triangle d'attelage automatique	Pailleuse dérouleuse
✓ Epandeur fumier/compost	✓ Bineuse tractée + herse étrille
Distributeur d'engrais avec localisateur	Désherbeur thermique
✓ Déchaumeur	Barre porte outils autoconstruite
✓ Charrue ou Actisol + Rotobèche	Broyeur à axe horizontal
Vibroculteur	Pulvérisateur atomiseur
Cultivateur pour finition	✓ Lame souleuse, arracheuse aligneuse
✓ Si planches permanente : Butteuse à	✓ Bac de lavage, laveuse à tambour
disques, Cultibutte, Vibroplanche	✓ Fourche à pallox, gerbeuse
✓ Tunnel froid 1500 m2	✓ Véhicule commercial

**Valeur à neuf du matériel :** 150 000 €  
**Valeur occasion & autoconstruit :** 80 000 €

## Equipements complémentaires

Le poste de charges sur lequel il ne faut pas économiser quand on travaille seul...

**Bâtiment fonctionnel :** 200 m2 avec zone de lavage et espace de stockage (1 frigo tampon de 4-8°C de 25 m3, une chambre froide 0-1°C de 75 m3, d'une hauteur de 3,50 m permettant de superposer 3 pallox), 1 local isolé >6°C pour pommes de terre

**Irrigation performante :** 2 500 m3/ha développé, avec pression et débit garantis

**Nombreux petits matériels :** balance, atelier, motobineuse, brouettes, outils à main, Pouss-pouss...

## ELEMENTS DE STRATEGIE

- ✓ Investir dans l'amélioration des conditions de travail, automatiser tout ce qui peut l'être : irrigation, aération des tunnels... Mécaniser : triangle d'attelage automatique, semis / plantation, stockage et reprise dans les frigo (pallox) etc.

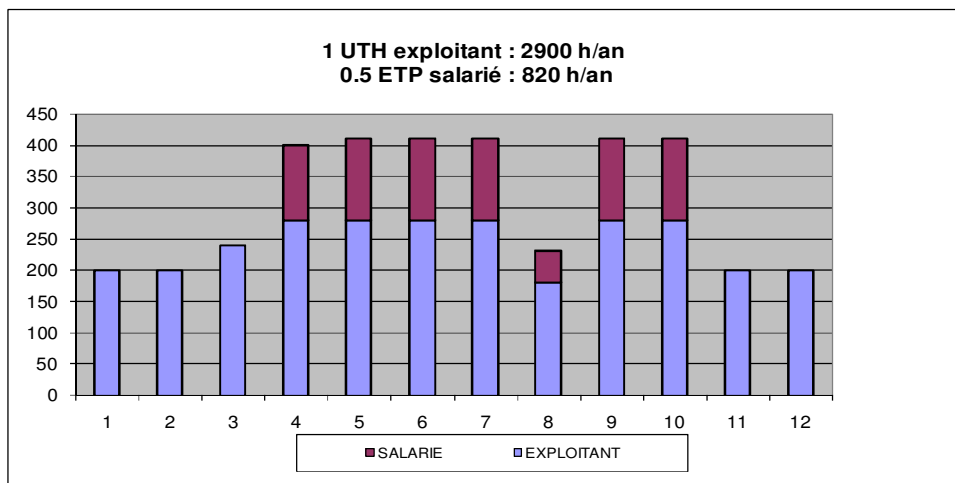
## Représentativité

Système présent sur toute la région, pourvu que le bassin de consommateur ne soit pas trop éloigné (panier livré une fois par semaine, Point de Vente collectif livré 2 fois).

Altitude maximum : 600 mètres

Plus répandu en zones péri-urbaine (Lyon, Grenoble, Valence etc.)

## Le travail



**Exploitant** : 60h/semaine en moyenne, 2 semaines de congés/an

**Salarié** : 35h/sem, 24 semaines du 15/4 au 15/10 + 2,5 semaines de congés en août

- ✓ LA PRODUCTION : 45% du travail, aux deux teirs concentré sur 6 mois (70h/semaine)
- ✓ LA RECOLTE ET LA PREPARATION : 30% du travail (↗ si la vente est fractionnée)
- ✓ LA COMMERCIALISATION : 20% du travail (faible en panier, fort en détail individuel)
- ✓ L'ADMINISTRATION : 5% du travail (toujours sous-évalué, surtout au démarrage)

### Éléments de stratégie pour la vente directe :

- ✓ Concentrer sa vente en début et fin de semaine si pas de risque d'invendus. Mais nécessite l'été de stocker les légumes frais récoltés tous les jours (salade, courgette)
- ✓ Si possible, positionner le panier après le marché ou la livraison du point de vente.
- ✓ Temps passé/chiffre d'affaires : le panier contractuel est le mode le plus rapide si un seul point de livraison, le PVC est un bon compromis si 2 maraîchers, le marché enfin est le plus couteux et le plus aléatoire (effet météo, localisation, jour de la semaine...)

