



# JE CRÉE MON ACTIVITÉ EN MARAÎCHAGE **Bio**

en Nord-Pas de Calais



Devenir maraîcher BIO

S'installer en BIO

Filière Fruits et Légumes

Système de culture

Références économiques

Créer son entreprise

Organiser son travail

Financer son projet

Annexes



**D**epuis plusieurs années, l'agriculture biologique a fortement progressé en France. Grâce à un savoir-faire historique et ses territoires à la fois ruraux et périurbains, le Nord-Pas de Calais offre des opportunités de création et/ou de reprise d'entreprises notamment en maraîchage biologique.

Dans le cadre du Programme Régional pour la Création et la Transmission en Agriculture (PRCTA) et de la mission d'enquête « Demain, je serai agriculteur », le Conseil Régional du Nord-Pas de Calais et la profession agricole se sont donnés pour ambition de renouveler les générations d'agriculteurs dans la région. Le maraîchage biologique permet à des personnes ayant des profils très divers et non issues du milieu agricole de s'installer : 50 % des installations aidées en maraîchage sont des créations. C'est aussi une piste pour créer sa place sur une exploitation existante.

C'est pourquoi, avec le soutien du PRCTA, nous avons mobilisé nos 3 organismes complémentaires pour donner des clés de compréhension du métier de maraîcher biologique et des opportunités qu'il peut offrir.

Ni guide technique maraîchage, ni guide à l'installation, il propose des « repères » pour vous et votre entourage afin de construire une installation en maraîchage biologique viable et vivable.

Les différentes thématiques abordées au fil de ce guide ont été élaborées en concertation avec les organismes et associations qui accompagnent les projets de maraîchage biologique dans la région. Cette première initiative collaborative en appellera d'autres et contribuera au maintien et au développement de la filière légumes de notre région.

**Jean Bernard BAYARD,**  
*Président de la Chambre d'agriculture de  
région du Nord-Pas de Calais*

**Stéphane LELEU,**  
*Président du GABNOR*

**Benoît VANHOVE,**  
*Président de l'Institut de Genech*

## Sommaire

Devenir maraîcher BIO, pourquoi pas ?	p.04
S'installer maraîcher BIO	p.06
La filière Fruits & Légumes BIO	p.12
Définir son système de culture	p.16
Quelques références technico-économiques	p.20
Créer son entreprise en maraîchage BIO	p.22
Organiser son travail	p.26
Financer son projet	p.29
Annexes	p.31
Adresses utiles	p.37
Bibliographie	p.38
Sigles	p.39



## MIEUX NOUS CONNAÎTRE

» **Chambre d'Agriculture de région** : Etablissement au service des agriculteurs et des acteurs du monde rural du Nord-Pas de Calais, la Chambre d'agriculture anticipe les mutations, innove, diffuse les références technico-économiques, forme, informe et conseille les agriculteurs au quotidien dans l'évolution et l'adaptation de leurs entreprises.

» **GABNOR** : Le Groupement des Agriculteurs Bio du Nord-Pas de Calais rassemble les agriculteurs biologiques et bio-dynamistes du Nord - Pas de Calais. Son objectif est de soutenir et développer l'agriculture biologique de manière durable et solidaire. Le GABNOR est adhérent à la FNAB (Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des régions de France) et à l'ITAB (Institut Technique de l'Agriculture Biologique).

» **Institut de GENECH** : Etablissement d'enseignement général, professionnel et technologique privé, cet organisme propose des formations diversifiées et diplômantes dans les métiers de la nature et de l'environnement. Le Groupe GENECH est constitué d'un collège, un lycée professionnel, un lycée technologique, un lycée d'enseignement général, un pôle d'enseignement supérieur, un Centre de Formation d'Apprentis Régional, un centre de formation en alternance et un centre de formation intra et inter-entreprises.

## REMERCIEMENTS

Nous adressons nos plus vifs remerciements aux structures agricoles qui grâce à leur soutien et leur investissement ont rendu possible la parution de ce guide : Afa, Afip, A Petits PAS, Pôle Légumes région Nord, AVENIR 59-62, AMAP 59/62, CER France Nord-Pas de Calais, Je crée en Nord Pas de Calais, Jeunes Agriculteurs 59-62, DRAAF.

Merci aussi aux maraîchers et aux structures qui nous font partager leurs précieuses expériences à travers de nombreux témoignages. Enfin, merci aux financeurs pour leur confiance : DRAAF et Conseil Régional /PRCTA.



# DEVENIR MARAÎCHER BIO, POURQUOI PAS ?

## 1. Maraîcher, oui mais bio ...

**Qu'est-ce que le maraîchage ?** Le maraîchage se définit comme **“la production de légumes frais en plein champ ou sous abri”**.

Cela signifie que sur une année, différentes variétés de légumes sont produites sur la même parcelle. A ce jour, une diversité de systèmes de production existe. Que ce soit 1 ha sous abri, 15 ha en plein champ, la vente en gros ou encore sur les marchés...le maraîchage offre une multitude de possibilités.



**L'agriculture biologique (AB)** désigne, quant à elle, **un mode de production agricole sans intrants chimiques, respectueux des cycles naturels des plantes et des animaux**. Elle

répond ainsi à un cahier des charges européen qui encadre les pratiques agricoles et la labellisation. Reconnue comme signe officiel de qualité en France, l'agriculture bio est en plein essor et de plus en plus plébiscitée par les consommateurs (cf parties 3 et 5).

En certification biologique, le rapport à la nature est donc primordial puisque c'est l'observation et la connaissance des différents cycles naturels des plantes, des insectes, du fonctionnement du sol, etc. qui vont permettre de faire les bons choix techniques et ainsi obtenir des résultats satisfaisants en production. Pour vendre des produits bio, il est nécessaire de respecter le cahier des charges Agriculture Biologique et de faire certifier ses pratiques ainsi que ses parcelles par un organisme indépendant reconnu par l'état.

### LES GRANDS PRINCIPES DU CAHIER DES CHARGES BIO

- **Le respect du lien au sol, du maintien des équilibres et des rythmes naturels : « sol-plante-animal », la recherche d'autonomie du système de production**
- **Le maintien et l'augmentation de la fertilité, de l'activité biologique des sols et de la biodiversité**
- **Le maintien de la santé et du bien-être animal, de la santé des végétaux et de la santé humaine**

Passionnant, **le métier de maraîcher bio** permet de travailler en plein air, au rythme des saisons, de produire une grande diversité de légumes et selon le circuit de vente choisi, de pouvoir être en contact direct avec le consommateur.

C'est aussi un métier physique où l'on fait beaucoup d'heures, et particulièrement tributaire des conditions météorologiques. L'appât du gain n'est pas la principale motivation des maraîchers.

Devenir maraîcher bio, c'est faire le choix de devenir chef d'entreprise! Cela nécessite également des compétences en gestion (administrative, comptable), organisation, management ou encore en commerce. Vous l'aurez compris se lancer dans l'aventure du maraîchage bio implique une grande capacité d'adaptation et un minimum de formation (cf partie 2).



*« Depuis tout petit déjà, je voulais être agriculteur. Dans la réalité c'est autre chose, il y a quelques déboires, mais comparé au fait d'être dehors, de faire le métier que l'on aime... le bénéfice est au-delà ! »*



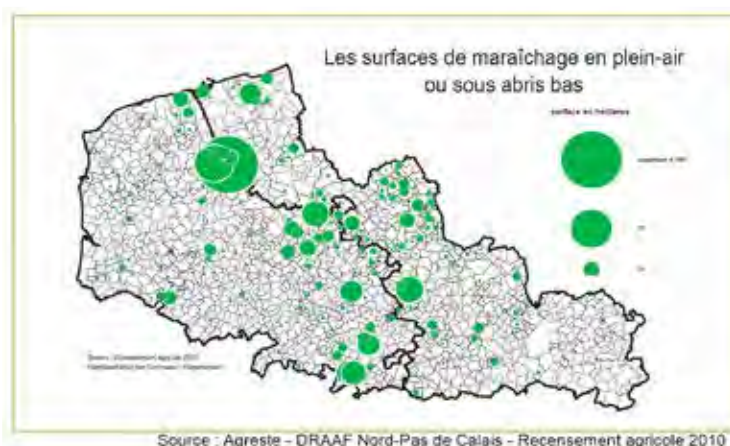
## 2. Un savoir-faire historique en légumes

La région Nord-Pas de Calais a un sérieux atout : **son savoir-faire !** Implanté depuis plusieurs siècles, le maraîchage s'est développé sur de nombreux bassins de production. Si l'arrivée de l'industrialisation a enclenché le déclin de cette filière au profit de productions spécialisées et mécanisées, le maraîchage a toujours subsisté et le savoir-faire s'est perpétué. Aujourd'hui, le maraîchage bio ouvre de nouvelles voies et perspectives. Selon l'observatoire de l'agriculture biologique conduit en 2012 par le GABNOR\* pour l'agence bio, **100 fermes pratiquaient le maraîchage**

**biologique sur une surface totale de 190 ha.** Sur ces 100 exploitations, le maraîchage était l'activité principale pour 55 d'entre elles, et secondaire pour 20 fermes (le maraîchage venant compléter une activité d'élevage, de grandes cultures ou d'arboriculture). 9 autres étaient spécialisées dans la production de plants de légumes, de fraises, de plantes aromatiques et de cresson. Les exploitations restantes étant davantage des structures à but social (activités d'insertion ou établissements spécialisés pour adultes handicapés), scolaire ou expérimental.

\* GABNOR : Groupement des agriculteurs biologique du Nord-Pas de Calais

### UNE AUGMENTATION CONSTANTE



En 2010, 3 000 exploitations cultivaient des légumes. Une majorité d'entre elles étaient en polyculture et produisaient des légumes en plein champ destinés aux grandes industries pour la transformation ou au marché de frais (poireaux, ail, oignons, choux). Au total, 23 300 ha étaient cultivés dont moins de 1 000 ha de surfaces maraîchères à proprement dite pour environ 340 exploitations.

## 3. Des installations en progression

Comme dans toute la France, la progression des surfaces en maraîchage biologique en région est principalement l'œuvre des personnes qui s'installent. Les projets de créations d'activités maraîchères biologiques se multiplient ces dernières années. **Sur 100 installations enregistrées en 10 ans en horticulture et maraîchage, 25 ont été réalisées en agriculture bio** (source DRAAF).

## 4. Maraîcher bio, un métier d'avenir

En 20 ans, le contexte a beaucoup évolué. De nouveaux réseaux sont apparus, plus structurés. Parallèlement, le soutien au développement de la filière bio s'est intensifié tant sur le plan technique que économique. Côté consommateur, l'engouement pour l'agriculture biologique ne se tarit pas. De plus en plus de citoyens veulent manger des produits sains et de qualité. La demande s'accroît, encouragée par des modes de consommation plus « éthiques ». Ce retour au naturel est un des axes majeurs de croissance du bio. En région aussi, l'agriculture bio progresse. Les produits locaux ont le vent en poupe. L'adéquation bio et local bio offre de nouvelles opportunités. **En 5 ans, le nombre de fermes et de surfaces dédiées au maraîchage bio a été multiplié par 2 !** Les exploitations maraîchères se sont transformées. Fini le temps des exploitations familiales,

De 2011 à 2013, 70% des contacts GABNOR pour projets en maraîchage concernaient des projets liés à une installation, essentiellement des projets de création de siège et d'activité. Sur le même intervalle de temps, sur tous les projets d'installation en maraîchage accompagnés par le Point Accueil Installation et Transmission (PAIT) du Nord-Pas de Calais pratiquement **1 projet sur 3 était en bio.**

L'enjeu aujourd'hui est de créer une entreprise rentable à dimension humaine. L'entreprise agricole doit également être en mesure de s'adapter aux évolutions et de concilier au mieux vie professionnelle et vie familiale. Pour se lancer et devenir maraîcher bio, **une formation est indispensable**, elle vous permettra d'obtenir les bases du métier. Une bonne expérience sur le terrain est complémentaire pour enrichir ses compétences. Enfin, la concrétisation de tout projet agricole implique la disponibilité de foncier. Là aussi des solutions existent.



**Si aujourd'hui, le marché du bio est en expansion et ouvre de nouvelles portes, devenir maraîcher bio nécessite des compétences variées, et une bonne endurance. Avant de vous lancer, réfléchissez bien à votre projet et à vos limites.**

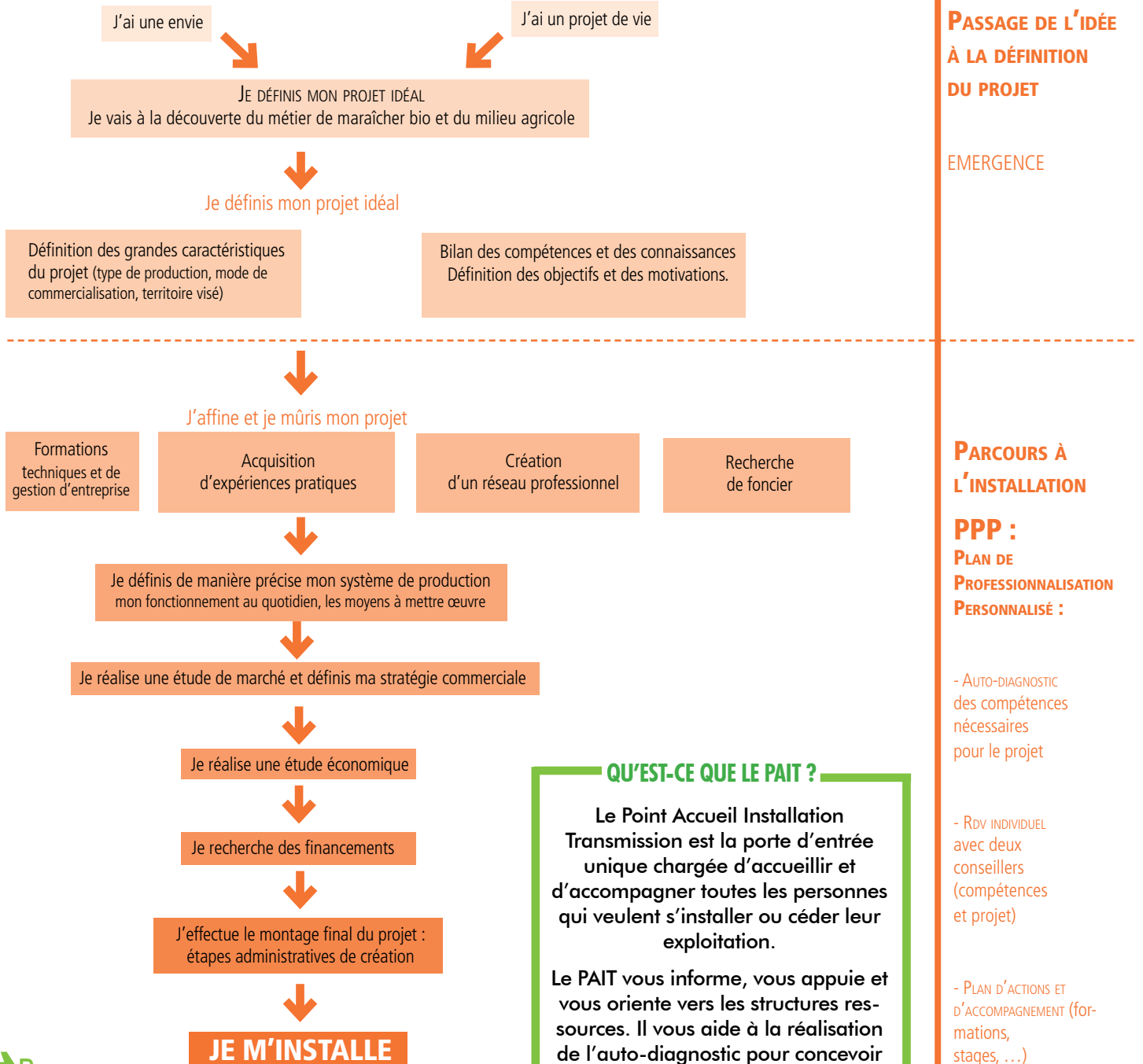
# S'INSTALLER MARAÎCHER BIO

## 1. L'installation, le temps des choix

Avant de s'installer en maraîchage biologique, vous allez devoir répondre à diverses questions pour définir au mieux votre projet.

Préparez-vous aussi à effectuer un certain nombre de démarches. Prévoyez donc du temps devant vous.

### LES ÉTAPES POUR DEVENIR MARAÎCHER BIO



**PASSAGE DE L'IDÉE À LA DÉFINITION DU PROJET**

EMERGENCE

**PARCOURS À L'INSTALLATION**

**PPP : PLAN DE PROFESSIONNALISATION PERSONNALISÉ :**

- AUTO-DIAGNOSTIC des compétences nécessaires pour le projet

- RDV INDIVIDUEL avec deux conseillers (compétences et projet)

- PLAN D' ACTIONS ET D' ACCOMPAGNEMENT (formations, stages, ...)

### QU'EST-CE QUE LE PAIT ?

**Le Point Accueil Installation Transmission est la porte d'entrée unique chargée d'accueillir et d'accompagner toutes les personnes qui veulent s'installer ou céder leur exploitation.**

**Le PAIT vous informe, vous appuie et vous oriente vers les structures ressources. Il vous aide à la réalisation de l'auto-diagnostic pour concevoir votre projet d'installation ou de transmission.**

### RETENONS

Ce schéma suit une logique de progression dans le temps. En réalité le parcours à l'installation n'est jamais aussi linéaire, chaque avancée peut remettre en cause ce qui était fixé auparavant. Ne croyez pas qu'il s'agisse d'un retour en arrière ! Bien au contraire, cela signifie juste que votre projet se structure et s'affine. N'hésitez pas à vous faire accompagner et à vous entourer. Vous y tirerez plusieurs avantages : une prise de recul et des informations capitales (contacts, chiffres) pour avancer dans votre projet et faire des choix stratégiques.

## 2. L'émergence

Vous avez pris la décision de vous installer sans avoir un projet bien défini ? A ce stade, il faut pouvoir explorer toutes les pistes puis vous recentrer en fonction de vos **objectifs personnels**.

A noter : le PAT vous aide à vous poser les bonnes questions (par téléphone, sur RDV) et vous oriente vers les structures d'accompagnement à l'émergence appropriées à vos besoins (Avenir 59/62, CIVAR, Chambre d'agriculture). Cet accompagnement comprend notamment :

- un entretien individuel avec 1 conseiller spécialisé
- un suivi individuel tout au long de votre réflexion
- un stage collectif

## 3. Se former et acquérir de l'expérience, le duo gagnant

Impossible de s'installer durablement sans formation et un minimum d'expérience terrain. Plusieurs formules existent et sont à adapter en fonction de votre parcours.

### ☛ Les formations longues indispensables pour acquérir les bases et se fixer des repères

S'installer en maraîchage biologique requiert des connaissances variées... Il faut bien sûr connaître les bases de l'agronomie, de la gestion d'entreprise et celles liées à la mise en place d'un système maraîcher. Acquérir progressivement ces compétences est essentiel pour permettre au système de trouver rapidement son équilibre. Un passage en centre de formation permet de les acquérir, d'élargir son réseau, de mûrir son projet personnel... Un stage de quelques semaines en exploitation maraîchère doit être réalisé en amont d'une formation longue (cf tableau en annexe n°1 « comment s'imprégner des métiers »).

