



RECUEIL

PARCOURS D'INSTALLATION PROGRESSIVE EN AGRICULTURE PAYSANNE DANS LE GARD

L'ADDEARG en quelques mots....

Créée en 1999 par des paysans et des paysannes soucieux d'ouvrir le monde agricole à ceux qui n'en sont pas issus, l'Addearg accompagne de nombreux porteurs et porteuses de projets qui souhaitent s'installer en **agriculture paysanne**. Chaque année, la structure accompagne 130 projets d'installation orientés vers une agriculture **écologiquement engagée**, génératrice d'**emplois**, de **revenus** et de lien social au sein des territoires. Les installations sont souvent **progressives**, avec une **forte valorisation** des produits de l'activité par la transformation ou la commercialisation en circuits courts.

Riche de ses vingt années d'expérience, de sa connaissance des enjeux du territoire et des problématiques générées par ce type d'installations, l'Addearg a conçu un **parcours d'accompagnement** et de **formation** composé d'une diversité d'outils pour aider les porteurs et porteuses de projet à la **concrétisation** et la **pérennisation** de leur installation. Ainsi, l'Addearg intervient à différents stades des projets d'installation, de la **définition** du projet au **suivi** post installation, en passant par le **chiffrage** et la réalisation de prévisionnels économiques, en lien avec le montage de dossiers de financements.

L'étape du chiffrage de projet est cruciale dans la création d'activité. Elle permet notamment de poser des **objectifs techniques** et **économiques** clairs, de vérifier leur **viabilité** dans le temps et leur **adéquation avec les réalités du métier de paysan**. Elle permet de concevoir un projet à son image et de réunir les moyens pour le concrétiser.

Ce livret comporte plusieurs fiches d'analyse de fermes en agriculture paysanne dans le Gard. Son objectif est de permettre aux porteurs et porteuses de projet d'obtenir des données technico-économiques issues de l'expérience de paysans et paysannes installés et pérennisés dans leurs activités afin d'optimiser leur propre installation agricole. Il a été réalisé à partir de témoignages et de données issues des accompagnements réalisés par l'Addearg. Ces témoignages ont été anonymisés par la modification des prénoms.

Un grand merci à tous les paysans et paysannes qui ont participé à ce projet et qui ont accepté de partager leurs chiffres et leur temps.

FICHE 1 - Elevage caprin en Piémont Cévenol	3
FICHE 2 - Plantes à parfum aromatiques et médicinales en Cévennes.....	7
FICHE 3 - Maraîchage en Cévennes.....	11
FICHE 4 - Poules pondeuses et maraîchage en Plaine Gardoise.....	15
FICHE 5 - Apiculture et castanéiculture en Cévennes.....	19
FICHE 6 - Viticulture dans les Costières.....	23
FICHE 7 - Maraîchage dans la Plaine du Gardon.....	27
FICHE 8 - Poulets de chair en Piémont Cévenol.....	31
PETIT LEXIQUE	35