### Le planning de cultures : enjeu de la commercialisation

- ✓ Tenir compte de la saisonnalité de la consommation au printemps : éviter les ruptures d'approvisionnement en mars-avril (carotte, pomme de t.) et éviter les dépassements de légumes d'hiver en mai (choux, raves... deviennent invendables). Pour se faire :
  - définir le calendrier de production des légumes précoces, les variables (gamme, variétés) et les moyens de forçage (abri, bâche) et positionner les mise en culture
  - adapter son planning d'une année sur l'autre : enregistrer les ventes hebdomadaires et rapprocher des quantités récoltées et des surfaces plantées afin d'ajuster N+1
- ✓ D'un point de vue trésorerie, la période du 15 mars au 15 mai est difficile : on compte beaucoup d'avances aux cultures d'été alors que les ventes peuvent être réduites.

## Rotations types

### Principe de la rotation : alterner les familles botaniques

Les paramètres de choix de rotations sont multiple mais alterner les familles puis les types de produits (fruits / feuilles / racines) constitue une bonne précaution.

### Exemples de rotation

#### En cultures de plein champ : rotation sur 5 ans

Une culture suivie d'un engrais vert céréales/légumineuse (Avoine/pois ou Seigle/vesce l'hiver, Sorgho/trèfle violet l'été)

N1	N2	N3		N4	N5
Chou	EV	Courge	EV	Pomme de t.	EV
		Lég. feuille	EV	Poireau	EV
				Carotte	EV

#### En cultures sous abri : rotation sur 2 ans

	PRINTEMPS	ÉTÉ	AUTOMNE	HIVER
N1	Lég. Feuille Salade, épinard, blette	Culture longue Tomate, courgette	Cycle court botte radis, oignon	Salade d'hiver + plantation PdT primeur
N2	Pommes de terre primeur	Melons / haricot rame	Navet, chou, fenouil...	Semis carotte primeur

### COMMENTAIRES

Sous abri, l'alternance est plus difficile car 2 familles dominent : salanacées et cucurbitacées. Deux tunnels rendent la gestion plus facile.

## Désherbage : anticiper la pousse de l'herbe

- ✓ La stratégie est basée sur la rotation. Le raisonnement est le suivant :
  - l'engrais vert intercalaire maintient le sol "propre"
  - on alterne cultures salissantes (ex. la carotte, semis direct) et cultures nettoyantes (chou, poireau, PdT) binées/buttées donc nettoyées mécaniquement
- ✓ Autres techniques usuelles
  - réduire le stock d'advantices du sol avant la mise en culture (solarisation, faux-semis, occultation, paillage... en fonction des possibilités de la culture)
  - intervenir mécaniquement sur la culture avant que l'herbe n'apparaisse et ne prenne le dessus (hersage, binage à dents, à doigts souples..., buttage)

## RESULTATS ECONOMIQUES

CHARGES	40700	€/ha	PRODUIT BRUT	61200	% PB
<b>Ch. opérationnelles</b>	<b>10100</b>	<b>6733</b>	<b>Produits</b>	<b>59700</b>	<b>98%</b>
Engrais, amendements	2250	1500	60 paniers x 45 semaines	29700	49%
Semences et plants	5250	3500	PVC (net de commission)	30000	49%
Produits phyto	350	233	<b>Autres produits</b>	<b>1500</b>	<b>2%</b>
Irrigation	700	467	Indemnités et subventions	1500	
Conditionnement, emballages	750	500			
Consommables, fournitures	800	533			
Travaux par entreprise					
<b>Ch. Structures</b>	<b>30600</b>	<b>20400</b>			
(Hors amort et fr financiers)					
Dont					
Carburants et combustibles	2050	1367			
Entretien réparation petit équ	10000	6667			
Transfo et commercialisation					
Cotis. Soc + CSG déd	4100	2733			
Charges salariales	10000	6667			
Eau, électricité, télécom	900	600			
Assurances, honoraires	2500	1667			
Divers (impôts, taxes cotis. etc.)	1050	700			

**EBE = 20500**

## BILAN SIMPLIFIE

Actif	Euros	%	Passif	Euros	%
Immo	80 000	89%	Cptx propres	25 000	28%
Stocks	5 000	6%	Emprunts LMT	60 000	67%
Trésorerie	5 000	6%	Dettes CT	5 000	6%
<b>TOTAL</b>	<b>90 000</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>90 000</b>	<b>100%</b>

**Capital d'exploitation = 90 000**

**Autonomie financière** 28%  
**Fond de roulement** 5 000

### Commentaires :

- ✓ Système en régime de croisière
- ✓ Situation financière saine mais équipement au moyen de matériel d'occasion. Le même équipement en neuf porterait le montant immobilisé à 160 000 €. Sans apport personnel, le recours à l'emprunt ne permettrait plus de dégager de revenu disponible.