### En France, les établissements agricoles proposant de la formation à l'Agriculture Biologique sont réunis au sein du réseau formabio. En région, plusieurs voies sont possibles :

- **le BPREA**, adapté au public adulte en reconversion professionnelle, octroie la capacité professionnelle agricole pour s'installer en abordant la gestion d'une entreprise et les bases techniques. C'est souvent le niveau minimum requis en cas de location de terre (en région : Institut de Genech, LEGTA de Tilloy-les-Mofflaines, Savy Berlette, Hazebrouck, CFPPA Le Quesnoy, Radinghem)
- **le Certificat de spécialisation bio** est un diplôme destiné à celles et ceux qui ont déjà des bases techniques, agronomiques et de gestion d'entreprise. Il permet de se perfectionner en maraîchage biologique (en région : Lycée horticole de Lomme).

Si les formations intègrent au sein de leur cursus des stages, ceux-ci ne sont pas suffisants et doivent être complétés par des expériences du terrain.



*Si avec la formation j'ai acquis des connaissances de base, je ne suis pas encore techniquement opérationnel. J'ai encore beaucoup de choses à apprendre. »*

## INTERVIEW DU COLLECTIF DE «L'ENVIE AU PROJET»

### Qu'est-ce que le collectif « de l'envie au projet » ?

**Yvette MADRID, Avenir 59-62** « Le collectif regroupe 4 associations de citoyens, porteurs de projet, paysans et accompagnateurs. On y retrouve: Accueil Paysan, AFIP, A Petits PAS et Avenir 59-62. Ce collectif propose des temps d'accompagnement individuels et collectifs pour construire avec la personne un projet qui lui ressemble en cohérence avec son projet de vie et ses capacités. Il propose des compétences spécifiques en matière de développement personnel et d'accompagnement à l'émergence du projet mais aussi des outils pratiques comme le stage de l'envie en projet, une couveuse d'entreprise, des parcelles agricoles en espace-test ou un prêt d'honneur ».

### A qui s'adresse le stage « de l'envie au projet » et quelle est sa finalité?

**Emmanuel MERLIN, formateur du stage** « Lorsque les porteurs de projet s'inscrivent à ce stage, ils en sont à la phase d'émergence. C'est-à-dire qu'ils ont des idées, mais encore beaucoup de doutes et d'incertitudes qu'ils cherchent à éclaircir. A l'issue des 3 jours, la plupart disent avoir apprécié la progression du stage. Lors de la première étape, ils exposent leurs aspirations personnelles. Ce n'est qu'après que les questions de viabilité et de réalisme du projet sont abordés. Cette approche humanisante est confortable et rassurante ».



# S'INSTALLER MARAÎCHER BIO



## Se confronter aux réalités du métier grâce aux expériences de terrain

Les savoir-faire professionnels acquis en formation sont indispensables pour celles et ceux qui n'ont jamais été formés ou travaillés dans le milieu agricole. Pour pouvoir appréhender le travail tout au long d'une saison, tester ses capacités physiques et sa motivation, voir ou tester différentes manières de faire et acquérir ses propres références, il est nécessaire de compléter les acquis par d'autres stages ou expériences de terrain de plus ou moins longue durée. En région, plusieurs dispositifs existent et sont répertoriés dans le tableau ci-dessous.

### LES DISPOSITIFS EN NORD-PAS DE CALAIS

	Stagiaire agricole dans le cadre du PPP	Espace test	Salarié agricole	Couveuse d'activité	Côtisant solidaire	APTEA (en cours de création)
Objectif	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développer ses compétences professionnelles, ses pratiques, son règlement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confronter son projet à la réalité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développer ses compétences et se confronter à la réalité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confronter son projet à la réalité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Démarrer progressivement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développer ses compétences</li> </ul>
Intérêts	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partage d'expériences avec un maître exploitant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Terrain mise à disposition</li> <li>Appui technique</li> <li>Mise en réseau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Salaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avant l'installation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité de garder une activité extérieure</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Multiplier ses expériences</li> </ul>
Pré-requis	Jeune en PPP uniquement	Formation et expérience agricole et projet en cours	Selon besoin employeur	Expérience agricole et projet en cours	Compétences professionnelles agricoles, lieu défini	Expérience agricole et projet en cours
Où	Stage d'application chez un maître-exploitant agréé	Le Gerموir à Ambricourt (projet à Wavrin, Sains du Nord)	Exploitation agricole CUMA ETA* Service de remplacement	Chez soi ou une ferme support	Chez soi	Plusieurs maraîchers
Statut	Stagiaire agricole de 1 à 6 mois	CAPE (contrat d'appui au projet d'entreprise sur 2 ans)	Saisonnier ou salarié en CDI, CDD à temps complet ou partiel ou apprenti, contrat professionnel	CAPE (contrat d'appui au projet d'entreprise sur 2 ans)	Cotisant solidaire (couverture AT, pas de couverture sociale)	A définir
Rémunération	Bourse de l'état + indemnités de stage	Suivant statut à Pôle emploi	Minimum au Smic (sauf apprenti ou contrat professionnel)	Suivant statut à Pôle emploi	Selon bénéfice cotisations sociales (16 % du RP)	Suivant statut à Pôle emploi
Contact(s)	PAIT : Point Accueil Installation et Transmission	Afip	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anefa</li> <li>Pôle emploi</li> <li>Bourse de l'emploi</li> <li>Journaux</li> <li>Réseau agricole</li> <li>Service de remplacement</li> <li>Interim</li> <li>GEIQ 3A</li> <li>EDT*</li> <li>FRSE*</li> <li>GE*</li> </ul>	A petit pas	MSA - Service entreprise CRA	Avenir

Coordonnées des structures en annexe.

\* voir p.39



## ☛ Formations courtes et réseau professionnel : 2 accélérateurs de performance

Intégrer des réseaux de « collègues » est important pour progresser, échanger et prendre du recul sur son projet d'exploitation. Se faire connaître dans la durée peut aussi donner envie à un agriculteur de vous soutenir dans votre projet, voire vous céder quelques hectares ou même sa ferme. Les formations courtes et tours de plaine (visites organisées par le GABNOR, la Chambre d'agriculture ou les opérateurs économiques) sont de bonnes opportunités pour compléter vos savoir-faire et échanger avec des personnes déjà installées. Une fois acquises, les compétences doivent être entretenues voire perfectionnées. Là encore, plusieurs solutions s'offrent à vous :

- **Le conseil individuel** : ce conseil personnalisé vous permet d'identifier les axes de progrès et d'échanger soit avec un expert dans le domaine du maraîchage (GABNOR ou Pôle Légumes), soit avec un accompagnateur global du projet (PAIT, AVENIR 59-62, A Petit PAS, Centre de gestion...)
- **Adhésion à des démarches collectives** : celles-ci apportent un appui technique et des achats groupés (Groupe Nord Légumes, NORABIO, Marché de Phalempin, GABNOR, Groupement d'employeurs, CUMA, groupes locaux AVENIR 59/62 ...).
- **La journée d'échanges** avec les porteurs de projet : ce sont des moments privilégiés pour échanger et se tisser un réseau professionnel. L'association AVENIR 59-62 et le Service Installation de la Chambre d'agriculture en organisent tout au long de l'année. L'institut de Genech propose chaque année une journée d'échange dédiée à l'installation.
- **Les événements professionnels** : idéal pour se faire connaître et se créer un réseau (Terres en Fête, Fête de l'agriculture Paysanne, Terre en Folie, journées techniques du Pôle Légumes).
- **Les formations courtes** vous permettent de progresser sur des sujets techniques ou de gestion d'entreprise (VIVEA, FAFSEA, collectif de l'envie au projet, jecrée.com).



*On nous a vite envoyé chez d'autres producteurs, d'autres maraîchers, et ça c'est super, ça permet vraiment de voir sur place comment ça se passe... On gagne du temps en discutant avec un maraîcher. »*

**Maraîcher et éleveur de poules pondeuses et volailles de chair, Michel THELLIER exploite 5.5 ha à Grand Rullecourt. Depuis 4 ans, il accueille Thibault en vue de lui transmettre son outil de travail.**

### Quelles sont les particularités de votre ferme ?

*Sa taille ! Elle me permet d'être performant sur le plan agronomique et aussi autonome. Je peux réaliser de bonnes rotations, et ainsi améliorer la fertilité et la maîtrise des mauvaises herbes. Tout est vendu en vente directe, quant aux céréales elles sont autoconsommées par l'élevage. Seul bémol, le fait de ne pas être propriétaire de mes terres... c'est plus difficile à gérer lors d'une transmission.*

### Pourquoi avoir choisi de transmettre votre ferme ?

*Mes enfants n'étaient pas intéressés par une reprise de l'activité. J'ai eu une impression de gâchis : celui d'avoir créé un bel outil de travail et de l'abandonner ! J'ai commencé à y réfléchir, il y a 4 - 5 ans, grâce au CEDAPAS. On en parlait aussi entre collègues. L'idée a germé. Plusieurs personnes sont venues visiter, et finalement c'est par l'intermédiaire de l'épicerie bio que j'ai connu Thibault. Son entreprise licenciat, c'était l'opportunité.*

### Comment avez-vous préparé cette étape et la conversion en bio ?

*Quand Thibault m'a expliqué son projet, je lui ai proposé de venir observer mon travail pendant 1 ou 2 mois sur la ferme. Comme le courant passait bien, il a commencé en tant que salarié quelques heures, puis à mi-temps en TESA. Enfin, il est devenu salarié à temps plein la saison suivante. Financièrement, c'était un peu l'inconnu ! J'ai adapté mon système pour permettre son arrivée et aujourd'hui ça fonctionne. La conversion bio, on en a beaucoup parlé ensemble, dès le départ. Son projet tenait la route. Pour moi c'était trop tard, je n'en n'avais ni l'envie ni le besoin par rapport à la clientèle. Nous avons fait le diagnostic conversion avec le GABNOR, puis entamé la conversion l'année suivante.*

### Des conseils ?

*Rencontrer le plus en amont possible la propriétaire. Il faut aussi travailler minimum 6 mois - 1 an avec le futur repreneur pour déterminer sa motivation et instaurer une relation de confiance. Le passage à l'étape salarié est comparable à une pré-installation. Financièrement, je n'avais rien à gagner, mais si c'était à refaire, je le referais. C'est à la fois un échange et la satisfaction de former quelqu'un. Aujourd'hui, il travaille en famille avec sa femme et les projets de développement de la ferme ne manquent pas.*

**Propos recueillis par Emilie LACOUR, CEDAPAS Nord-Pas de Calais.**

# S'INSTALLER MARAÎCHER BIO

## 3. Le foncier, l'autre composante de votre réussite

Le lieu où vous implantez votre activité maraîchère et le type de sol que vous travaillerez seront d'une importance fondamentale pour le succès de votre entreprise (source *Ecovoc*).

En Nord-Pas de Calais, **67 % de la surface régionale est consacrée à l'agriculture, 80 % des terres sont en fermage et 20 % en propriété**. Les opportunités de vente de terre libre d'occupation sont rares. **Le prix des terres agricoles libre d'occupation y est 2 fois supérieur à la moyenne nationale\***.

\* donnée SAFER 2013 : France 5750 €/ha - Région 6000 à 15000 €/ha avec une moyenne de 11800 €/ha ; + 30 % en 5 ans.

Le foncier bâti (bâtiment agricole, grange, corps de ferme, maison) est également très onéreux, notamment dans les secteurs urbains (métropole lilloise...) ou touristique (côte d'Opale...)... Pas facile donc de trouver du foncier adapté à soi et à son projet.

Une réflexion préalable est indispensable pour vérifier le potentiel maraîcher du lieu, son adéquation avec votre projet professionnel et familial. Ce travail permet aussi de prévoir les cultures et le type d'équipement adaptés au lieu, ainsi que les aménagements à prévoir (plantation de haie, forage, irrigation, drainage clôture, bâtiment, viabilisation...).

ÉTUDE TECHNIQUE SUR LE POTENTIEL ET LA VOCATION MARAÎCHÈRE DU BIEN			LE TERRITOIRE DU PROJET	
Potentiel agronomique	Le bâti et l'urbanisme	Environnement du bien	Professionnel	Familial
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nature des sols, relief, possibilité d'irrigation, historique et exposition de la parcelle</li> <li>- Biodiversité</li> <li>- Climat, aménagement, foncier existant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence d'un bâtiment agricole</li> <li>- Les possibilités de construire</li> <li>- Les documents d'urbanisme (ceux-ci prévoient-ils une vocation agricole à long terme ?)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès, contraintes environnementale, réglementaires,</li> <li>- Problème de gibier, voisinage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potentiel commercial</li> <li>- Concurrence existante</li> <li>- Réseau bio local, Cuma ouverte, possibilité d'entraide, la distance fournisseur</li> <li>- Volonté des élus de favoriser l'installation, le bio et/ou les circuits courts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lieu d'habitation possible</li> <li>- Isolement, possibilité d'emploi pour le conjoint</li> <li>- Services à proximité, distance avec le réseau personnel et familial</li> </ul>





Si l'accès au foncier en région peut parfois sembler relever du parcours du combattant, la situation évolue et d'autres pistes sont à explorer.

### ☛ La location plutôt que l'achat

Le loyer annuel des locations varie en région entre 70 et 250 €/ha (source DDTM). Il n'y a pas d'obligation à diffuser une opportunité de cession de bail d'où l'intérêt de se constituer un réseau agricole pour être au courant des offres.

En plus du loyer annuel, il est d'usage dans la région que le locataire sortant, voire le propriétaire demande une « reprise », aussi appelé « pas de porte » ou « chapeau ». Ces sommes sont souvent très importantes. Aujourd'hui, le chapeau est une somme qu'un fermier entrant paie, soit au fermier sortant comme prix d'abandon du bail, soit au propriétaire comme « pas de porte » pour obtenir qu'il lui accorde le bail, indépendamment de toute concurrence ou par préférence à d'autres candidats (source guide *Terre de liens\_2011*).

N'hésitez pas à multiplier les canaux d'information concernant les opportunités foncières (Répertoire Départ-Installation/RDI, Terre de liens, SAFER, agriculteurs, maîtres de stage, collectivités locales, citoyens, presse agricole, notaires, marchands de biens, acteurs agricoles et institutionnels, ...). Plus vous débutez vos recherches de foncier tôt, plus vous augmentez vos chances de trouver un bien. Il est également important pour la pérennité de votre activité d'exiger un bail agricole et de ne pas travailler sur des terres précaires.

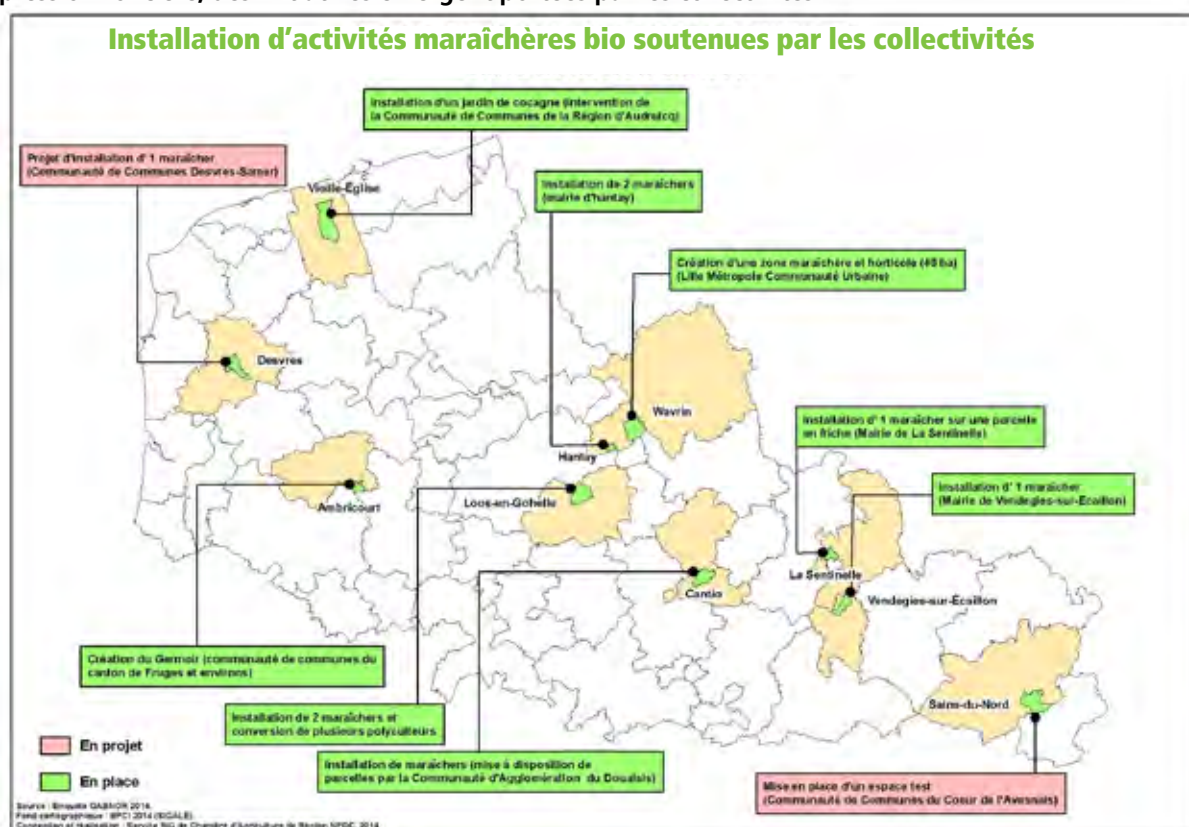
### ☛ S'associer pour créer

De plus en plus de sociétés recherchent à s'associer avec un maraîcher, renseignez-vous auprès des sites suivants : GAEC et sociétés, RDI ou directement auprès des Société, Syndicats...

### Les opérateurs en région Nord-Pas de Calais

	Répertoire Départ Installation (RDI)	SAFER	Terre de liens
Diffusion d'opportunité foncière	X	X	X
Accompagnement à la location ou la vente	Mise en relation cédant-repreneur	Intermédiation locative	X
Aide à l'acquisition du foncier		Stockage de terre	Foncière terre de liens ou fondation terre de liens (acquisition et bail environnemental)

### Face à la pression foncière, des initiatives émergent portées par les collectivités



### EN SAVOIR +

[www.vivea.fr/choisir-une-formation](http://www.vivea.fr/choisir-une-formation)  
<http://envieauprojet.fr>  
[www.reseau-formabio.educagri.fr](http://www.reseau-formabio.educagri.fr)  
[www.terredeliens-npdc.org](http://www.terredeliens-npdc.org)  
[www.flandres-artois.safer.fr](http://www.flandres-artois.safer.fr)  
[www.repertoireinstallation.com](http://www.repertoireinstallation.com)

### RETENONS

**Vous l'aurez compris, devenir maraîcher bio ne se fait pas du jour au lendemain. Plus vous multipliez vos expériences terrain et votre réseau, plus vous augmenterez vos connaissances du métier et de sa réalité. Devenir entrepreneur ne s'improvise pas !**



# FRUITS & LÉGUMES BIO : MARCHÉ, FILIÈRES, DÉBOUCHÉS

## 1. Le bio, un marché qui s'enracine

Les exigences du marché bio en termes de traçabilité et de proximité rassurent et séduisent les consommateurs. Le marché du bio laisse entrevoir d'importantes possibilités de développement pour des approvisionnements locaux. En 1 an (entre 2012 et 2013), le chiffre d'affaires total du marché national des fruits et légumes bio a ainsi progressé de 9 % et s'élève aujourd'hui à plus de 720 000 millions d'euros (source agence bio 2014).