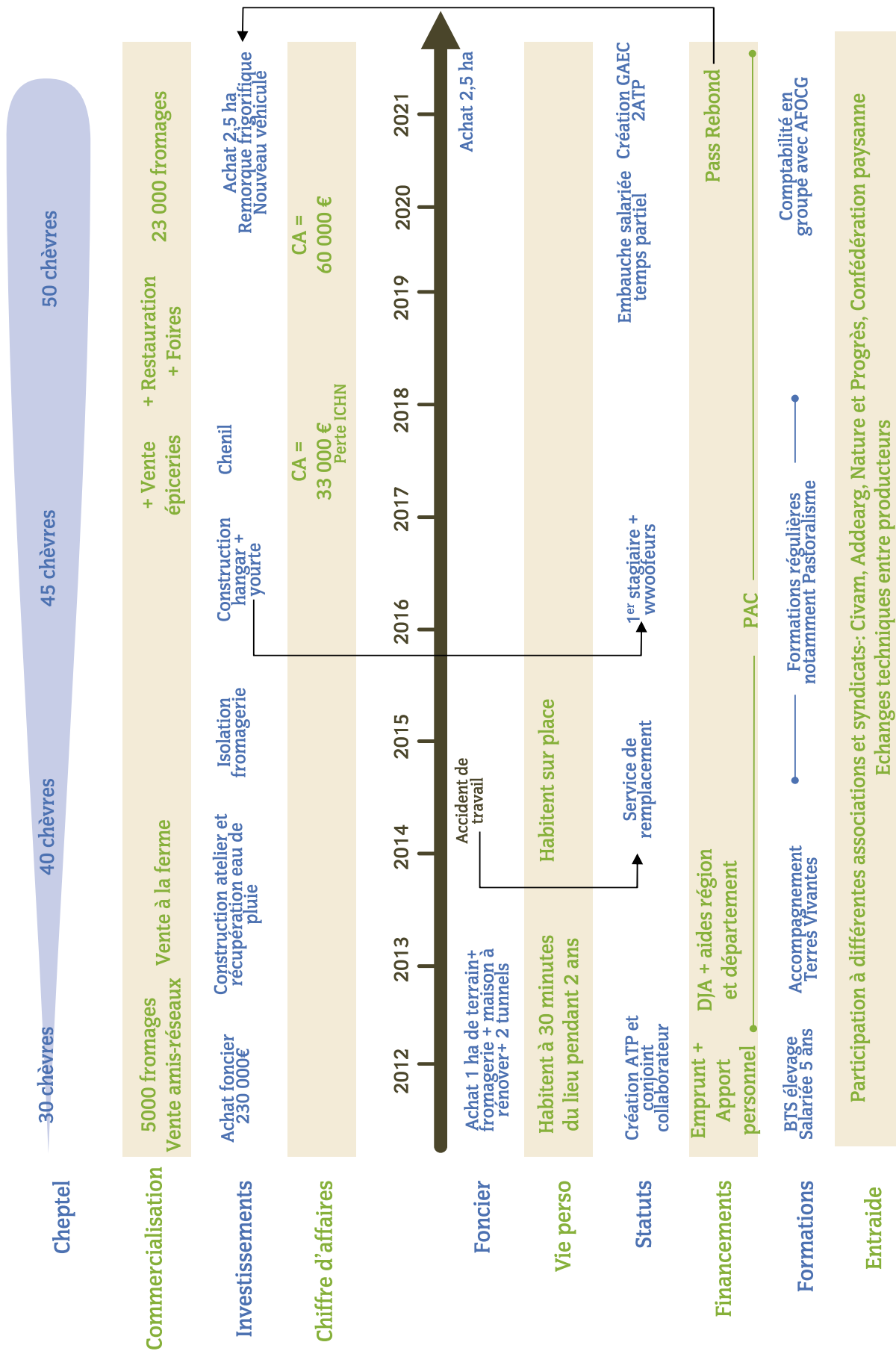
1 Présentation de la ferme

Alice et Jérémie s'installent en élevage de chèvres avec transformation fromagère en 2011. Ils sont maintenant en GAEC et élèvent 50 chèvres. Ce sont des éleveurs pastoraux dont les parcours s'étendent sur 83 hectares de landes et bois ainsi qu'un hectare de prairie, pour lesquels ils ont une convention de pâturage pluriannuelle. Ils sont propriétaires de 2,5 hectares sur lesquels ils cultivent orge et luzerne. Ils ont construit leur habitation sur place ainsi que la chèvrerie et la fromagerie.

STRATÉGIE GLOBALE

Ce couple a pour objectif d'être autonome sur la ferme et de produire des fromages de qualité. Pour cela, ils ont choisi d'être éleveurs pastoraux et de maximiser la valorisation de la ressource fourragère. La priorité est donnée à la sortie journalière des chèvres et à la gestion durable de la ressource naturelle, ce qui optimise ainsi le goût des fromages et réduit la dépendance à l'extérieur.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Productions :

- Troupeau: 50 chèvres, 75 chevreaux et 12 chevrettes de renouvellement
- 11000 litres de lait transformés par an, le reste est consommé par les chevreaux
- Chevreaux élevés sous la mère vendus à 2,5 mois pour la viande ou transformés

Transformation :

- 800 pots de yaourts, 23 000 fromages et 100 tomes de fromages
- Chevreaux transformés en pâté, rillettes, saucisse, boulette