### Trésorerie

Annuités + FFCT	6 600
Disponible pour prlts privés et autofinancement	13 900

### Résultat courant

Amortissements	10000
Frais financiers	600
<b>Résultat courant</b>	<b>9900</b>

### Sensibilité à la conjoncture

Les données rendement, prix... sont issus d'un suivi de 3 années.

Toutefois, le système décrit est très peu sensible aux variations de conjoncture (car la commercialisation en circuit court dépend peu des cours nationaux) ou aux aléas météo (le nombre élevé d'espèces et de cultures amortit l'impact d'un accident ou d'un épisode de crise climatique)

### COMMENTAIRES

Système viable économiquement mais grâce à un recours à l'emprunt limité. La capacité à autofinancer ou à rembourser des emprunts nouveaux est faible.

## Fertilisation

La fertilité du sol est un raisonnement global et une attention permanente : apports d'amandements et de fertilisants, mais aussi travail du sol, non tassement, engrais verts, rotation, améliorations foncières...

- ✓ La base de la fertilisation repose sur l'apport de fumier et de compost  
Mais ne doit pas empêcher d'utiliser des fertilisants organiques ou minéraux achetés : farine de plume, vinasse de betterave, soies de porc, Patenkali, chaux ou encore mélanges complets. La part de l'engrais est faible dans le coût de production et le gain sur le rendement est souvent très supérieur.
- ✓ Les doses se calculent en fonction des besoins de la culture et des apports de la parcelle. L'analyse de sol doit être renouvelée tous les 4 à 5 ans sur chaque parcelle.

## Rendements commerciaux et prix de vente de saison

Cultures	Rdt	Prix	Cultures	Rdt	Prix
	kg/m <sup>2</sup>	€/kg		kg/m <sup>2</sup>	€/kg
PdT plein champ	2	2	Epinard	1	4
Carotte plein champ	4	2	Blette	3	2,4
Poireau plein champ	2	2,8	Chou fleur	1,2	7
Céleri rave	3	2,8	Radis botte	6 u	1,3 €/u
Betterave crue	4	2,3	<b>Production sous abri</b>		
Courge	2	2			
Chou pommé	3,5	2,3	PdT sous abri	1,2	7
Salade (70% de coupe)	6 u	1 €/u	Carotte botte sous abri	8 u	1,8 €/u
Oignon	2,5	2,6	Tomate sous abri	10	2,9
Mache	1	14	Melon sous abri	3	2
Courgette	3	2	Poivron sous abri	4,5	3,8
Petit-pois	0,5	6,5	Aubergine sous abri	8	3,4
Haricot vert	0,8	6,5	Concombre sous abri	10	3

Périodes de référence :

légumes primeurs : mai	légumes de garde : janvier
légumes d'été : début août	légumes d'automne : début octobre

Les prix sont indicatifs. Ils sont issus des collectes auprès des fermes de référence et des données publiées par les GAB de Rhône-Alpes au sein de leur mercuriale. Il s'agit de moyennes, les écarts sont importants selon les circuits (vente au détail, livraison, circuits court...). Par ailleurs beaucoup de producteurs mettent en marché via des paniers contractuels (AMAP...) donc déterminent un prix moyen pour ajuster leur modèle économique.

## Indicateurs clés économiques et financiers

Produit Brut (€/ha)	40 000 €
Charges opérationnelles (€/ha)	6 700 €
Charges de structures courantes (€/ha)	20 400 €
Marge Brute globale (€/ha)	33 300 €
EBE/Produit	33%
Annuités/EBE	32%

## Installation dans le système

Fragilité interne	Risques dans le temps
Faible : peu endetté, peu sensible aux aléas	Faibles si organisation du travail maîtrisée et si débouchés fiables et rémunérateurs

### COMMENTAIRES

Système stable et relativement résistant, mais sans grandes possibilités d'évolution sauf à diminuer les prélèvements privés pour investir dans des abris ou de l'agrandissement. Se poserait alors la question de la quantité de travail (association plutôt qu'embauche ?) et celle des débouchés. Actuellement, ces modèles d'exploitations sont généralement issus d'une création, les exploitations à transmettre étant généralement de taille supérieure avec un capital de reprise lui aussi plus élevé (3-5 ha et 300 000 €).

Rédigé par les conseillers INOSYS des Chambres d'Agriculture de Rh-Alpes Auvergne avec l'appui particulier de la CDA du Rhône (Dominique BERRY).

Contact : Florent MICHEZ CASMB 04 79 26 51 75

Avec la participation financière du CASDAR/MAAF, de la DRAAF, de la Région AURA.



Septembre 2017