Plus souvent disponibles dans les lieux d'achats, les légumes bio ont conquis une clientèle de plus en plus large. Mais pour plus de 50 % des consommateurs, le principal frein à l'achat reste le prix (source : Agence bio 2013).

**Les fruits et légumes sont les plus consommés\***. Entre 2005 et 2012, les dépenses des ménages en F&L bio ont quasiment triplé (source : Kantar CTIFL 2013). Ainsi, les quantités achetées sur une année avoisinent en moyenne **les 10 kg par ménage**.

*\*Tomate, carotte, salade et pomme de terre bio représentent presque la moitié des dépenses des ménages en légumes bio.*

**75%** des Français ont consommé des produits bio en 2013

**49%** sont des consommateurs réguliers de produits BIO (c'est-à-dire au moins une fois par mois)

**1 sur 4** a l'intention d'augmenter ses achats en produits bio dans les prochains mois

(source baromètre agence bio/CSA, d'après une étude réalisée du 19 au 25 novembre 2013 auprès d'un échantillon de 1 019 personnes, représentatif de la population française).

**ZOOM**

en 2013, **55%** des ménages ont acheté au moins une fois des Fruits & Légumes Bio

La part de marché du bio sur le marché des Fruits & Légumes frais est de **6%** en 2012 (contre 2% dans les années 2000).

Le prix moyen Fruits & Légumes Bio est de 2.19 €/kg, soit un surcoût d'environ **30%** par rapport au prix du conventionnel

(source : étude Kantar-CTIFL 2013)



## 2. Bien choisir ses débouchés

Du producteur au consommateur, il y a parfois de nombreux intermédiaires. Vous pouvez vendre vos produits soit directement au consommateur soit aux grossistes. Bien connaître ses futurs circuits de vente est primordial pour votre projet.

Contrairement au conventionnel où 75 % des légumes frais sont écoulés en GMS (Grande et Moyenne Surface), la part de marché du bio en GMS est inférieure à 50 %. Ainsi plus de la moitié des légumes frais bio sont écoulés sur les marchés (producteurs ou commerçants), à la ferme, dans les magasins spécialisés, ou encore via d'autres formes de vente (vente par internet, vente par paniers, points de vente collectifs ...).

La part de marché dans les magasins spécialisés est une donnée à prendre avec précaution, notre étant région sous équipée par rapport à la moyenne nationale (32m<sup>2</sup>/10.000 hab en Nord-Pas de Calais contre 65m<sup>2</sup> en moyenne nationale). Cette répartition entre les circuits évolue peu depuis 2005 même si la GMS tend à augmenter.

**Idealement, il faut définir son circuit de vente avant même de commencer à produire. En effet, le choix des circuits de distribution détermine la gamme de légumes à produire mais aussi une partie de l'organisation du travail sur l'exploitation...**

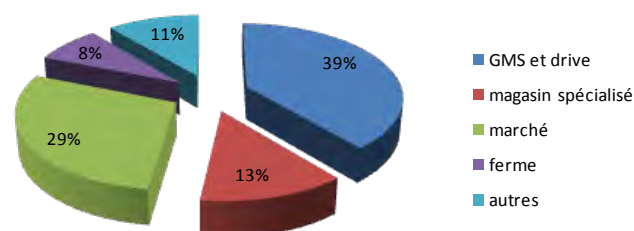
Le choix du débouché se détermine en fonction du potentiel de vente, de son environnement, de son outil de production et de ses goûts. L'étude de marché est un outil qui peut vous aider à choisir en ciblant plus localement les attentes des consommateurs autour de vous.



### Les possibilités de vente en région :

	A la ferme	En dehors de la ferme	Avec intermédiaire(s)
Individuel	Local de vente Libre cueillette (Vente à une AMAP) (Vente en panier) (Marché à la ferme)	Vente à une AMAP Vente par internet Marché de plein vent Vente à un Comité d'entreprise Vente en panier La ruche qui dit oui Tournée Bord de route	Grossiste Restaurateur RHD (restauration hors domicile) Magasin spécialisé GMS Dépôt vente chez d'autres producteurs
Collectif		Magasin collectif de producteurs	Coopérative

### Lieux d'achat des légumes bio en 2014



Source: étude nationale de l'agence bio en 2014.

### Nathalie DELATTRE, chargée d'études au Centre d'Information pour l'Innovation et la Valorisation de l'Agriculture et de la Ruralité (CIVAR) Nord-Pas de Calais.

La mission du CIVAR est d'accompagner les agriculteurs pour l'installation et la diversification de leur activité. Dans ce cadre, nous sommes amenés à commander des études de marché afin de valider le projet d'un agriculteur. L'étude de marché est avant tout un travail d'exploration destiné à analyser, mesurer et comprendre le fonctionnement réel des différents éléments qui composent le marché visé par le projet. Ainsi, le lieu d'implantation, le type d'offre, l'existence éventuelle de concurrence déjà en place, la clientèle potentielle, sa composition, son pouvoir d'achat et son degré d'appétence pour l'offre proposée par le projet donneront des indications chiffrées pour en évaluer la pertinence ou pour revoir certains points qui ne correspondent pas à la réalité de ce marché. Les agriculteurs qui viennent nous voir ont déjà travaillé leur idée de départ avec des organismes d'accompagnement (à petits pas, la Chambre d'agriculture de région, le GABNOR...).

L'étude de marché va permettre – sur le territoire qu'ils visent – de confronter leur vision avec la réalité. Pour savoir ce qu'en pensent réellement les habitants, des sondages sont réalisés dans la rue et par téléphone. Forts des résultats obtenus, les porteurs pourront positionner ou repositionner leur offre et adapter leur système de production ou leur circuit de commercialisation, suivant les points d'alerte détectés par l'étude.



# FRUITS & LÉGUMES BIO : MARCHÉ, FILIÈRES, DÉBOUCHÉS

## ◀ Choisir sa filière : longue ou courte ?

• **La filière longue** est un bon moyen d'écouler des volumes de manière planifiée et contractualisée. Les interlocuteurs sont poussés par leurs clients (GMS, collectivités...) à se fournir en France et mieux en région « bio et local ». L'avantage de cette filière est **d'écouler plus de volume à des prix cependant moins élevés**.

• Quant à **la filière courte**, elle est idéale pour **sentir les attentes des consommateurs et valoriser ses produits**. Elle nécessite néanmoins de proposer une gamme de produits (Cf annexe n°2) sauf

si on s'organise collectivement. L'avantage ici est de pouvoir proposer des produits « hors calibre » sans toutefois supprimer les risques d'invendus.

Cela permet aussi la vente de produits transformés. Plus que la filière longue, la filière courte nécessite de réelles qualités relationnelles et un sens commercial aigu pour fidéliser et renouveler sa clientèle. Pour vous aider à choisir votre circuit de distribution, deux tableaux synthétisent les différents circuits de commercialisation en région (liste non exhaustive).

## CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTS CIRCUITS EN FILIÈRE LONGUE (VENTE EN GROS OU DEMI-GROS)

	Conditions pour réussir	Points de vigilance	Organisation logistique	Investissement financier	Temps passé
<b>Grossistes-coopératives</b>	Sortir du volume pour une production	- Pas de valorisation du hors calibre, taux de déchets - Démarchage et suivi, livraison	++	++	++
<b>RHD restauration hors domicile</b>	Une organisation régionale des producteurs pour répondre aux appels d'offre et aux besoins logistiques	En légumes frais, la gamme et les volumes sont limités par les moyens humains et matériels de la cantine	+++	+	+
<b>Restaurants</b>	Rechercher la complémentarité des livraisons et de la préparation des commandes avec d'autres circuits	- Risque d'impayés - Petits volumes	+++	+	++
<b>Magasins spécialisés</b>	- Approvisionner régulièrement en quantité et qualité - Relation avec le responsable du rayon - Rechercher la complémentarité des livraisons et de la préparation des commandes avec d'autres circuits	Mise en valeur du produit dépend du responsable du magasin	++	+	++

+ : peu important, ++ : important, +++ : très important





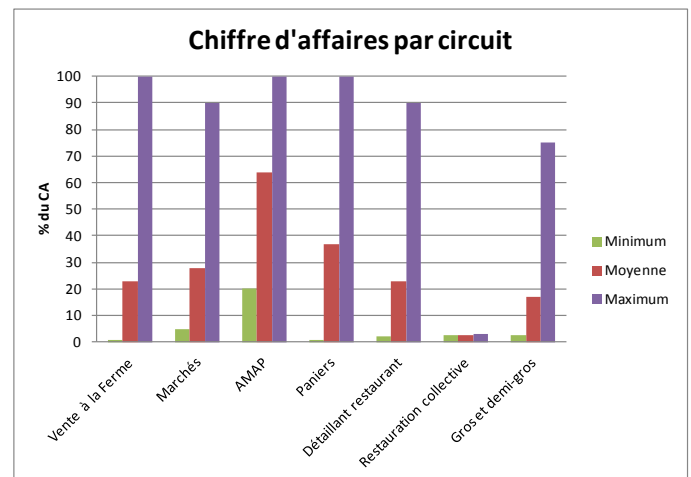
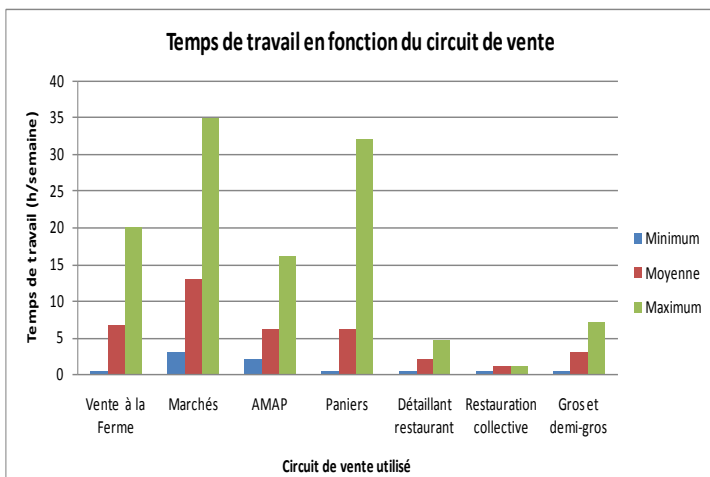
## CARACTÉRISTIQUES DES DIFFÉRENTS CIRCUITS EN FILIÈRE COURTE (VENTE DIRECTE)

	Conditions pour réussir	Points de vigilance	Organisation logistique	Investissement financier	Temps passé
<b>Vente à la ferme</b>	Un local agréable, un sourire et un lieu passant	- Horaires cadrés - Gamme qui donne envie	+	+++	+++
<b>Marché</b>	Qualités commerçantes... esthétique du stand	- Temps passé/Chiffre d'affaires réalisé... - Temps nécessaire pour faire sa place - Invendus	++	+	+++
<b>AMAP</b>	Fournir un panier varié sur toute l'année pour un nombre de famille suffisant	« Cultiver » la relation avec l'AMAP, unique client	+	+	+
<b>Vente en panier</b>	Bonne organisation pour la vente en panier	Temps passé à récupérer et à préparer les commandes	++	+	++
<b>Magasin collectif de producteurs</b>	Offre permanente d'une gamme variée par un groupe d'agriculteurs impliqués dans la vie du magasin	- Vie du groupe - Investissement	+	+++	+++
<b>Internet</b>	- Maîtrise du site et de son efficacité - Organisation de tournées de livraison efficaces	Temps passé à récupérer et à préparer les commandes	+++	++	++
<b>Comité d'entreprise</b>	- Lien avec le responsable du comité d'entreprise pour affiner les commandes - Complémentarité avec d'autres circuits de commercialisation	Fonctionner en commande pour éviter les invendus	++	+	++
<b>La ruche qui dit oui</b>	- Se faire référencer - Atteindre les quantités minimales de livraison	- Rétrocession de 20 % du CA - Relations à entretenir avec le responsable de la ruche	++	+	++
<b>Libre cueillette</b>	- Proximité d'une clientèle importante - Cadre paysager intéressant, site accessible et aménagement adapté à l'accueil du public - Magasin sur place pour écouler les produits lorsque la cueillette est impraticable	- Gamme variée pour fidéliser la clientèle et/ou produit d'appel très recherché (ex: fraises) - Respect des normes d'accueil du public	++	+++	+++

+ : peu important, ++ : important, +++ : très important

**Le choix du débouché nécessite de trouver le bon équilibre entre le temps passé à la vente et celui consacré à la production.**

Les graphiques ci-dessous illustrent le temps passé et la part du chiffre d'affaires que peuvent représenter les circuits de vente sur les exploitations maraîchères, ce dernier est très variable selon l'organisation du producteur. Ces chiffres sont issus d'une étude menée par le GABNOR en 2013 auprès de 40 maraîchers.



# DÉFINIR SON SYSTÈME DE CULTURE

## ◀ **Circuit court, le choucho des producteurs**

### Les circuits les plus sollicités par les maraîchers bio sont les circuits courts

Les circuits de marché de gros et demi-gros semblent être peu représentés chez les maraîchers de la région, ils sont pourtant bien présents. La combinaison entre un marché de gros ou demi-gros avec des circuits courts est intéressante dans la mesure où elle permet de dégager un chiffre d'affaires supplémentaire tout en économisant du temps de vente. En général, ces producteurs se concentrent sur quelques légumes pour lesquels ils ont de très bons résultats en production. Inversement des producteurs spécialisés en marché de gros/demi gros développent également des circuits courts qui permettent de mieux valoriser une partie de la production et de diversifier les assolements. Dans tous les cas, **c'est la complémentarité qui est recherchée.**

53

producteurs effectuent de la vente à la ferme

38

travaillent sur les marchés

46

sous formes de paniers dont 32 en AMAP

10

autres formes de vente  
(tournées, magasins collectifs...)

**Freddy FASQUELLE et Elodie DEMARTHE sont installés en maraîchage bio depuis 2013. Leurs produits sont commercialisés à la fois en direct (la "ruche qui dit oui", la vente à la ferme) et en demi-gros (Fort et Vert et NORABIO).**

### Pourquoi vendre en circuit court et en circuit long ?

Au départ, on n'avait pas choisi de faire du demi-gros. On y est arrivé car la vente directe ne permettait pas d'absorber tous nos légumes, beaucoup étaient jetés. Il fallait trouver un autre débouché. Nous avons visité un maraîcher qui faisait du demi-gros et ça nous a donné l'envie d'essayer. Aujourd'hui, nous avons trouvé un équilibre et surtout nous ne gaspillons plus.

### Quels sont les avantages de combiner ces deux circuits ?

En demi-gros, dès qu'il y a un problème sur la qualité du produit, le retour est immédiat. Quand tes colis sont refusés, ça fait pas plaisir, mais ça oblige tout de suite à te remettre en cause. De fait, cela nous a fait progresser sur la qualité des légumes et ça s'est ressenti sur notre vente directe. En plus, pour nous qui avons la possibilité de produire pas mal de légumes au printemps, les gros volumes écoulés dès avril-mai donnent un bon coup de fouet à la trésorerie, période où justement c'est parfois un peu difficile. La vente directe permet surtout de conserver le contact avec les consommateurs, d'être à l'écoute de notre clientèle et de mieux valoriser certains légumes même si ça prend plus de temps.

## DESCRIPTIFS DES PRINCIPAUX OPÉRATEURS POUR L'APPROVISIONNEMENT DU MARCHÉ DE FRAIS EN F&L EN NORD-PAS DE CALAIS

Coopératives	<b>Norabio</b> 100 % bio, producteurs Nord-Pas de Calais et Picardie assez généralistes. Fournisseurs surtout réseaux spécialisés et Rungis. Exigences gros et demi-gros dont 6 000 tonnes de fruits et légumes.
	<b>Marché de Phalempin</b> Opérateur mixte principalement endive, choux, salades. Fournisseur surtout GMS. Exigences gros et demi-gros. 55 000 tonnes de légumes dont 600 tonnes en bio
Grossistes	<b>Fort et Vert</b> 100 % bio. Généraliste. Fournisseurs surtout GMS (75%) et magasins spécialisés. Exigence gros et demi-gros. 6000 tonnes de fruits et légumes par an. 50% d'origine locale pour les espèces cultivables en région.
	<b>SARL Spenninck Min de Lomme</b> 100 % bio. Généraliste. Fournisseurs magasins spécialisés et primeurs. Exigences gros et demi-gros.

Liste non exhaustive. Source: plan filière 2014, Région Nord-Pas de Calais.

## EN SAVOIR +

[www.aprobio.fr](http://www.aprobio.fr)

[www.agencebio.org](http://www.agencebio.org)

[www.ctifl.fr](http://www.ctifl.fr)

Opérateurs économiques

## III RETENONS

Pour réussir et pérenniser votre activité en maraîchage bio, il faut définir en amont de votre projet, les débouchés, la gamme de produits, les volumes et éventuellement les aspects conditionnement. Un conseil : n'hésitez pas à opter pour une diversité de clients et une complémentarité des circuits de distribution. Cela permet à la fois de gérer les flux de légumes et d'étaler les jours de vente, un avantage non négligeable par rapport à la conservation des légumes. Attention cependant à vous garder un temps de travail suffisant au champ pour produire dans de bonnes conditions.

## 1. A chacun son exploitation

Si chaque installation est unique, certaines tendances existent. Le tableau ci-dessous présente les « modèles » de maraîchers bio que l'on observe en région en 2014; ils ne sont pas cloisonnés : sur certaines exploitations, on peut se trouver à la croisée de plusieurs systèmes. Avec l'évolution du métier, il est même fort à parier que d'autres apparaîtront dans les années à venir.

Le modèle ou système « légumier-polyculteur » très présent dans la région en agriculture conventionnelle, se développe depuis quelques années en bio. Il participe pour partie à approvisionner le marché en légumes frais principalement le marché de gros. C'est pour cette raison que nous l'indiquons dans le tableau.