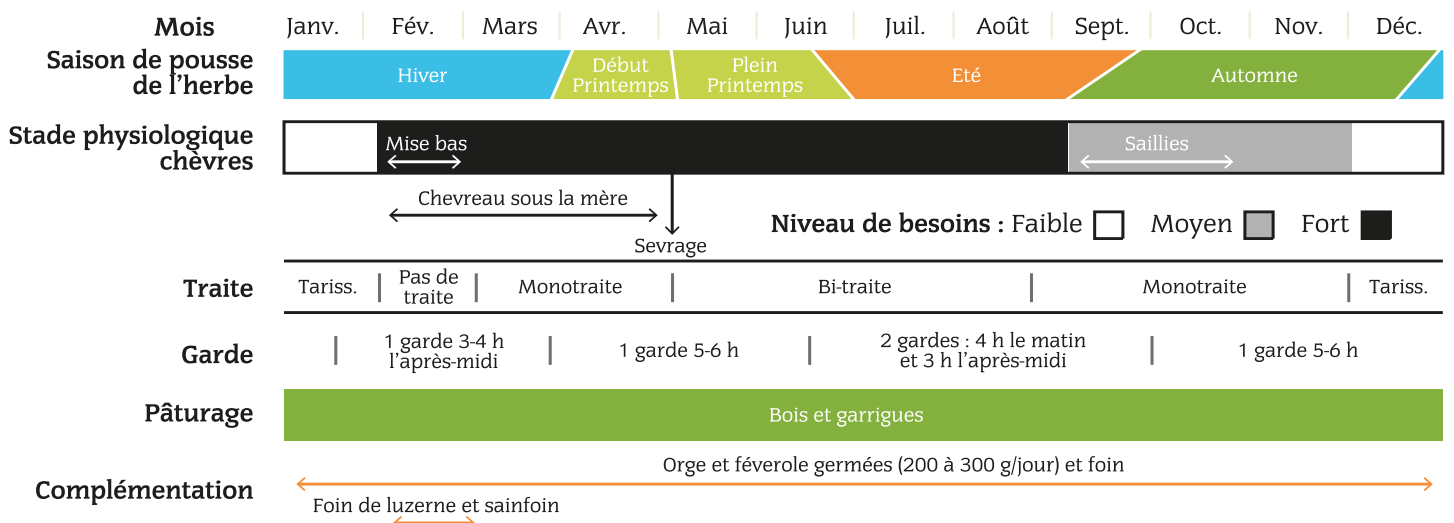
4 Organisation du travail

Alice et Jérémie traitent leurs chèvres manuellement. Ils réalisent cette opération ensemble. Alice s'occupe ensuite de la fromagerie pendant que Jérémie garde les chèvres. Alice gère la vente directe à la ferme en même temps que la fromagerie. Pour les livraisons, ils se partagent les points de vente.

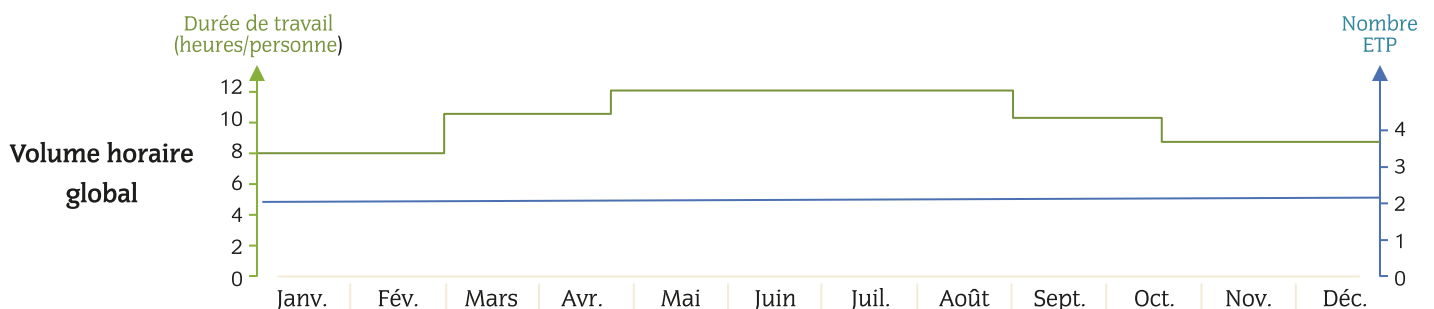
Ils embauchent une salariée environ 40 heures/mois toute l'année, et deux salariés à temps plein pendant leur semaine de vacances. Ils accueillent des stagiaires 4 semaines par an.