### LES SYSTÈMES MARAÎCHERS BIO EN NORD-PAS DE CALAIS :

Critères	Grand jardin	Maraîcher - diversifié	Légumier - maraîcher	Légumier - polyculteur
<b>Description rapide Objectif(s)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production diversifiée sur petite surface</li> <li>• Objectif de complément de revenu</li> <li>• Pluriactivité agricole ou non</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production diversifié orientée CC</li> <li>• Objectif un ou plusieurs revenus</li> <li>• Le plus rencontré</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Système à la fois spécialisé vers les CL mais avec une production diversifié en CC</li> <li>• Objectif revenus multiples</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Polyculteurs diversifiant leur production avec quelques légumes en CL</li> <li>• Objectif un ou plusieurs revenus</li> </ul>
<b>Gamme</b>	Très large – 20 à 35 légumes avec aromatiques parfois fleurs	Très large – 20 à 35 légumes, aromatiques, parfois un peu d'arbo. ou de pondeuses	Moyenne en CL : 5 à 10 légumes sur l'année Large en CC : 15-20 légumes	Faible – 1 à 5 légumes maxi
<b>Surfaces moyennes</b>	3000 à 8000 m <sup>2</sup> dont 10 % sous abri	1 à 5 ha dont surface sous abri entre 1000 et 3000 m <sup>2</sup>	5 à 10 -15 ha (surface sous abri le plus souvent)	15 -20 à une centaine d'ha
<b>Rotation type</b>	Légumes sur légumes, + 2 rotations/an sur la même parcelle	Légumes sur légumes + de 2 rotations/an sur la même parcelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Légumes sur légumes + de 2 rotations/an sur la même parcelle</li> <li>• Légumes sur légumes avec céréales ou prairies temporaires + 2 rotations/an sur même parcelle</li> </ul>	Légumes dans la rotation céréales, prairies temporaires
<b>Circuits de distribution</b>	CC principalement vente directe, AMAP et marchés locaux	CC (vente directe, AMAP, marchés locaux, systèmes paniers internet, tournées...), parfois un peu de vente en demi-gros	Vente en demi-gros et gros via coopératives, grossistes, directement à des magasins CC (vente directe principalement)	Vente en gros filières légumes frais et/ou d'industrie : coopératives, contrats industrie, grossistes
<b>Main d'œuvre</b>	< ou = 1 ETP/ha	Importante par rapport à la surface (> 1 ETP /ha) et présence de saisonniers	Importante avec saisonniers ou salariés permanents (< 1 ETP/ha)	Plus faible (< 1 ETP /ha) mais présence ponctuelle de saisonniers
<b>Mécanisation</b>	Faible motoculture et outils manuels (sauf si activité complémentaire sur une ferme de polyculture élevage par exemple)	Faible ou moyenne : motoculture, outils manuels, outils attelés tracteurs plutôt généralistes	Moyenne à forte – principalement outils attelés tracteurs généralistes et spécifiques	Moyenne à forte (selon si travail en CUMA ou pas) : outils attelés tracteurs, outils spécifiques
<b>Atouts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement nécessaire plus faible</li> <li>• Possibilité de démarrage très progressif</li> </ul>	Bonne valorisation des produits et demande importante	Possibilité d'amortir du matériel spécialisé et d'améliorer les conditions de travail	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversification des cultures et des revenus</li> <li>• Investissement possible dans du matériel spécialisé</li> </ul>
<b>Contraintes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation du travail avec activité complémentaire</li> <li>• Gamme parfois limitée en hors saison</li> </ul>	Investissements doivent être assez importants par rapport à la taille économique des exploitations	Réussir à jongler entre différents types de clientèle (marché de gros et circuit court)	Acquisition nouvelles compétences, investissement spécifique : récolte, déterrage, triage voire stockage

CL: circuit long, CC: circuit court



# DÉFINIR SON SYSTÈME DE CULTURE

## 2. Les moyens de production

S'il n'existe pas de « recette toute faite » pour s'installer maraîcher bio, il est néanmoins impossible de faire l'impasse sur les « ingrédients » de base, à savoir :

- **Le type de sol recherché** : optez pour un parcellaire groupé (le plus possible), une texture de sol équilibrée entre l'argile, le limon et le sable. Evitez les terrains en pente ou caillouteux, les terrains lourds qui drainent mal et/ou qui sont inondés l'hiver. Proscrire également les parcelles exposées plein nord (peu de soleil, vents froids, humidité...).

- **L'environnement de la parcelle** : il est souhaitable qu'elle soit entourée de haies afin de développer la faune auxiliaire et protéger la parcelle de vents dominants, et donc des risques de contaminations extérieures. La clôture de tout ou partie contre les lapins et lièvres est un investissement coûteux, mais n'est pas une économie à faire face aux dégâts qui peuvent être causés en une seule nuit.

- **L'irrigation** : l'irrigation est indispensable sous les tunnels. En plein champ, l'absence d'irrigation est possible mais peu souhaitable pour faire face aux périodes de sécheresse. L'eau proviendra d'un forage ou sera issue de la récupération d'eau des bâtiments ou des serres. L'eau du réseau sera utilisée en dernier recours en raison de son coût et destinée au dernier lavage des légumes.

- **la présence ou l'implantation d'un minimum de bâti sur le terrain ou à proximité** doit permettre le stockage du matériel et des légumes. Des pièces doivent permettre de stocker les légumes d'hiver. Les exigences sont différentes selon les légumes, plusieurs unités de stockage sont en général nécessaires (froid sec, froid humide, tempéré...). Le bâti permet aussi de travailler au sec lors de la préparation des légumes pour la vente. Plus les légumes seront travaillés (triés, parés, lavés, bottelés...) après récolte, plus les espaces nécessaires seront importants. Cela nécessitera également l'accès à l'électricité.

- **la présence d'abris froids ou de serres** est incontournable. Cela permet la production de légumes à forte valeur ajoutée ou destinés à être des produits d'appel pour la clientèle, par exemple : les légumes d'été (légumes ratatouille), les légumes primeurs (bottes, mescluns...) et les salades d'hiver. Cela représente une part importante des investissements, souvent de 20 à 30 % des sommes dépensées au démarrage. Si on préconise souvent 10 % sous abri de la surface cultivée (soit entre 1 000 et 2 000m<sup>2</sup>), les maraîchers ont tendance à augmenter les surfaces sous abri au fil de leur carrière pour atteindre 15 voire 20 %.



### Le carnet de plaine, une mine d'informations sur ses pratiques

Qu'il soit papier ou numérique, le « carnet de plaine » permet de noter toutes vos interventions et constitue ainsi votre mémoire. Ces précieuses informations vous serviront à établir votre stratégie d'une année sur l'autre, de planifier votre travail et de définir les actions correctives à mettre en œuvre pour optimiser votre travail.

- **Le choix des outils nécessaires à la production sera fonction du projet.** Plus les surfaces sont importantes, plus la mécanisation est indispensable. Le choix des outils ne doit pas se faire seulement en fonction des surfaces mais aussi dans un souci de « bien-être professionnel » et de préservation de sa santé. Les objectifs recherchés sont l'efficacité, le gain de temps et la réduction de la pénibilité.

## 3. Quelques repères techniques

### ☛ Planifier pour une saison réussie

La planification est d'autant plus importante que les aléas sont nombreux en agriculture (météo, problèmes techniques, pression des maladies et ravageurs, voire volatilité des prix et de la demande). Elle se prépare essentiellement en hiver. Une partie du travail consiste à anticiper les volumes à produire pour préparer ses commandes de semences et de plants. Pour améliorer sa planification, il est conseillé de tout noter sur un carnet afin de pouvoir utiliser les références de sa propre expérience. La planification doit prévoir les besoins en consommables (paillages, P17, voiles anti-insectes, engrais organiques et autres fournitures diverses...). C'est également l'occasion de réviser le matériel pour prévenir les réparations, adapter un matériel existant ou améliorer les espaces de travail

### ☛ Choisir sa gamme, c'est essentiel

Pour déterminer sa gamme, il faut s'approcher des besoins du client et faire un compromis avec ses choix personnels et ses compétences techniques. Cette démarche peut paraître compliquée surtout si l'on veut proposer une gamme diversifiée pour une vente directe au consommateur. On peut choisir de faire une gamme sur quelques légumes et des produits d'appel comme la fraise, l'asperge ou la tomate ou à l'inverse d'être très diversifié. Dans ce cas, il y a des produits incontournables comme les carottes, les salades, les tomates...

Préférez au démarrage une gamme limitée (15-20 légumes maxi sur l'année) pour ensuite l'élargir au fur et à mesure.

### ☛ Faire ses plants ou pas ?

Par souci d'autonomie, de praticité ou d'économie, produire ses plants est intéressant mais nécessite du temps, de la technicité et quelques investissements. La production de plants réduit les charges directes, mais consomme plus de temps de travail. En revanche, cela permet d'être moins contraint en termes de choix variétal et de dates de plantation.

Certains producteurs préfèrent ne pas prendre de risques, ni d'y passer trop de temps et achètent tous leurs plants. D'autres gardent la main sur la production d'une partie et se réfèrent à un producteur spécialisé pour le reste. C'est parfois une nécessité lorsqu'il s'agit de petites séries.

Si l'objectif est d'aboutir à la production de plants 100% maison, il faut être très rigoureux et acquérir le savoir-faire technique non seulement en matière de production mais aussi de choix variétal. A ce sujet la réglementation précise que **« toutes les semences et tous les plants achetés doivent être certifiés bio. »**

Les semences issues d'OGM sont interdites.



#### ☛ La rotation des cultures : une nécessité en bio

La rotation est un élément essentiel pour pouvoir produire durablement en agriculture biologique, c'est d'ailleurs une des règles à respecter pour être certifié. Celle-ci consiste à établir une succession de cultures différentes sur une parcelle afin de prévenir l'arrivée de problèmes sanitaires, de désherbage et de mieux gérer la fertilité. Elle peut se raisonner par bloc de culture. Il faut autant de blocs de culture que d'année de rotation, un bloc pouvant contenir plusieurs cultures de légumes. L'important est de respecter une durée minimale de retour sur la parcelle de la même culture. Cela peut durer de 4 à 8 ans selon les légumes.

N'oubliez pas d'intégrer dans la rotation des légumineuses et des engrais verts sur des cycles courts (1 à 3 mois) et si possible sur des cycles longs (6 mois à 1 an voire plus). Les blocs de culture peuvent se raisonner en fonction des familles de légume et du type de légume (fleur-feuille-fruit-racine), de leurs exigences en fumure, de leur sensibilité aux maladies, de leur salissement et du planning de production.

#### ☛ Etre au petit soin avec les cultures

La maîtrise sanitaire est basée sur la prévention, la connaissance et l'observation. C'est en agissant en prévention qu'on va réussir à protéger les plantes. Les techniques déjà citées précédemment telles que la rotation, l'utilisation d'engrais verts ou de compost y participent. Améliorer et protéger l'environnement de la plante pour améliorer ses défenses, c'est aussi avoir pour objectif de maintenir un milieu riche en biodiversité. Pour cela, il est nécessaire de maintenir ou d'implanter des haies et/ou d'autres milieux naturels (mares, jachère, bandes enherbées...) pour protéger les prédateurs naturels qui vont participer à la régulation des populations de ravageurs. La connaissance des cycles de maladies et ravageurs est indispensable pour pouvoir juger du risque et ajuster les pratiques.

Le choix de variétés tolérantes, voire résistantes contribue également à limiter les risques. Contre les insectes, l'utilisation de protections mécaniques (voiles, filets anti-insectes) protège temporairement les cultures. Les applications de purins ou d'extraits de plantes peuvent avoir un effet répulsif sur certains insectes ou agir sur les défenses naturelles des plantes. Enfin en dernier recours, des produits phytosanitaires autorisés à l'annexe 2 du règlement ou des auxiliaires du commerce peuvent être appliqués.



**Il faut s'organiser. Rien que l'arrosage, il faut mettre une pompe automatique. Tu ouvres les robinets et ça part tout seul, tu n'es pas obligé de courir à la pompe... »**

#### ☛ Maintenir la fertilité des sols, le secret de la longévité

Maintenir voire augmenter la fertilité et l'activité biologique des sols est une règle de base du cahier des charges de l'agriculture biologique. Les sols maraîchers sont souvent sur-sollicités. Le maraîchage, avec ses successions de cultures parfois très gourmandes, peut rapidement détériorer la structure et la vie du sol. La qualité du travail du sol et les rotations sont indispensables pour limiter l'appauvrissement du sol mais ne font pas tout. Il faut donc utiliser une fumure de fond à base de composts. Celle-ci sera complétée par l'introduction d'engrais verts à cycles courts ou longs selon la disponibilité de la parcelle. Des apports de fumiers frais ou d'engrais organiques à libération plus rapide issus du commerce peuvent s'avérer nécessaires.

#### ☛ Désherber : agir au bon moment

La maîtrise du désherbage est certainement l'élément essentiel de la réussite de la plupart des cultures. Pour réussir cette étape, deux principes : anticiper et agir au bon moment.

Anticiper en réfléchissant ses rotations sous l'angle du salissement des parcelles, en intégrant des engrais verts annuels voire des prairies temporaires pour casser le cycle des adventices, en réalisant des déchaumages et des faux-semis, en nettoyant rapidement les parcelles où les cultures sont terminées et en fauchant pour éviter la montée à graines.

Intervenir à temps, c'est être présent au bon moment : la planification du travail joue ici un rôle important. C'est aussi faire le choix des bons outils qu'ils soient mécaniques ou thermiques pour rapidement maîtriser une levée d'herbe dans une culture. Les passages manuels sont quasi-systématiques sur les cultures longues. Certaines cultures telles que les oignons ne couvriront jamais le sol et vont nécessiter des passages répétés jusqu'à la récolte. Enfin, les paillages biodégradables ou en toile tissée sont largement répandus. S'ils ne peuvent être utilisés systématiquement en raison des contraintes techniques ou de leur coût, ils limitent le temps passé à désherber sur les cultures plantées (salades, tomates, courges...). C'est la combinaison de plusieurs techniques qui permettra une maîtrise à l'échelle d'une culture ou de l'exploitation.

### EN SAVOIR +

[www.gabnor.org](http://www.gabnor.org)

[www.agriculture-npdc.fr/legumes/pole-legumes.html](http://www.agriculture-npdc.fr/legumes/pole-legumes.html)

[www.itab.asso.fr](http://www.itab.asso.fr)

### III RETENONS

**Il n'existe pas de modèle d'installation unique, il est donc important de trouver celui qui correspond le plus à vos envies. Il faut également bien dimensionner votre projet et faire les choix de production en adéquation avec ce vous sentez capable de maîtriser. La maîtrise technique nécessite en amont une préparation importante qui prend du temps. Plus vous avancerez dans le parcours d'installation, plus la confrontation à la réalité vous aidera à affiner vos choix. Gardez à l'esprit une certaine souplesse, cela vous permettra d'évoluer en cas de besoin.**

# QUELQUES RÉFÉRENCES TECHNICO-ÉCONOMIQUES

## 1. Quelques repères économiques globaux

La réalisation d'un prévisionnel économique est indispensable. Ce dernier permet de prévoir les sommes à investir, le revenu que vous pourrez dégager à l'issue de votre installation et la trésorerie nécessaire. Votre prévisionnel est également un bon outil pour vos démarches auprès des banques (négociation de prêts) et l'obtention des aides à l'installation.

Les éléments repris dans le tableau ci-dessous sont des repères à maîtriser pour évaluer la viabilité d'un projet. Les chiffres sont issus de tendances vues en région ; les situations sont cependant très variables, selon l'historique de l'exploitation, l'objectif de l'exploitant et les investissements qui ont été réalisés. Il est conseillé de confronter vos chiffres avec ceux des professionnels qui vous accompagneront tout au long de votre parcours.

### EVALUEZ VOTRE PROJET : QUELQUES INDICATEURS UTILES

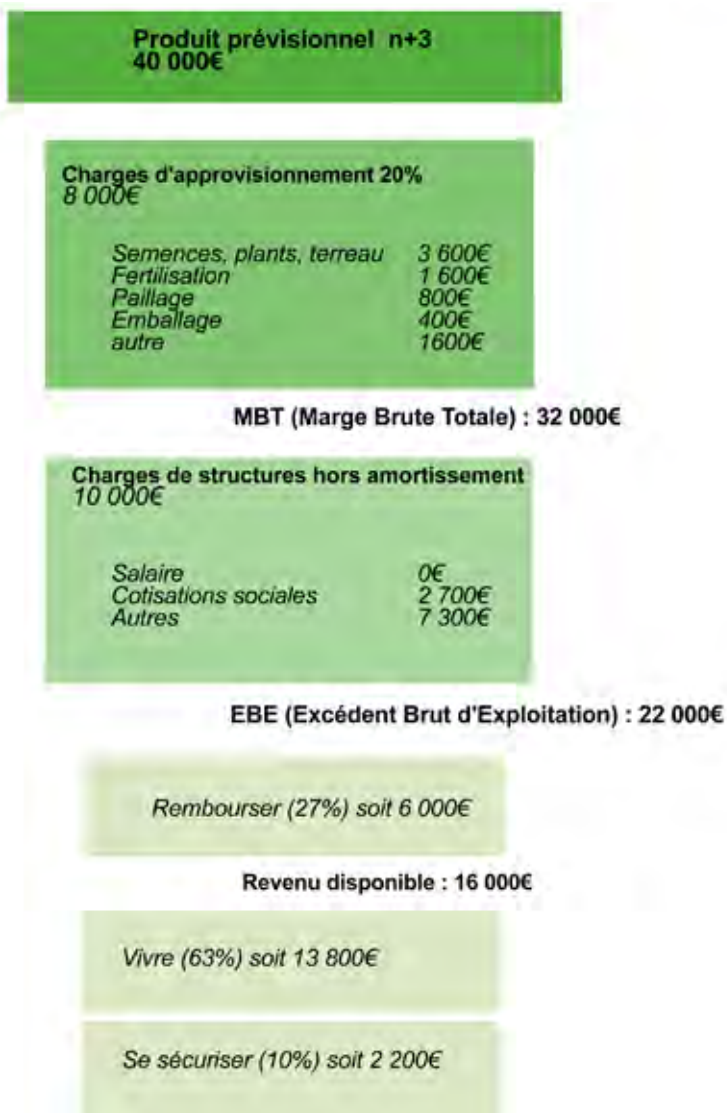
	Objectif de l'indicateur	Maraîchage diversifié	Maraîchers légumes
<b>Produit Brut /UTH (Unité de Travail Humain = par associé)</b>	Apprécier la productivité du travail	35 à 55 000 € (légumes uniquement)	50 à 100 000 €/uth (légumes + un peu de céréales, éventuellement un petit élevage)
<b>% Charges d'approvisionnement/produit brut</b>	Visualiser l'importance des intrants achetés par rapport à la valeur produite	15 à 25 % du produit brut dont : - 40 à 70 % semences et plants - 10 à 30 % fertilisation et amendement - 1 à 10 % conditionnement (10 à 20 % pour le paillage)	30 à 35 % du produit
<b>EBE (Excédent Brut d'Exploitation)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EBE = Produit Brut - (charges appro + charges de structures) hors amortissement et frais financiers.</li> <li>• Estimer l'efficacité économique du système c'est-à-dire la capacité de l'exploitation à dégager de la trésorerie. Il doit permettre de financer les prélèvements privés, de rembourser les annuités et de dégager une marge de sécurité</li> </ul>	EBE = 40-50% du Produit Brut (inclus ou non la main d'oeuvre salariée)  Objectif : 17500 € à 30000 €/uth selon annuité	30 % du produit
<b>Annuités</b>	Remboursement annuel des emprunts (banque, famille, entourage)	0 à 9000 €/an	
<b>Prélèvements privés (hors autoconsommation)</b>	Connaître le revenu prélevé par l'agriculteur	1000 à 1500 €/ mois	
<b>Marge de sécurité (MS)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MS = EBE - (annuités + prélèvements privés)</li> <li>• Apprécier la viabilité du système : capacité à mettre de l'argent de côté pour supporter un coût ou réinvestir sur l'exploitation</li> </ul>	Minimum 10 % de l'EBE	

A titre d'exemple, un salarié annualisé au SMIC\* coûte environ 24 000 € (salaires et charges sociales compris).

\* SMIC sur la base de l'année 2015, soit 9.61€/H



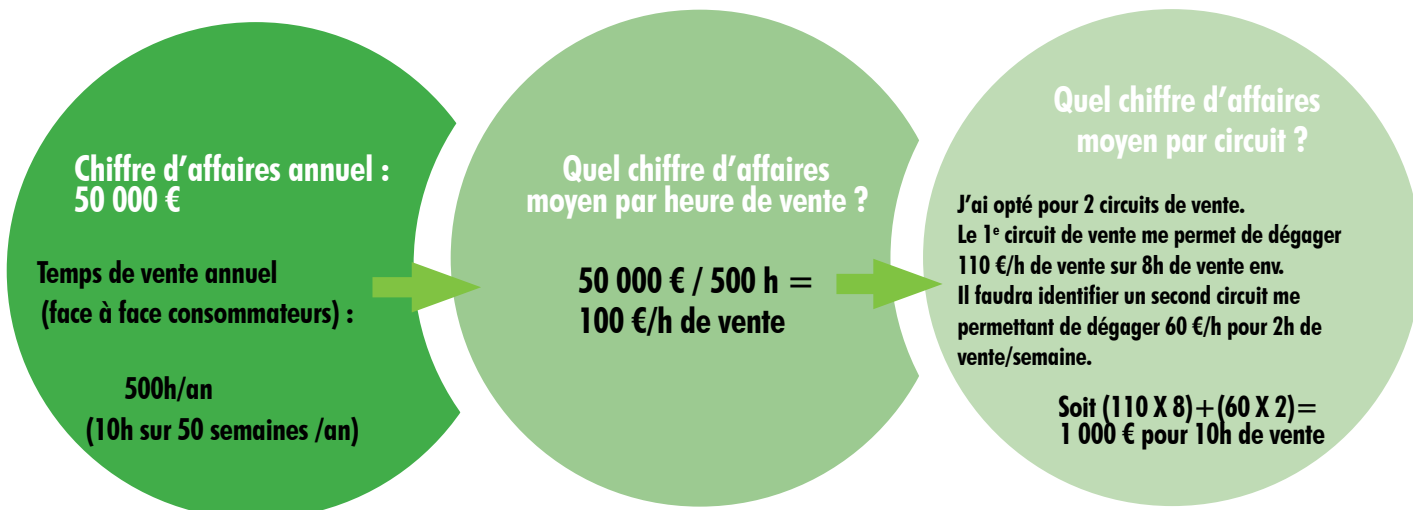
**EXEMPLE D'UN COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL EN TROISIÈME ANNÉE D'UNE EXPLOITATION MARAÎCHÈRE BIO DE PETITE AILLE E EN CIRCUIT COURT (CC)**



Les chiffres en disent long. Posez-vous les bonnes questions !

Une des difficultés en maraîchage est de calibrer le temps passé à la vente et celui dédié à la commercialisation des produits.

Voici un petit exercice qui peut vous aider à bien doser votre temps de vente :



# CRÉER SON ENTREPRISE EN MARAÎCHAGE BIO

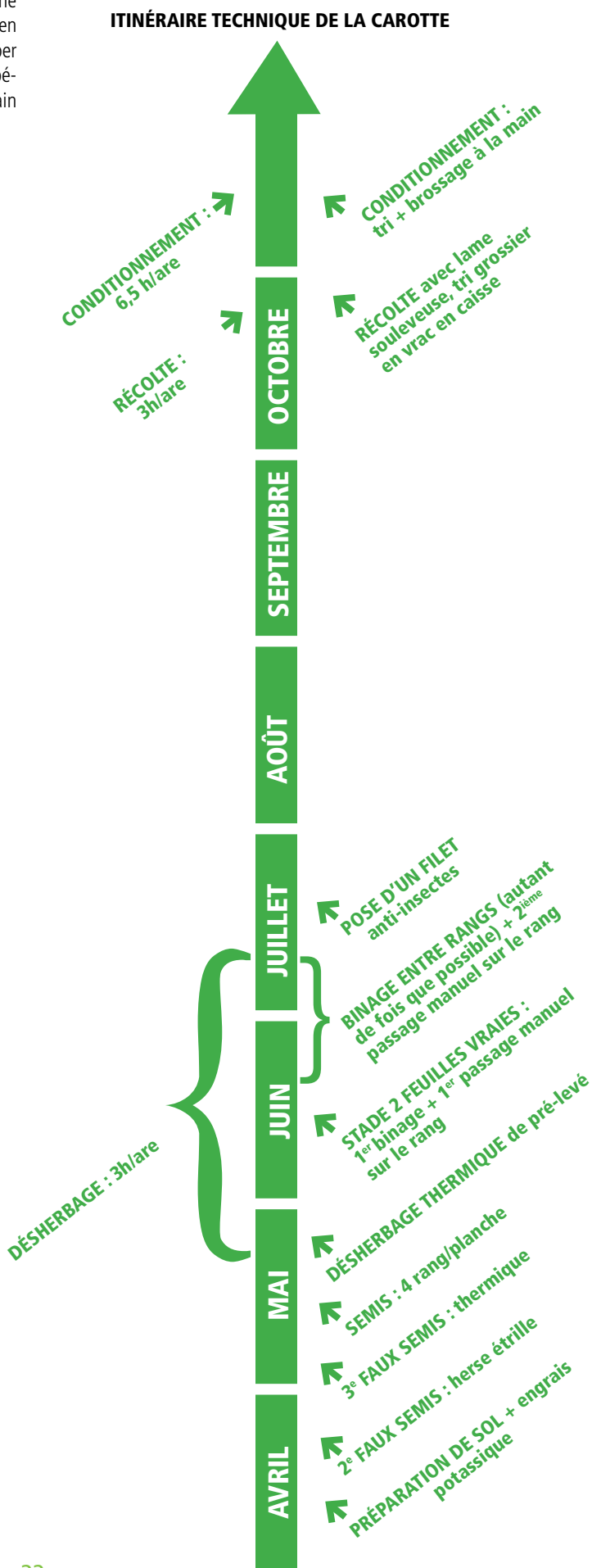
## 2. Quelques repères de « marges par produits »

La marge est un indicateur qui permet d'estimer la rentabilité de chacune de vos productions. Ce calcul permet de faire des choix stratégiques en termes de production, d'optimiser sa conduite technique, de développer une production plutôt qu'une autre ou de faire un investissement spécifique. En maraîchage, une grande partie des charges est liée à la main d'oeuvre, n'oubliez d'en tenir compte dans le calcul de vos marges.

### EXEMPLE DE LA MARGE DE LA CAROTTE DE CONSERVATION

Marge par are (100m2)	Carotte broyée Détail
Rendement mini maxi (kg/are)	150 à 450
Rendement (kg)	300
Prix (€/kg)	2,10
<b>Produit (€/are) = rendement*prix</b>	<b>630</b>
Semences	15
Fertilisation	4,9 (facultatif)
Phyto	0
Filet anti insecte	7
Emballage	0
Gaz	2,5
<b>Total des charges d'approvisionnement (€/are)</b>	<b>29,40</b>
Marge/brute (€/are)= produit-charge appro	600,60
Temps passé (18 €/h)*	277,5
Charges de structure liées à l'activité	(N.C)
<b>Marge directe (€/are) prenant en compte une bonne partie du temps de travail (hors frais de mécanisation et de stockage)</b>	<b>267,60</b>

\*Le temps de travail utilisé ici pour calculer la marge directe ne prend pas en compte le temps passé à la préparation du sol, au semis, au suivi sanitaire de la culture et au nettoyage du terrain à l'issue de la récolte. Les temps de travail présentés sont calculés en h/are sur la base de relevés de terrain.



### RETENONS

**Vous devez être extrêmement vigilant sur vos calculs. Interrogez-vous aussi sur vos objectifs et le temps passé pour les atteindre afin d'évaluer le « coût » réel de votre travail, les circuits de vente et les productions à privilégier. Cet autodiagnostic est important pour l'avenir de votre projet. Etre au clair sur vos objectifs de revenus minimum doit vous permettre de définir une structure d'exploitation adaptée à ceux-ci.**



**Les activités agricoles, entraînant une affiliation au régime agricole pour les personnes non salariées qui les exercent, sont définies à l'article L 722-1 du code rural et de la pêche maritime. Il s'agit notamment des activités agricoles par nature (activités de maîtrise d'un cycle de production agricole), des activités de prolongement (vente et transformation), des activités touristiques ainsi que des activités connexes à l'agriculture.**

Créer son entreprise agricole en maraîchage bio nécessite d'effectuer des démarches administratives. Bien les connaître permet d'anticiper la préparation de son installation et de gagner du temps et car elles peuvent parfois être longues à mettre en œuvre. Il faut tout d'abord bien distinguer les démarches liées à la création de l'activité agricole, celles liées à la production de légumes et celles destinées à la certification biologique des parcelles et des produits. Ci-dessous les principales démarches à accomplir et quelques clés pour vous familiariser avec les organismes agricoles et les nombreux sigles utilisés dans la profession.

## 1. Les démarches préalables à l'installation

### ☛ Déposer une demande d'autorisation d'exploiter auprès de la DDTM (Direction Départementale des Territoires et de la Mer).

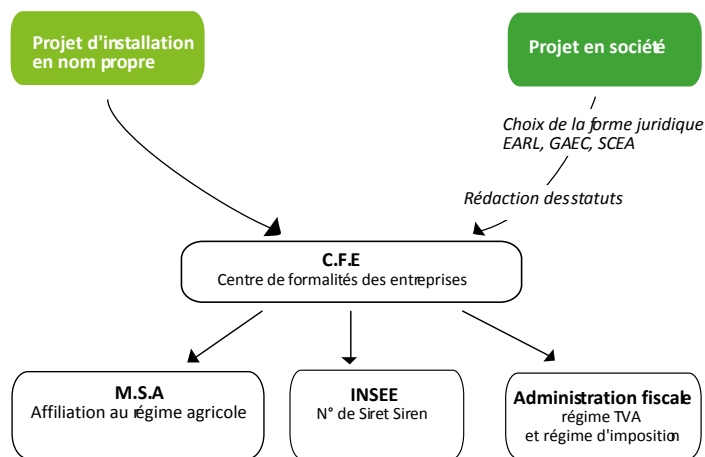
Pour exploiter des terres agricoles, il faut dans tous les cas répondre au schéma départemental des structures d'exploitation agricole et avoir au minimum la capacité professionnelle agricole. Pour cela, une demande d'autorisation d'exploiter auprès de la DDTM est nécessaire. C'est également auprès de la DDTM que vous devez vous adresser en tant nouveau demandeur pour obtenir les aides de la PAC.



☛ **S'affilier à la MSA (Mutuelle Sociale Agricole).** Toutes les activités agricoles sont socialement rattachées à la Mutualité Sociale Agricole (MSA). En fonction du volume d'activité que vous avez, il existe 3 statuts différents (titre principal, titre secondaire et cotisant solidarité) dont vous retrouverez le détail dans le tableau ci-dessous.

☛ Lors de votre installation en maraîchage bio, vous devez vous adresser **au CFE agricole** (Centre de formalités des Entreprises) géré par la Chambre d'agriculture de région Nord-Pas de Calais.

### Formalités administratives réalisées par le CFE



### LES DIFFÉRENTS STATUTS SELON LA MSA

Critères	Titre principal	Titre secondaire	Cotisant solidarité
<b>Seuil d'activité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ½ Surface Minimale d'Installation ou mini 1 200h de travail</li> <li>• Revenu principal = revenu agricole</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ½ SMI (Surface Minimale d'Installation) mini 1 200h de travail</li> <li>• Revenu principal = revenu non agricole</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entre 1/8 et la 1/2 Surface Minimale d'Installation</li> <li>• 150h &lt; temps de travail &lt; 1200h</li> </ul>
<b>Droit à la MSA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maladie</li> <li>• Accident du travail</li> <li>• Retraite et vieillesse</li> <li>• Prestations familiales</li> <li>• Indemnité journalière</li> <li>• Fond de Formation professionnelle (VIVEA)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accident du travail</li> <li>• Retraite proportionnelle et RCO</li> <li>• Prestations familiales</li> <li>• Fond de Formation professionnelle (VIVEA)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accident du travail</li> <li>• Fond de Formation professionnelle (VIVEA)</li> </ul>
<b>Estimation du taux de cotisations sociales</b>	36 % du RP + 8 % CSG/CRDS	29 % du RP + 8 % CSG/CRDS	16 % RP + 8 % CSG/CRDS

RP: revenu professionnel



# CRÉER SON ENTREPRISE EN MARAÎCHAGE BIO

## Les régimes fiscaux

### La TVA (taxe sur la valeur ajoutée)

- Si votre Chiffre d'affaires est < à 46 000 € (et que vous ne demandez pas d'aides)

Vous êtes de droit au remboursement forfaitaire de la TVA, dans ce cas il n'y a pas de TVA sur les ventes aux clients et vous payez l'ensemble de la TVA sur les achats. Vous bénéficiez alors d'un remboursement forfaitaire de la TVA sur le total des ventes.

- Si vous demandez des aides, ou si votre Chiffre d'affaires est > à 46 000 €

Vous devez opter pour le régime simplifié de la TVA. Dans ce cas vous facturez de la TVA sur vos ventes, vous payez de la TVA sur les achats et investissements et vous faites une déclaration des entrées et des sorties avec une régularisation.

### Les régimes d'imposition du Bénéfice Agricole (BA)

Tous les produits bruts ou transformés que vous vendez entrent dans les Bénéfices Agricoles. Il existe différents statuts du point de vue de l'administration fiscale. En fonction des recettes totales TTC ou du produit brut d'exploitation, différents types d'imposition existent également.

Recettes totales TTC ou chiffre d'affaires	Régime d'imposition des bénéfices agricoles	
	Régime de droit	Régime optionnel
< 76 300 €	Forfait	Réel simplifié ou réel normal
Compris entre 76 300 € et 350 000 €	Réel simplifié	Réel normal
>350 000 €	Réel normal	

Pour le **régime réel**, l'imposition est calculée sur les revenus réels du maraîcher.

Pour le **régime forfaitaire**, l'imposition est calculée en multipliant un forfait par hectare qui est défini chaque année par les impôts pour le nombre d'hectares de la ou les cultures. En 2012, le montant de l'imposition forfaitaire pour le Nord et le Pas de Calais s'établissait de la manière la suivante (source MSA Nord-Pas de Calais) :

- Cultures maraîchères de plein champ : 43 €/are pour les 100 premiers ares, puis 34,40 € par are supplémentaire.
- Cultures maraîchères sous abris froid : 115 €/are pour les 50 premiers ares, puis 92 € par are supplémentaire.

**Soit pour 1 ha de plein champ et 3000 m<sup>2</sup> de serre froide, je serai imposé sur un BA forfaitaire de 7 750 €**

## 2. Les démarches et règles liées à la production de légumes

Celles-ci seront à respecter lors de la phase d'installation mais également durant toute la période de votre activité professionnelle. Dans tous les cas, le cahier des charges de l'Agriculture Biologique (AB) s'ajoute à la réglementation générale. Cette dernière s'applique à des sujets très divers. L'aménagement d'une parcelle agricole doit par exemple respecter les règles d'urbanisme et de protection de l'environnement. Ces exigences peuvent parfois impliquer des délais ou des contraintes qu'il convient d'anticiper lors de la phase d'installation. Nous vous en proposons quelques éléments ci-dessous (hors spécificités locales : présence d'un captage d'eau potable, de bâtiments classés, de zones protégées Natura 2000...) :

Principales règles à respecter et/ou exigences administratives	Sujet concerné	Contacts ?
Permis de construire, règles d'implantation par rapport aux limites de parcelle et voisinage	Construction d'un bâtiment en dur, installation de tunnels ou serres dont la surface est supérieure à 2 000 m <sup>2</sup> et/ou la hauteur > à 4 m	Mairie
Déclaration de travaux, règles d'implantation par rapport aux limites de parcelle et voisinage	Serres ou tunnels dont la hauteur est comprise entre 1.80 et 4 m et surface < 2000 m <sup>2</sup>	Mairie
Déclaration de forage et de prélèvement, installation d'un compteur d'eau	Tous les forages professionnels (démarches souvent réalisées par l'intermédiaire des entreprises de forage)	DDTM
Toutes les règles liées à l'utilisation de produits phytosanitaires (certiphyto, local phyto, cahier d'enregistrement des pratiques)	Tous les agriculteurs utilisant des produits disposant d'une AMM (autorisation de mise sur le marché)	DDTM
Toutes les règles liées à l'épandage des matières organiques	Tous les agriculteurs pratiquant l'épandage de matières organiques compostées ou non	DDTM
Cotisations aux organismes interprofessionnels	Tous les agriculteurs vendant des légumes frais et/ou des pommes de terre	CTIFL CNIPT

### Les assurances

L'assurance est souvent considérée à tort comme un sujet secondaire, alors que c'est un poste qui peut être coûteux, prix de la sécurité... Les assurances obligatoires sont : la responsabilité civile ou complémentaire santé (IJ, invalidité, décès...), les véhicules et tracteurs et dommage au bâtiment professionnel. D'autres s'avèrent intéressantes : serres, incendie, tempête, dégâts des eaux en cas de perte en chambre froide, aléa climatique (grêle, tempête...).

En-dessous du 1/8 de SMI (Surface Minimale d'Installation), il est nécessaire de se déclarer auprès du CFE en tant que « surplus de jardin », cela donne le droit de vendre ses produits et n'amène aucune cotisation ni aucune couverture sociale.

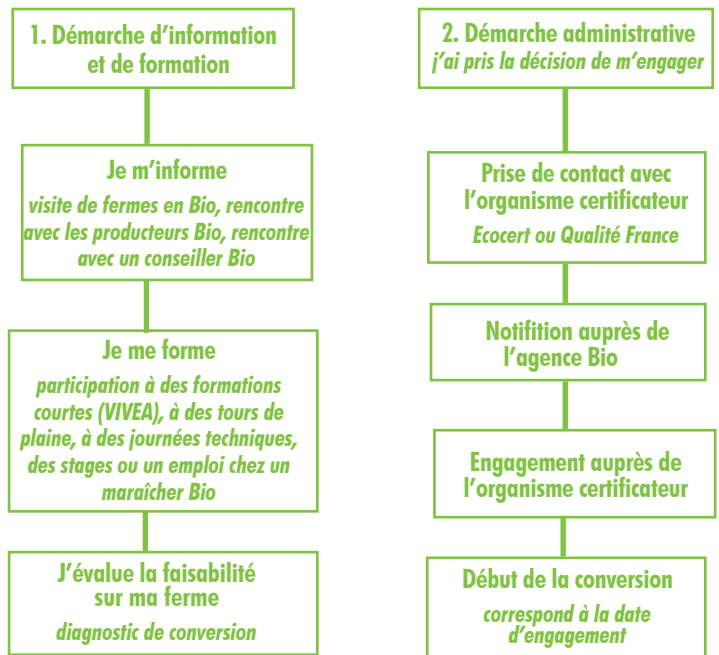
Jusque récemment, atteindre la 1/2 SMI était un préalable à la création d'une activité agricole. Cela correspondait environ à 1 ha de cultures maraîchères. Avec la loi d'avenir agricole, votée le 13 octobre 2014, la SMI ne sera plus l'unique critère permettant la mise en route d'une installation. En plus de la SMI seront pris en compte le temps de travail déclaré et le revenu dégagé. Tout cela sera repris au sein d'un nouvel indicateur nommé l'AMA (activité minimale d'assujettissement) qui fixera les seuils pour chacun des critères.

### 3. La conversion des terres et des produits

La conversion des terres est une étape de transition nécessaire pour aboutir à la production de produits certifiés AB. Celle-ci est nécessaire sur toutes les parcelles qui ont été cultivées auparavant avec l'emploi d'engrais chimiques, de produits phytosanitaires ou semences non autorisés en AB.

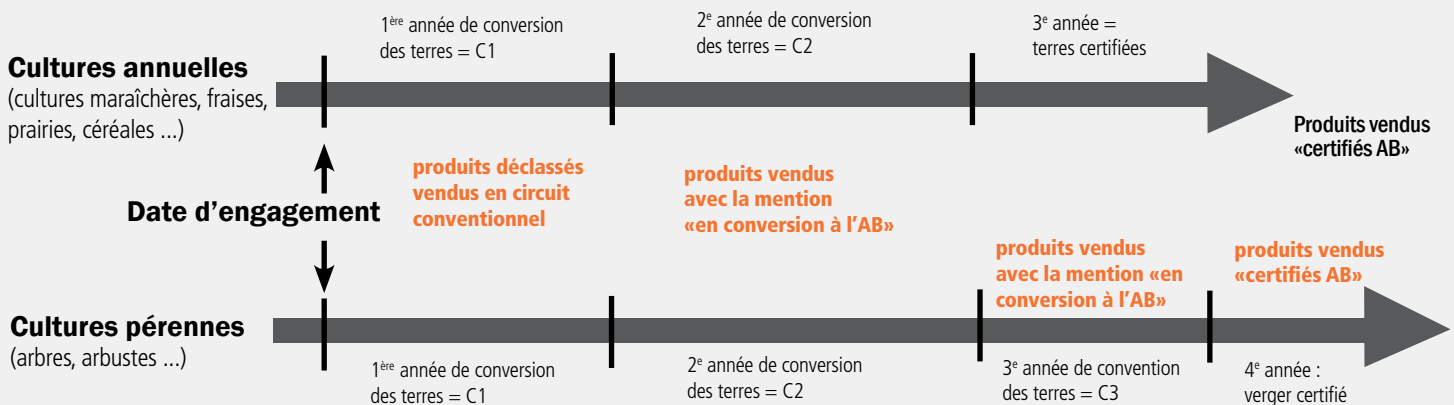
Une conversion des terres en bio ne se fait pas du jour au lendemain. Il faut compter 2 ans pour les cultures annuelles et 3 ans pour les cultures pérennes. Cette période peut néanmoins être raccourcie dans certains cas (friche par exemple). C'est toujours l'organisme certificateur qui prendra la décision. La certification ainsi que les contrôles qui permettent d'y aboutir sont reconduits tous les ans.

#### ETAPES VERS LA CONVERSION EN AB



Le cahier des charges défini par le règlement européen n°889/2008 évolue afin de s'adapter dans le temps. En France, la certification bio est reconnue comme signe officiel de qualité. Les règles du cahier des charges s'ajoutent à celles de la réglementation générale qui s'applique à tous les agriculteurs.

#### LA CONVERSION DES TERRES ET LA VENTE DES PRODUITS CERTIFIÉS NÉCESSITENT UN DÉLAI DE 2 À 3 ANS D'ATTENTE COMME LE MONTRE LE CALENDRIER SUIVANT



\*sont vendus en AB, les produits semés ou plantés à partir de la 3<sup>e</sup> année

#### RETENONS

L'installation ou la conversion en AB ne se fait pas du jour au lendemain, il faut donc prévoir un peu de temps pour effectuer l'ensemble des démarches nécessaires. Différents organismes vous accompagnent, n'hésitez pas à les contacter.

#### EN SAVOIR +

- [www.gabnor.org](http://www.gabnor.org)
- [www.agriculture-npdc.fr](http://www.agriculture-npdc.fr)
- [www.conversionbio.org](http://www.conversionbio.org)
- Centres de gestion

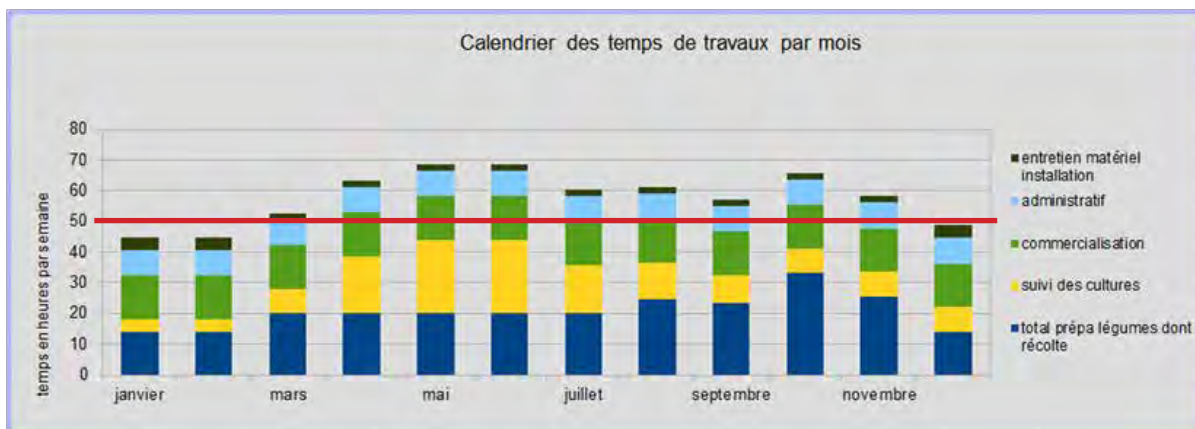
# ORGANISER SON TRAVAIL

## 1. Bien évaluer votre charge de travail

Le métier de maraîcher se caractérise par une forte saisonnalité du travail. Une enquête réalisée en 2013 par le GABNOR auprès de 40 maraîchers a permis de déterminer les pics de travail : comptez **entre 25 et 45h de travail par semaine l'hiver et de 55 à 70h de travail hebdomadaire en été.**



*C'est moi qui m'adapte au climat ou à la météo... si cette année, il fait plus froid, je sème plus tard... C'est aussi des contraintes. Si tu as une année difficile, tu dois la subir et faire en fonction du climat. C'est le revers de la médaille, mais ça fait partie des libertés aussi... ».*



La commercialisation en circuit court demande une mobilisation importante du producteur, en plus du temps de production. **50 % du temps de travail est consacré à la préparation des légumes et à leur vente !** Celui dédié à la production est donc limité et imposé par les jours de vente. Le piège serait de ne plus accorder de temps à la mise en place de votre exploitation (démarche administrative, installation des serres et du matériel, démarchage commerciale...).

Comme toute création d'entreprise, vous allez devoir cumuler des activités de production, de gestion, de prospection commerciale... attention donc à bien gérer votre temps.

## 2. Le rapport au travail

### La passion, le moteur

Le métier de maraîcher bio est exigeant physiquement, et nécessite un investissement important et une motivation sans faille dans la durée. Le rapport au travail est vécu différemment en fonction du niveau de revenu dégagé, de la pénibilité et du rythme de travail. Ce qui anime les maraîchers bio ? L'amour du métier. Le fait de cultiver, et spécialement en agriculture biologique, est une réelle source de satisfaction. C'est cet amour du métier qui aide à supporter la charge de travail, jugée parfois trop lourde ou trop complexe.



*On est enchanté de notre métier, c'est devenu une passion. On n'est pas frustré par les heures de travail...même si parfois, il nous arrive de faire une petite overdose, ça passe assez vite ! »*

### Les limites familiales

La relation au travail doit aussi être confrontée aux aspirations en termes de vie familiale et sociale. Posez-vous la question suivante : « Qu'est ce qui est acceptable pour moi et pour ma famille ? ».

L'impact sur la vie privée/familiale et les risques d'isolement social sont réels et ne doivent pas être négligés, surtout les premières années. Certains modes de vente peuvent être incompatibles avec une vie de famille : marché le week-end, distribution de paniers plusieurs soirs par semaine... Même si votre conjoint ne participe pas directement sur l'exploitation, mettez-vous d'accord dès le départ sur la contribution qui lui sera demandée. Gardez-vous, dans la mesure du possible, un peu de temps pour des activités à l'extérieur de l'exploitation, cela permet de prendre du recul et de « sortir la tête du guidon ».

### La fatigue et la pénibilité du travail

La pénibilité physique est une réalité du métier. Problèmes articulaires, mal de dos sont courants et souvent en lien avec l'âge. Mais ces problèmes de santé touchent aussi les jeunes dès leurs premières années d'installation. Pour les réduire, mécanisez certaines tâches, organisez votre poste de travail de manière ergonomique (lavage, conditionnement des légumes, chantier de récolte...), trouvez des moyens pour limiter les déplacements des charges lourdes.

La pénibilité morale s'exprime également, à travers des discours sur le stress ou le sentiment d'être dépassé par l'ampleur des tâches à réaliser, parfois dans un laps de temps très court. Dans ce cas, ne vous laissez pas submerger et agissez vite en prenant un peu de recul ou en sollicitant une aide extérieure.



### « L'autoconstruction » une solution pour s'équiper

**Acheter c'est bien mais pas toujours accessible à tous ... pourquoi alors ne pas faire soi-même ?!**

**C'est le but de la démarche proposée par la coopérative l'Atelier Paysan. Celle-ci propose de se réapproprier des savoir-faire, d'échanger, de se former et d'innover à plusieurs.**

**Cela est d'autant plus important que pour beaucoup de maraîchers la taille économique des structures limite forcément le niveau d'investissement.**

**Avec l'auto-construction chacun met le curseur où il le souhaite en fonction de ses compétences, de ses envies et du temps qu'il peut y consacrer.**

### Faire face aux imprévus

« Dans certaines exploitations, une absence du chef d'exploitation ou d'un salarié référent et c'est toute la machine qui peut dérailler... ». Pour faire face à toute éventualité, restez à jour autant que possible dans vos papiers, votre comptabilité et votre trésorerie. Prévoyez ce qu'il faut en cas de pépin et laissez des traces de ce que vous faites afin que vos remplaçants puissent s'y retrouver. Si vous sentez la tuile arriver, réagissez vite et n'attendez pas qu'elle vous tombe dessus. Entourez-vous surtout et demandez conseil !

### De l'optimisme avant tout

Des pistes pour s'organiser et optimiser son temps de travail existent. Ce guide vous en propose quelques-unes.

#### ☛ Fixez-vous des limites (repos, ...)

- Travailler beaucoup n'est pas une fatalité : le temps de travail et la pénibilité ont tendance à diminuer avec l'expérience.
- Anticiper avant et au moment de l'installation
- Plus vous allez avoir comme objectif de limiter votre temps de travail, plus vous mettrez les moyens pour atteindre cet objectif.



### Connaître le potentiel collectif de son territoire

- S'installer en société permet de partager le poids des responsabilités, la charge de travail et de gagner en efficacité par une spécialisation des personnes. Les installations en société sont moins fragiles en cas de maladie ou d'accident. Elles nécessitent, souvent, un accompagnement extérieur pour faciliter leur mise en place et leur durée.
- Donner envie à des bénévoles de vous donner un coup de main ponctuel sous forme de chantier participatif... attention néanmoins aux questions d'assurance...
- Acheter du matériel « gain du temps » plus performant en commun en copropriété ou CUMA : herse étrille, épandeur, dérouleuse de bâche...
- S'entraider entre maraîchers sur des chantiers « lourds » : plantation, récolte ... en comptabilisant le temps sous forme de banque de travail.
- Mutualiser la commercialisation : magasin de producteurs,...
- Embaucher à plusieurs un salarié ou un saisonnier dans le cadre d'un groupement d'employeurs.
- Se répartir les légumes à produire, en fonction de ses réussites techniques et de ses conditions pédoclimatiques.

#### ☛ Gagnez du temps en rationalisant votre exploitation

- Optez dans la mesure du possible pour un parcellaire groupé et une automatisation de l'irrigation.
- Limitez les temps de déplacement : aménagement rationnel des bâtiments, du rangement, optez pour des serres proches du cœur de ferme...
- Disposez de possibilités de stockage.

#### ☛ Investissez dans du matériel adapté

- Ayez du matériel adapté à vos besoins à un coût limité : un tracteur (maraîchage) ou motoculteur (grand jardin).
- Lancez-vous dans l'auto-construction de matériels polyvalents.

#### ☛ Analysez et optimisez vos ventes pour réduire votre temps (le temps lié à la vente est souvent un poste important) :

- Choisissez bien votre/vos mode(s) de commercialisation.
- Réalisez la préparation pour plusieurs commercialisations en même temps.
- Réfléchissez à la rémunération de votre temps de vente.

#### ☛ Optimisez la gamme proposée ou produite et montez en puissance

- Concentrez-vous sur une gamme réduite de produits phares attrayants et générateurs de valeur ajoutée ou développez vos compétences commerciales (vendre plus /heure).
- Si vous avez des difficultés à tout maîtriser en production, dirigez-vous vers l'achat-revente ou vers un assolement partagé avec d'autres maraîchers.
- Attention, suivant votre statut et la quantité, l'achat-revente est plus ou moins pertinent.



# ORGANISER SON TRAVAIL

## ☛ Limitez le temps de désherbage

- Le désherbage doit être anticipé pour qu'il ne déstabilise pas l'organisation et le temps passé dans l'entretien des cultures. Tout est affaire de compromis en fonction des aspirations de chacun. La base bien sûr est une bonne rotation, l'alternance de cultures propres et salissantes, bannir le sol nu...

- Equipez-vous d'un semoir performant, d'une bineuse qui désherbe près du rang, herse étrille, si possible : un désherbeur thermique, plateau de désherbage, dérouleuse de bâchage.

- Paillez vos cultures (paillage tissé pour les courges). Le paillage biodégradable peut être un compromis au plastique mais il est 3 fois plus cher... avec une résistance mitigée pour les cultures longues

- Pratiquez des faux semis, surtout pour les cultures semées.

- Intervenez en équipe pour vous motiver, attention jamais sous la chaleur et en journée complète.

- Déléguez certains travaux (à un voisin, un prestataire) : labour, semis d'engrais verts, épandage de compost, désherbage thermique ...

- Optez pour l'achat-revente.

## ☛ Faites le choix du collectif

- Un vrai enjeu pour ne pas s'isoler (cf zoom)

## ☛ Planifiez... l'hiver est propice à cet exercice

- Planifiez vos ventes, semis et plantations.

- Notez tout sur un cahier (prévoir une partie du cahier « prévisions » dans votre cahier de cultures).

## ☛ Analysez vos pratiques ... pour vous remettre en cause

- Dès votre installation, prenez le temps de noter un certain nombre de données dont l'analyse pourra vous être particulièrement utile pour améliorer vos résultats : notez sur un « agenda de culture » (cahier ou outil informatique): date de semis, plantation, ... en indiquant les conditions météorologiques et votre temps de travail.

- Chaque année, mettez l'accent sur un axe de progrès et précisez le temps de travail passé.

- Tenez aussi un cahier de caisse ou éditez après chaque marché le ticket des ventes du jour (quantité et CA). Cela vous permettra d'ajuster vos volumes et de calculer la rentabilité de chaque débouché.

- Tenez à jour votre comptabilité à minima recettes-dépenses... en précisant la nature des achats.

- Evaluer votre chiffre d'affaires au moins 1/mois pour suivre les résultats au fur et à mesure de la saison.

**Enfin, n'hésitez pas à prévoir au moins 5 à 10 jours par an HORS de votre exploitation. Ces journées seront destinées à parfaire vos compétences et connaissances par le biais de formations, tours de plaine, réunions, ... elles sont essentielles pour prendre du recul.**

## Et pourquoi pas embaucher ?

**L'embauche d'un salarié est une décision difficile à prendre : perte d'indépendance, lien de subordination, coût du salaire qui oblige à augmenter le Chiffre d'affaires... L'embauche peut aussi impliquer un changement de régime fiscal suite à un passage au réel (76 000€ TTC). Enfin, embaucher un salarié oblige à mieux organiser le travail et à limiter les temps morts.**

**Le temps de travail peut être annualisé pour mieux correspondre à la saisonnalité du métier.**

### ☛ Pensez-y:

- **L'embauche d'un saisonnier. Le contrat saisonnier étant très précaire pour le salarié, il est très difficile de «garder» la compétence;**

- **L'embauche d'un contrat d'apprentissage sur 2 ans;**

- **L'embauche à plusieurs d'un salarié ou saisonnier dans le cadre d'un groupement d'employeurs;**

- **devenir maître-exploitant pour accueillir un porteur de projet.**

**Si vous décidez de sauter le pas, préparez-vous à accueillir comme il se doit votre salarié et à ne plus travailler seul.**



# FINANCER SON PROJET

Difficile de devenir maraîcher bio sans un sous en poche. Selon vos besoins, le niveau d'aménagement du terrain et les surfaces, comptez entre 40 000 et 150 000 € d'investissement hors habitation et hors foncier. En productions spécialisées, ces sommes peuvent être encore plus élevées. Vous l'aurez compris, ce type de projet nécessite de monter des dossiers de demande de financement. Que ce soit pour un prêt bancaire ou une demande de subvention, votre dossier devra comporter une étude prévisionnelle d'installation, outil indispensable pour « savoir où vous allez ».

## 1. Bien réfléchir ses investissements

Plusieurs stratégies d'investissement existent (*étude du GABNOR*). Le choix d'une stratégie est fonction de vos objectifs et de vos capacités.

☛ **La stratégie d'investissements progressifs** est la plus prudente, car elle évite de forts endettements. Elle peut cependant empêcher d'atteindre un niveau d'équipement suffisant pour trouver rapidement une "vitesse de croisière". Cette stratégie est souvent mise en place lorsque l'on n'est pas certain de ses choix et que l'on a encore besoin d'acquiescer de l'expérience à l'installation.

☛ **La stratégie d'investissements-leviers** consiste à réaliser une grosse part d'investissement dès les premières années notamment en faisant appel à des prêts. Elle est plus risquée sur le plan financier, il faut donc avoir des certitudes fortes sur les choix d'investissement. Elle nécessite, en effet, d'avoir une idée claire de l'organisation, de ses objectifs en termes de temps de travail, et donc d'avoir déjà expérimenté le métier sur plusieurs années. Un tel choix semble être efficace pour atteindre plus rapidement un revenu et une charge de travail convenables.

## 2. Financer son projet

Ce type de projet nécessite la plupart du temps un montage de dossier de financement pour solliciter soit un emprunt, soit une subvention. Ce dossier comporte différentes pièces dont l'étude prévisionnelle d'installation. De son côté, le financeur examinera :

- le profil de porteur de projet (l'expérience et la formation en lien avec le projet, le contexte familial...),
- l'exploitation agricole : bâtiment, foncier, installation, lieu, besoins en investissement ...
- la viabilité du projet : étude de marché, étude économique prévisionnelle.



### Il existe en maraîchage bio, d'autres formes d'aides et subventions :

- **Les aides à la bio avec deux volets : conversion et maintien, sous régime MAEc c'est à dire engagement sur 5 ans. Les dossiers sont à déposer en même temps que la PAC, le 15 mai 2015.**

**Le crédit d'impôt est maintenu jusqu'en 2017 inclus, il concerne les exploitations dont au moins 40% de leurs recettes agricoles proviennent d'activités relevant du mode de production biologique. Il se calcule sur les 3 derniers exercices glissants de l'entreprise.**

**Quant à l'aide «Certification à l'AB», elle existait en 2014 à hauteur de 80% mais sa reconductibilité pour 2015 est en attente.**

**De nouveaux moyens seront mis en place en cours d'année 2015 dans le cadre du Fond Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADR), ces derniers fonctionneront par appel à projet.**

**Se renseigner auprès de la DDTM.**

### Les emprunts

Les banques manquent de références pour ce type de projet, elles seront d'autant plus vigilantes et demanderont des garanties et/ou des cautions supplémentaires.

Plusieurs organismes sont habilités à garantir vos emprunts: FGIF pour les femmes; Pas-de-Calais actif; Nord actif... N'oubliez pas votre entourage familial, celui-ci peut également vous soutenir sous forme de prêt. Attention toutefois à bien les informer et à formaliser ce soutien voire à l'enregistrer auprès des services fiscaux.

D'autres sources de financement sont à explorer : les financeurs alternatifs comme les CIGALE ou le financement participatif « Crowdfunding » (qui permet la mobilisation financière de nombreux particuliers pour lever les fonds nécessaires au projet).

### Les aides

Les aides et les subventions entraînent toujours le respect de certains critères et demandent une certaine rigueur (organisation, temps administratif). Chaque dispositif a ses critères d'éligibilité et des engagements à bien peser avant de s'engager et de bénéficier de l'aide, renseignez vous auprès de votre conseiller création. Le tableau recense les différentes aides auxquelles vous pouvez prétendre.

### LES AIDES À L'INVESTISSEMENT SOUS RÉSERVE D'ACHAT DE MATÉRIEL NEUF

Aide	Objet	Se renseigner
<b>Aide à la modernisation à la production végétale (pour les producteurs de légumes et arboriculteurs)</b>	Matériel de maraîchage (travail du sol, semis, plantation, récolte, serres, forage, irrigation, matériel de tri et de stockage)	<b>GABNOR</b> Pôle légumes
<b>Aide à la multifonctionnalité et à l'innovation par les investissements immatériels (AMI)</b>	Etude marché, études d'architectes, études produits, formations spécifiques...	<b>CIVAR</b>
<b>Aide régionale de soutien à la réalisation de projets agricoles multifonctionnels (ARPAM)</b>	Local et matériel de transformation ou vente	<b>Chambre d'agriculture CIVAM</b> Accueil paysan
<b>Plan végétal environnemental (PVE)</b>	Thermique, récupération d'eau, plantation de haies, outils de désherbage mécanique	<b>Chambre d'agriculture DDTM</b>
<b>Plan de performance énergétique (PPE)</b>	Investissement d'économie d'énergie pour serre, bâtiment	<b>Chambre d'agriculture</b>

NB : les dispositifs d'aide cités ci-dessus sont en cours d'évolution, consultez les organismes pour en savoir plus.



# FINANCER SON PROJET

		- 26 ans	DE (demandeur emploi)	- 40 ans avec diplôme agricole	- 40 ans sans diplôme agricole	+ 40 ans
<b>Aides nationales à l'installation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DJA - Dotation Jeunes agriculteurs (aide trésorerie) de 8 000 à 22000 €</li> <li>• Prêts à taux bonifiés : 2,5 % sur 5 ans durée maxi 15 ans</li> <li>• Abattements impôts sur revenu agricole 100 % l'année de versement de la DJA ; 50 % 2 à 5<sup>ème</sup> année</li> <li>• 50 % d'exonération de la TFNB (taxe foncière sur foncier non bâti)</li> </ul>			X		
<b>APIA Aide régionale au projet d'installation agricole</b>	Dotation à la trésorerie de 9 000 €				X	
<b>Prêt d'honneur AVENIR 59/62</b>	0 à 12 000 € à 0 % sans garantie				X	X
<b>Prêt PRCTA</b>	Prêt complémentaire à taux 0 d'un montant de 4 000 € à 50 000 € sans garantie géré par la plateforme d'initiative Nord-Pas de Calais				X	X
<b>Exonération MSA</b>	Exonération des charges sociales exploitant durant les cinq premières années de 65 % à 15 % (montant maxi environ 3 000 €/an)			X	X	sous conditions
<b>ACCRE Aides aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises</b>	Exonération des charges sociales exploitant de 100 %, la 1 <sup>ère</sup> année d'installation	X	X			
<b>ARCE Aides à la création ou à la reprise d'entreprise</b>	45 % de vos indemnités Pôle Emploi restantes dûes, versement en 2 fois (installation et 6 mois après)		X			
<b>Maintien des allocations Pôle Emploi</b>	Dans la limite de vos droits et du revenu dégagé		X			
<b>PIDIL *</b> *non défini à ce jour				X		



## EN SAVOIR +

[www.pait-npdc.com](http://www.pait-npdc.com)  
[www.pole-emploi.fr](http://www.pole-emploi.fr)  
[www.deveniragriculteur-npdc.fr](http://www.deveniragriculteur-npdc.fr)  
 Centres de gestion

## III RETENONS

**Attention, les aides sont éphémères, elles sont là pour vous aider à démarrer mais elles ne doivent pas être indispensables à la viabilité de votre projet à terme. Les conseillers du PAIT sont à votre disposition pour vous guider.**

## • Annexe 1 : Comment s'imprégner du métier ?

	Évaluation en milieu de travail	Salarié agricole	wwoofting	Chantier paysan	Adema	Atelier pédagogique	Stagiaire AVENIR	Garantie Jeune
<b>Durée</b>	2 semaines	Variable	Variable de 2 semaines à quelques mois	1 jour	1 mois dont 3 semaines de stage en exploitation	1 à plusieurs jours	1 j à 2 mois	1 an renouvelable
<b>Statut</b>	Demandeur d'emploi	Salarié	Bénévole	Bénévole	Demandeur d'emploi	Adhérent d'une AMAP bénévole	Stagiaire agricole	Demandeur d'emploi
<b>Contact(s)</b>	Pôle emploi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bourse de l'emploi</li> <li>• Journaux et Réseau</li> <li>• Service de remplacement</li> <li>• Interim</li> </ul>	<a href="http://www.wwooof.fr">www.wwooof.fr</a> <a href="http://www.wwooof.net">www.wwooof.net</a>	Avenir	Pôle Emploi Centres de formation Fafsea	Réseau AMAP	Avenir	Mission locale

## • Annexe 2 : Définir sa gamme

- **Base du maraîcher top 10** : 30% de ces légumes représentent 70% du chiffre d'affaires

Ce qu'il faut produire au minimum au démarrage :

- SALADE
- OIGNON
- POIREAU
- RADIS
- COURGETTE
- CAROTTE
- POMME DE TERRE
- HARICOT VERT
- TOMATE
- COURGE

- **Base améliorée top 15** :

- CHOU
- NAVET
- CÉLERI
- BETTERAVE ROUGE
- PETITS POIS

Pour les légumes de conservation qui nécessitent de la surface et du stockage, des alternatives existent : échange, achat-revente, assolement en commun...

- **Compléments de gamme** : ils ne sont pas indispensables au démarrage

- ÉPINARD
- POIVRON
- JEUNE POUSSE
- CHOU-FLEUR
- CÔTES DE BLETTE

- **Produits d'appel**: ils nécessitent un minimum de compétences et de spécialisation pour produire en volumes

- FRAISE
- ASPERGE
- ENDIVE

- **Autres** :

BROCOLI, FENOUIL, FÈVE, PANAI, PISSENLIT, PÂTISSON, TOPINAMBOUR, AROMATIQUES (CORIANDRE, MENTHE, ANETH...), ARTICHAUT, CORNICHON, HARICOT SEC...

## • Annexe 3 : Les principaux acteurs économiques en Nord-Pas de Calais F&L (frais et transformation)



Source : Atlas agroalimentaire Nord-Pas de Calais  
Réalisation : Agroé, CCI de région Nord de France, Chambre d'Agriculture, d'après les données de la CCI de région Nord de France, juillet 2014

## • Annexe 4 : Exemple de calcul de la Surface Minimale d'Installation (SMI) en Nord et Pas de Calais

Coefficient d'équivalence (SMI)	Nord	Pas de Calais
Maraîchage	2 ha	1.5 ha
Serre froide	0,6 ha	0.75 ha
Serre chaude	0,36 ha	
Légumes de plein champ	5,7 ha	4 ha
Fruits rouges	3 ha	6 ha
Fraise	2 ha	
Verger	6 ha	6 ha
Plantes médicinales	0,6 ha	

En-dessous du 1/8 de SMI (Surface Minimale d'Installation), il est nécessaire de se déclarer auprès du CFE en tant que « surplus de jardin », cela donne le droit de vendre ses produits et n'amène aucune cotisation ni aucune couverture sociale.

Jusque récemment, atteindre la 1/2 SMI était un préalable à la création d'une activité agricole. Cela correspondait environ à 1 ha de cultures maraîchères. Avec la loi d'avenir agricole, votée le 13 octobre 2014, la SMI ne sera plus l'unique critère permettant la mise en route d'une installation. En plus de la SMI seront pris en compte le temps de travail déclaré et le revenu dégagé. Tout cela sera repris au sein d'un nouvel indicateur nommé l'AMA (activité minimale d'assujettissement) qui fixera les seuils pour chacun des critères.

Pour s'installer, il faut au minimum atteindre la 1/2 SMI :

### • Exemple pour le Nord :

je dispose de 9 000m<sup>2</sup> cultivées en maraîchage en plein champ et 2 000m<sup>2</sup> sous abri froid (9 000m<sup>2</sup> = 0.45 SMI + 2 000m<sup>2</sup> = 0.33 SMI) = 0.78 SMI donc la 1/2 SMI est atteinte.

### • Exemple pour le Pas de Calais :

je dispose d'1ha20 en maraîchage plein champ (soit 1.2/1.5 = 0.8 SMI) donc la 1/2 SMI est atteinte.



## • Annexe 5 : Tableau des outillages nécessaires en maraîchage

	TYPE D'OUTIL	ORDRE DE GRANDEUR DE PRIX (MINI OCCASION - MAXI NEUF)	JARDINIER MARAÎCHER	MARAÎCHAGE DIVERSIFIÉ	LÉGUMIER- MARAÎCHER	REMARQUES
TRACTION	Motoculteur	1 000 à 5 000 €	X	X	(X)	à partir de 1 000 m <sup>2</sup> et pour des surfaces de 5 000 m <sup>2</sup> à 1ha
	Motobineuse	500 à 1 000 €	X	X	(X)	à partir de 500 m <sup>2</sup> et pour quelques milliers de m <sup>2</sup>
	Tracteur maraîcher	3 000 à 40 000 €		X	X	à partir de 7 000 m <sup>2</sup>
FERTILISATION	Epandeur d'engrais	500 à 2 500 €		(X)	(X)	si tracteur dispo
	Epandeur à fumier	600 à 2 500 €		(X)	(X)	si tracteur dispo
TRAVAIL DE SOL	Charrue		(X)	(X)	(X)	si tracteur ou motoculteur dispo
	Déchaumeur			X	X	si tracteur dispo
	Cultivateur lourd			(X)	X	si tracteur dispo
	Vibroculteur		X	X	X	si tracteur ou motoculteur dispo
	Outil combiné de type Actisol	8 000 à 10 000 €		(X)	(X)	si tracteur dispo
	Herse rotative	2 000 à 4 000 €	X	X	X	si tracteur ou motoculteur dispo
	Rotobèche- machine à bêcher	1 500 à 7 500 €		(X)	(X)	si tracteur dispo
	Rotavator	1 000 à 5 000 €		X	X	si tracteur dispo
	Cultirateur	2 500 à 8 000 €		X	X	si tracteur dispo
	Fraise		X	X	(X)	si tracteur ou motoculteur dispo
SEMIS ET PLANTATION	Semoir mécanique/pneumatique pour plants de légumes	600 à 3 500 €	(X)	(X)	(X)	différents modèles selon la part des plants autoproduits
	Caissettes de semis/plaques de semis	quelques € la pièce	(X)	(X)	(X)	différents modèles selon la part des plants autoproduits
	Motteuse manuelle	20 à 150 €	X	X	X	si faible part de plants en mottes autoproduits
	Motteuse électrique	2 000 à 5 000 €	(X)	(X)	(X)	si part importante de plants en mottes autoproduits
	Semoir manuel	500 à 2 500 €	X	X	X	à partir de quelques ares
	Semoir attelé	1 000 à 8 000 €		X	X	à partir de 6 000 -7 000 m <sup>2</sup>
	Planteuse à pomme de terre	200 à 1 500 €	(X)	X	X	à partir de 20 à 30 ares de cultures
	Planteuse à légumes spécialisées	1 500 à 8 000 € et en fonction du nombre de rangs		(X)	X	à partir de 50 ares de cultures
	Planteuse polyvalente (mottes/ racines nues)	2 000 à 8 000 €		X	X	à partir de 50 ares de cultures à repiquer en PC
	Outil d'assistance à la plantation (traîne-fesse)	autoconstruction	(X)	(X)	(X)	à partir de quelques dizaines d'ares de cultures à repiquer
DÉSERTAGE	Dériveuse à bâche/ ou voiles	1 000 à 2 500 € ou auto-construction		(X)	(X)	à partir de quelques dizaines d'ares de cultures à bâcher
	Herse-étrille (Herse brienne)	1 000 à 3 000 € (en fonction de la largeur) - d'occasion 500 à 1 000 €/m - treffler neuve : 2 400 € en 1,70	(X)	X	X	choix selon type de sol, outil derrière motoculteur ou tracteur
	Butteuse	500 à + 2 500 pour des butteuses à asperges	X	X	X	si tracteur ou motoculteur dispo
	Pousse-pousse	150 à 350 € hors gamme d'équipements	X	X	X	à partir de quelques ares
	Bineuse attelée	500 à 5 000 € selon modèle, largeur et équipement		X	X	si tracteur dispo

X : outils quasi-systématiquement présents sur les fermes,  
(X) outils présents de manière facultative selon les besoins de la ferme.

# ANNEXES

## • Annexe 5 : Tableau des outillages nécessaires en maraîchage

	TYPE D'OUTIL	ORDRE DE GRANDEUR DE PRIX (MINI OCCASION - MAXI NEUF)	JARDINIER MARAÎCHER	MARAÎCHAGE DIVERSIFIÉ	LÉGUMIER-MARAÎCHER	REMARQUES
DÉSERTAGE	Dérouleuse à bâche/ ou voiles	1 000 à 2 500 € ou autoconstruction		(X)	(X)	à partir de quelques dizaines d'ares de cultures à bâcher
	Herse-étrille (Herse brianne)	1 000 à 3 000 € (en fonction de la largeur) - d'occasion 500 à 1 000 €/m - treffler neuve : 2 400 € en 1,70	(X)	X	X	choix selon type de sol, outil derrière motoculteur ou tracteur
	Butteuse	500 à + 2 500 pour des butteuses à asperges	X	X	X	si tracteur ou motoculteur dispo
	Pousse-pousse	150 à 350 € hors gamme d'équipements	X	X	X	à partir de quelques ares
	Bineuse attelée	500 à 5 000 € selon modèle, largeur et équipement		X	X	si tracteur dispo
	Multi-fraise	5 000 à 7 000 €		(X)	(X)	selon culture et type de sol
	Thermique manuel	150 à 300 €	X	X	X	à partir de quelques ares
	Thermique attelé	4 000 à 8 000 €		(X)	(X)	à partir d'1ha et selon le type de cultures
	Girobroyeur	1 500 à 3 500 € sur des petits modèles		(X)	X	selon l'importance des surfaces à gérer
	Broyeur à marteau	1 000 à 2 500 € pour les petits modèles		(X)	X	à partir d'1ha
	Débrousailluse	100 à 500 €	X	X	X	à partir de quelques ares
TRAITEMENT	Pulvé à dos	100 à 500 €	X	X	X	à partir de quelques ares
	Pulvé tracteur	300 à 1 000 €		(X)	X	à partir de 50 ares
	Atomiseur à dos	300 à 500 € (neuf)		(X)	(X)	selon cultures à gérer
RÉCOLTE	Lame souleveuse	500 à 5 500 €		X	X	à partir de 30 ares de cultures racines
	Arracheuse aligneuse			(X)	X	à partir de 50 ares de cultures
	Outil de récolte arracheuse-chargeuse spécifique	exemple carotte, 1 rang déporté 25 000 à 40 000 €		(X)	X	à partir de culture de cultures spécifiques
TRANSPORT	Fourgon de transport	5 000 et +	X	X	X	à partir du moment où il y a des livraisons
	Bennes			(X)	X	si tracteur dispo
	Lève-palette			(X)	X	si tracteur dispo
	Chariot élévateur /manitou			(X)	X	selon les volumes à transporter
STOCKAGE	Caisses plastiques		X	X	X	
	Colis bois, pallox		(X)	X	X	
	Frigo ou caisse frigo			X	X	selon les volumes à stocker
	Pièces de stockage		(X)	X	X	selon les volumes à stocker
LAVAGEN TRI	Laveuse/brosseuse	600 € et +	(X)	(X)	X	selon volumes de produits et mode de commercialisation
	Eplucheuse			(X)	(X)	
	Trieuse			(X)	X	

X : outils quasi-systématiquement présents sur les fermes,  
(X) outils présents de manière facultative selon les besoins de la ferme.

## • Annexe 5 : Tableau des outillages nécessaires en maraîchage

	TYPE D'OUTIL	ORDRE DE GRANDEUR DE PRIX (MINI OCCASION - MAXI NEUF)	JARDINIER MARAÎCHER	MARAÎCHAGE DIVERSIFIÉ	LÉGUMIER- MARAÎCHER	REMARQUES
ABRIS	Tunnel simple	10 à 20 €/m <sup>2</sup>	X	X	X	dès que production sous abri
	Bi-tunnel	12 à 25 €/m <sup>2</sup>		(X)	(X)	à partir de 800m <sup>2</sup> d'abris
	irrigation tunnel	en moyenne 2-3 €/m <sup>2</sup>	X	X	X	dès que surfaces sous abri
	Multi-chappelle	15 à 30 €/m <sup>2</sup> voir +		(X)	(X)	à partir de 2 000 m <sup>2</sup> sous abri
AUTRE	Irrigation plein champ		X	X	X	
	Forage	3 000 à 10 000 €	(X)	X	X	dès que besoin en eau sur la ferme
	Drainage			(X)	(X)	selon le terrain
	Bâtiments	10 000 à 20 000 € mini neuf avec une partie auto-construction	(X)	X	X	selon les besoins
VENTE	Balance de marché	100 à 1 500€	X	X	(X)	selon circuit de vente
	Tables de vente		X	X	(X)	
	Parapluie, auvent	800 à 1 000€	(X)	(X)	(X)	
COMMUNI CATION	Outil de communication (panneaux, flyers, site internet, fléchage...)		X	X	X	selon les besoins et les circuits de vente
	Eplucheuse			(X)	(X)	
	Trieuse			(X)	X	
ENTRETIEN RÉPARATION	Atelier, boîte à outils, poste à soudure, perceuse, scie, tronçonneuse,		X	X	X	
MATÉRIEL À MAIN	Brouette, pelles, râteaux, bêches, fourches...		X	X	X	
BUREAU	Ordinateur et équipement, téléphone, bureau et chaises...		X	X	X	

X : outils quasi-systématiquement présents sur les fermes,  
(X) outils présents de manière facultative selon les besoins de la ferme.



## • Annexe 6 : Exemple de marges

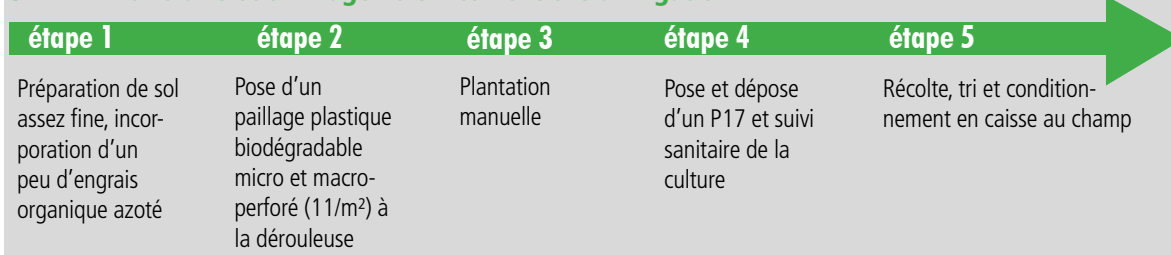
Marge de la SALADE de plein champs en bio chez un maraîcher diversifié :

	Salades plein champ
Rdt mini /maxi (pièces /m <sup>2</sup> )	6 à 10
Rdt retenu (pièces/are)	700
Prix (€/pièce)	1,1
Produit (€/are)	770
Semences (€/are)	74
Fertilisation (€/are)	1,0
Phyto (€/are)	
Paillage (€/are)	15,50
Filet P17 (€/are)	3,5
Emballage (€/are)	
Total des charges (€/are)	94
Marge brute (€/are)	676
Marge directe (hors frais de méca et de stockage) (€/are)	460
Temps passé à l'are (h) hors temps indiqué avec une *	14,5
Préparation de sol (h)*	1,5
Pose du paillage + plantation	4
Suivi de culture + pose/dépose P17	2
Récolte + tri conditionnement	6
Nettoyage de la planche*	1

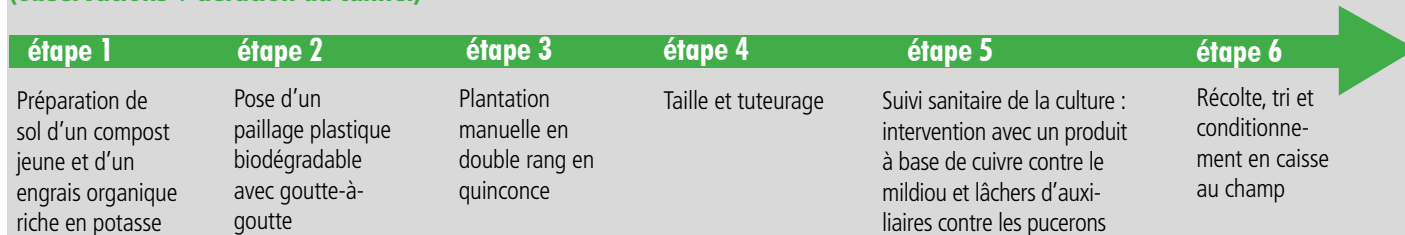
Marge de la TOMATE produite sous abris froid et vendue au détail en bio chez un maraîcher diversifié :

	Tomate au détail
Rdt mini /maxi (kg/m <sup>2</sup> )	5 à 12
Rdt retenu (kg/are)	700
Prix (€/kg)	3,5
Produit (€/are)	2450
Plants (€/are)	103,13
Fertilisation (€/are)	19,47
Phyto + auxiliaires (€/are)	36,15
Paillage (€/are)	15,50
Emballage (€/are)	?
Amortissement tunnel	125
Total des charges (€/are)	299
Marge brute (€/are)	2151
Marge directe (hors frais de méca et de stockage) (€/are)	1545
Temps passé à l'are (h) hors temps indiqué avec une *	33,65
Préparation de sol (h)*	1,5
Pose du paillage + plantation	6,5
Suivi de culture : désherbage, taille, tuteurage et entretien phyto + lâchers	24
Récolte + tri conditionnement	16
Nettoyage de la planche*	4

**SALADE : Itinéraire et chiffrage hors interventions d'irrigation :**



**TOMATE : Itinéraire et chiffrage hors interventions d'irrigation et hors temps passé au suivi sanitaire (observations + aération du tunnel)**



## ADRESSES UTILES

- **AFIP**, Création d'activité en milieu rural - espace test, Ambricourt, 03 21 04 39 69, [www.afip.asso.fr](http://www.afip.asso.fr)
  - **AFOCG Nord-Pas de Calais**, Centre de gestion, Hazebrouck, 03 28 41 31 81
  - **Agence bio**, Agriculture biologique, Paris, [www.agencebio.org](http://www.agencebio.org)
  - **A Petit PAS**, Création d'activité en milieu rural - couveuse d'entreprise, Ruisseauville, 03 21 41 70 07, [www.apetitspas.net](http://www.apetitspas.net)
  - **AVENIR 59/62**, Installations en agriculture paysanne, St Laurent Blangy, 03 21 24 31 52, [www.avenir5962.org](http://www.avenir5962.org)
  - **Association de Fiscalité Agricole**, Centre de gestion, Saint Laurent Blangy, 03 21 60 57 00
  - **Aprobio**, promotion de l'Agriculture bio du producteur au consommateur, Agriculture Biologique, Saint-André-lez-Lille, 03 20 31 57 97
  - **CER France Nord-Pas de Calais**, Centre de gestion, Radinghem-en-Weppes, 03 28 82 21 21, [www.5962.cerfrance.fr](http://www.5962.cerfrance.fr)
  - **CFE agricole**, Centre de formalités des entreprises, Saint Laurent Blangy, 03 20 88 65 90 ou 03 21 60 48 73, [www.agriculture-npdc.fr](http://www.agriculture-npdc.fr)
  - **Centre de Formation pour Apprentis du Doulac**, Centre de Formation, St Omer, 03 21 11 54 70
  - **Chambre d'agriculture de région Nord-Pas de Calais**, Saint Laurent Blangy, 03 21 60 57 41, [www.agriculture-npdc.fr](http://www.agriculture-npdc.fr)
  - **Cigales**, Financement solidaire, Lille, 03 20 74 43 83, [www.cigales-npdc.org](http://www.cigales-npdc.org)
  - **CIVAM**, Diversification agricole, Lomme, 03 20 09 95 36, [www.civam-nordpasdecalais.fr](http://www.civam-nordpasdecalais.fr)
  - **CIVAR**, Diversification agricole, Saint Laurent Blangy, 03 21 60 57 52, [www.civar.fr](http://www.civar.fr)
  - **« Collectif de l'envie au projet »**, <http://envieauprojet.fr>
  - **Conseil régional du Nord-Pas de Calais**, Lille, 03 28 82 82 82, [www.nordpasdecalais.fr](http://www.nordpasdecalais.fr)
  - **Crédit Agricole Nord de France**, Banque, 03 66 33 34 44
  - **Crédit Mutuel Nord Europe**, Banque, 03 20 78 38 38
  - **DDTM**, Relai des ministères
- Lille , 03 28 03 83 00, [www.nord.equipement-agriculture.gouv.fr](http://www.nord.equipement-agriculture.gouv.fr)
- Arras, 03 21 22 99 99, [www.pas-de-calais.equipement-agriculture.gouv.fr](http://www.pas-de-calais.equipement-agriculture.gouv.fr)
- **DRAAF**, Lille, Relais régional du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, 03 62 28 41 00, [www.draaf.nord-pas-de-calais.agriculture.gouv.fr](http://www.draaf.nord-pas-de-calais.agriculture.gouv.fr)
  - **FAFSEA**, Formation des salariés agricoles, Boves, 03 22 22 59 59, [www.fafsea.com](http://www.fafsea.com)
  - **Fort et Vert**, Grossiste en fruits et légumes biologiques, Feuchy, 03 21 15 22 98
  - **FRCUMA**, Mutualisation de matériels, Saint Laurent Blangy, 03 21 60 57 53, [www.nordpasdecalais.cuma.fr](http://www.nordpasdecalais.cuma.fr)
  - **GABNOR**, Agriculture Biologique, Phalempin, 03 20 32 25 35, [www.gabnor.org](http://www.gabnor.org)
  - **GEIQ 3 A**, Groupement d'employeurs agricoles agro-alimentaire, Bertincourt (62), [geiq3a@gmail.com](mailto:geiq3a@gmail.com)
  - **Initiative Nord-Pas de Calais**, accompagnement et financement, 03 21 03 27 21, [www.initiativenpdc.fr](http://www.initiativenpdc.fr)
  - **Institut de Genech**, Centre de Formation, Lesquin, 03 20 62 29 99, [www.institutdegenech.fr](http://www.institutdegenech.fr)
  - **Je crée en Nord-Pas de Calais**, Création d'activité, Lille, 0 811 00 59 62, [www.jecree.fr](http://www.jecree.fr)
  - **Jeunes agriculteurs**, Syndicat, Saint Laurent Blangy, 03.21.60.57.40, [www.jeunes-agriculteurs.fr](http://www.jeunes-agriculteurs.fr)
  - **Lycée Horticole de Lomme**, Centre de Formation, Lomme, 03 20 17 03 90, [www.lyceehorticololomme.fr](http://www.lyceehorticololomme.fr)
  - **Marché de Phalempin**, Coopérative agricole, Phalempin, 03 20 62 90 90
  - **Mutualité Sociale Agricole**, Assurance maladie et retraite des professions agricoles, Capinghem, 03 20 20 99, [www.msa59-62.fr](http://www.msa59-62.fr)
  - **NEF**, Banque, [www.lanef.com](http://www.lanef.com)
  - **Norabio**, Coopérative agricole, Gondcourt, 03 61 58 41 60
  - **Point Accueil Installation et Transmission (PAIT)**
- Sars et Rosière, 03 27 21 46 91, [www.deveniragriculteur-npdc.fr](http://www.deveniragriculteur-npdc.fr)
- St Laurent Blangy, 03 21 60 57 41, [www.deveniragriculteur-npdc.fr](http://www.deveniragriculteur-npdc.fr)
- **Pôle de la finance solidaire**, [http://media.apce.com/file/10/9/brochure\\_polefinancesolidaire.60109.pdf](http://media.apce.com/file/10/9/brochure_polefinancesolidaire.60109.pdf)
  - **Pôle Légumes région Nord**, Recherche et appui technique Lorgies, 03 21 52 83 99
  - **Réseau des AMAP**, réseau régional des maraîchers liés aux AMAP, Saint Laurent Blangy, 03 21 23 00 53
  - **Réseau formabio**, Formation en agriculture biologique, [www.reseau-formabio.educagri.fr](http://www.reseau-formabio.educagri.fr)
  - **SAFER Flandres Artois**, Foncier, Lille, 03 20 57 93 07, [www.flandres-artois.safer.fr](http://www.flandres-artois.safer.fr)
  - **Spenninck**, Grossiste en fruits et légumes biologiques, Lomme, 03 20 92 45 87 -
  - **Terre de Liens Nord-Pas de Calais**, Foncier, Lille, 03 20 74 43 83, [www.terredeliens-npdc.org](http://www.terredeliens-npdc.org)
  - **VIVEA**, Formation des agriculteurs, Amiens, 03 22 33 35 60, [www.vivea.fr](http://www.vivea.fr)

## BIBLIOGRAPHIE

- Chiffres Agreste Nord-Pas de Calais - n° 7 – Légumes – DRAAF Npdc – Publication août 2012 à partir du RGA 2010 <http://agreste.agriculture.gouv.fr/en-region/nord-pas-de-calais/>
- Observatoire de l'agriculture biologique en Nord-Pas de Calais en 2012, GABNOR - 2013 - [www.gabnor.org](http://www.gabnor.org)
- Observatoire de l'agriculture biologique en Nord-Pas de Calais édition 2014, APROBIO, 2014 - [www.aprobio.fr](http://www.aprobio.fr)
- « LE RÔLE DES COLLECTIVITÉS DANS L'ACCÈS AU FONCIER AGRICOLE », Terre de Lien Nord-Pas de Calais, 2010 [www.terredeliens-npdc.org](http://www.terredeliens-npdc.org)
- Distribution des fruits et légumes bio, CTIFL, 2013 [www.ctifl.fr/DocPdf/Kiosque/Etude/DistributionF&LBio2013.pdf](http://www.ctifl.fr/DocPdf/Kiosque/Etude/DistributionF&LBio2013.pdf)
- Baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France - 11<sup>e</sup> édition - Agence bio, 2014 [www.agencebio.org/comprendre-le-consommateur-bio](http://www.agencebio.org/comprendre-le-consommateur-bio)
- Synthèse de l'étude sur la perception par les consommateurs des prix des produits frais - Credoc - 2007 [www.credoc.fr/pdf/Sou/EntretiensRungis-Synthese-250907.pdf](http://www.credoc.fr/pdf/Sou/EntretiensRungis-Synthese-250907.pdf)
- Démarrer la production de fruits et légumes biologiques- guide pour une nouvelle génération d'arboriculteurs et maraîchers, UE Ecovoc, 2014 - [www.ineopole-mfr.com](http://www.ineopole-mfr.com)
- Fiches réglementation sur le cahier des charges de l'agriculture biologique par la FNAB
- Fiches réglementation productions végétales FNAB
- Guide des intrants utilisables en agriculture biologique (mise à jour tous les 6 mois environ sur le site internet de l'INAO): [www.inao.gov.fr/fichier/GUIDE-INTRANTS-site-.pdf](http://www.inao.gov.fr/fichier/GUIDE-INTRANTS-site-.pdf)
- Mettre en place un circuit court en Nord-Pas de Calais : du projet à la réalité (Réseau Rural Nord-Pas de Calais, 2012) [www.reseaurural.fr](http://www.reseaurural.fr)
- Développer une activité de valorisation de légumes et petits fruits - guide pratique – par la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique et le Centre d'Etude et de Ressources sur la Diversification - [www.fnab.org](http://www.fnab.org)
- Les circuits courts de commercialisation en produits alimentaires en AB - [www.reseaurural.fr](http://www.reseaurural.fr)
- Produire des légumes biologiques, Guides techniques ITAB, 2015
- Autoconstruction «Outils pour le maraîchage biologique», Guide technique, Adabio/ITAB, 2012
- Cahiers et fiches techniques légumes, données nationales ou par région : <http://itab.free.fr>
- Informations techniques, Chambre d'agriculture de région (abonnement à la lettre d'information EchosBio): [www.agriculture-npdc.fr/publications/productions-biologiques.html](http://www.agriculture-npdc.fr/publications/productions-biologiques.html)
- [www.capbio-bretagne.com/synagri/capbio-](http://www.capbio-bretagne.com/synagri/capbio-) (les-fiches-techniques)
- Le Jardinier-maraîcher, JM Fortier, 2013



## POUR VOUS REPERER

- AB** : Agriculture Biologique
- AMA** : Activité Minimale d'Assujettissement
- AMAP** : Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne
- APTEA** : Association pour la Pérennisation et la Transmission d'Emplois Agricoles
- BPREA** : Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole
- CA** : Chiffre d'Affaires
- CAPE** : Contrat d'Appui aux Projets d'Entreprises
- CDOA** : Commission Départementale d'Orientation Agricole
- CIVAR** : Centre d'Information pour l'innovation et la Valorisation de l'Agriculture et de la Ruralité
- CIVAM** : Centre d'Initiative pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu Rural
- CEDAPAS** : Centre d'Etudes pour une Agriculture Autonome et Solidaire
- CFE** : Centre de Formalités des Entreprises
- CNIPT** : Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre
- CTIFL** : Centre Technique Interprofessionnel des Fruits & Légumes
- CUMA** : Coopérative d'Utilisation du Matériel en Commun
- DDTM** : Direction Départementale des Territoires et de la Mer
- DRAAF** : Direction Régionale de l'Agriculture de l'Alimentation et de la Forêt
- EARL** : Entreprise Agricole à Responsabilité Limitée
- EBE** : Excédent Brut d'Exploitation
- EDT** : Entrepreneur Des Territoires
- ETA** : Entreprise de Travaux Agricoles
- ETP** : Equivalent Temps Plein
- FNAB** : Fédération Nationale d'Agriculture Biologique
- FRSR** : Fédération Régionale des Services de Remplacement
- GABNOR** : Groupement des Agriculteurs Bio du Nord-Pas de Calais
- GAEC** : Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
- GEIQ** : Groupement d'Employeur en Insertion et Qualification
- GIEQ 3 A** : Groupement d'Employeurs pour l'Insertion et la Qualification Agricole Agro-Alimentaire
- GE** : Groupe d'Employeur
- GMS** : Grande et Moyenne Surface
- ITAB** : Institut Technique de l'Agriculture Biologique
- LEGTA** : Lycée d'Enseignement Général et Technique Agricole
- MSA** : Mutuelle Sociale Agricole
- PAIT** : Point Accueil Installation Transmission
- PPP ou 3P** : Plan de Professionnalisation Personnalisé
- PRCTA** : Plan Régional à la Création et la Transmission en Agriculture
- RDI** : Répertoire Départ Installation
- RHD** : Restauration Hors Domicile
- SAFER** : Société d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural
- SCEA** : Société Civile d'Exploitation Agricole
- SMI** : Surface Minimale d'Installation
- TESA** : Titre Emploi Salarié Agricole
- TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- UTH** : Unité de Travail Humain
- VIVEA** : Fond de formation pour les Entrepreneurs du Vivant

Ce guide contient de nombreux éléments de réflexion et témoignages qui permettront aux futurs entrepreneurs-agriculteurs de préparer leurs démarches d'installation et aux futurs agriculteurs leurs démarches de conversion. Les informations présentées sont susceptibles d'évoluer dans le temps, une réactualisation du contenu sera proposée gratuitement sur les sites internet de la Chambre d'agriculture, du GABNOR et de l'institut de GENECH.

Le document se compose :

- De 8 grandes parties destinées à préciser les principes du maraîchage biologique, l'organisation de la filière fruits et légumes et son marché, les structures d'accompagnement en région Nord-Pas de Calais, les points de vigilance que ce soit en projet de conversion ou de création (organisation du travail, financement..), des références technico-économiques. Il précise également les spécificités réglementaires d'une entreprise maraîchère bio.
- Une liste de contacts utiles à la réussite de son projet.
- De témoignages de maraîchers bio ou des structures qui les accompagnent en région

Financé par la Région Nord-Pas de Calais dans le cadre du Programme Régional pour la Création et la Transmission en Agriculture (PRCTA)