Ils n'ont pas de journées de repos hebdomadaires.

Calendrier de travail global



Extrait de SCOPELA, 2018, Retour d'expérience du réseau Pâtur'Ajuste, Un calendrier de pâturage élaboré au fil des années à partir de ses propres expériences et de sa progression technique, 2p.



Jours de pause

1 semaine de vacances ensemble/an
+ 1 semaines de vacances chacun

5 Stratégie commerciale

Alice et Jérémie vendent principalement à la ferme. Le point de vente est ouvert 2 heures par jour d'avril à octobre et représente plus de 50% du chiffre d'affaires. Les fromages sont également vendus dans 3 épicerie locales, 1 magasin bio, 1 AMAP et 2 marchés d'été hebdomadaires.

Ils ont choisi de privilégier la vente en circuits courts et les points de vente se trouvent dans un rayon de 30 km.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Foncier de départ	230 000 €
Chemin d'accès	1 000 €
Véhicules	23 600 €
Isolation fromagerie	10 400 €
Rénovation fromagerie	5 800 €
Remorques	4 300 €
Brouette à chenille	2 500 €
Atelier autoconstruit	1 700 €
Hangar autoconstruit	22 400 €
Minipelle	3 500 €
Bétaillère	1 300 €
Vitrine	1 600 €
Chenil	2 200 €
Remorque frigorifique (achat en commun)	4 350 €
Total	314 650 €

ASTUCES

« On voulait être le plus indépendant possible. C'est pour ça qu'on a visé l'autonomie fourragère, pour ne pas dépendre des autres. Ça fait un effet cascade : on a moins de charges de fourrage, on pâtit moins du changement climatique... »

ANALYSE ÉCO

En lien avec leur objectif professionnel d'autonomie, les éleveurs ont un objectif d'autonomie personnelle. Ils ont donc une faible consommation énergétique et alimentaire, ce qui explique leur faible besoin en prélèvement privé.

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Vente directe	33 902 €
Vente magasins	4 395 €
Subventions d'exploitation (PAC)	16 720 €
Produit brut	55 017 €

Charges directes	
Engrais et amendements	630 €
Semences et plants	1201 €
Aliments bétail	5 362 €
Soins animaux	1 247 €
Carburants et lubrifiants	1 524 €
Fournitures végétaux	1 129 €
Fournitures animaux	44 €
Total charges directes	11 137 €

Charges transversales	
Achats animaux	150 €
Eau, gaz, électricité	307 €
Petits équipements	5 089 €
Locations	123 €
Entretien et réparations	667 €
Assurances	2 461 €
Services extérieurs	3 176 €
Divers	1 076 €
Total charges transversales	13 049 €

TOTAL CHARGES	24 186 €
----------------------	-----------------

Valeur ajoutée	30 831 €
Taxes foncières	156 €
MSA exploitant	5 708 €
Charges salariales	4 159 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	20 808 €
Prélèvements privés	7 490 €
Capacité d'autofinancement	13 318 €

PLANTES À PARFUM AROMATIQUES ET MÉDICINALES (PPAM) EN CEVENNES



1 Présentation de la ferme

Fanny crée une activité en PPAM en 2013 sur des parcelles en friche. Les PPAM sont cultivées ou cueillies en sauvage puis distillées et transformées en cosmétiques.

Son compagnon Marc rejoint l'activité en 2016.

En 2022, ils cultivent 3000m² de PPAM sur des parcelles groupées, accessibles, clôturées et bien exposées. Elles sont situées en fond de vallée, à plat et en bordure de rivière, irriguées avec de l'eau de source.

Ils bénéficient d'un bail à ferme de 9 ans et habitent depuis peu à proximité des parcelles.

STRATÉGIE GLOBALE

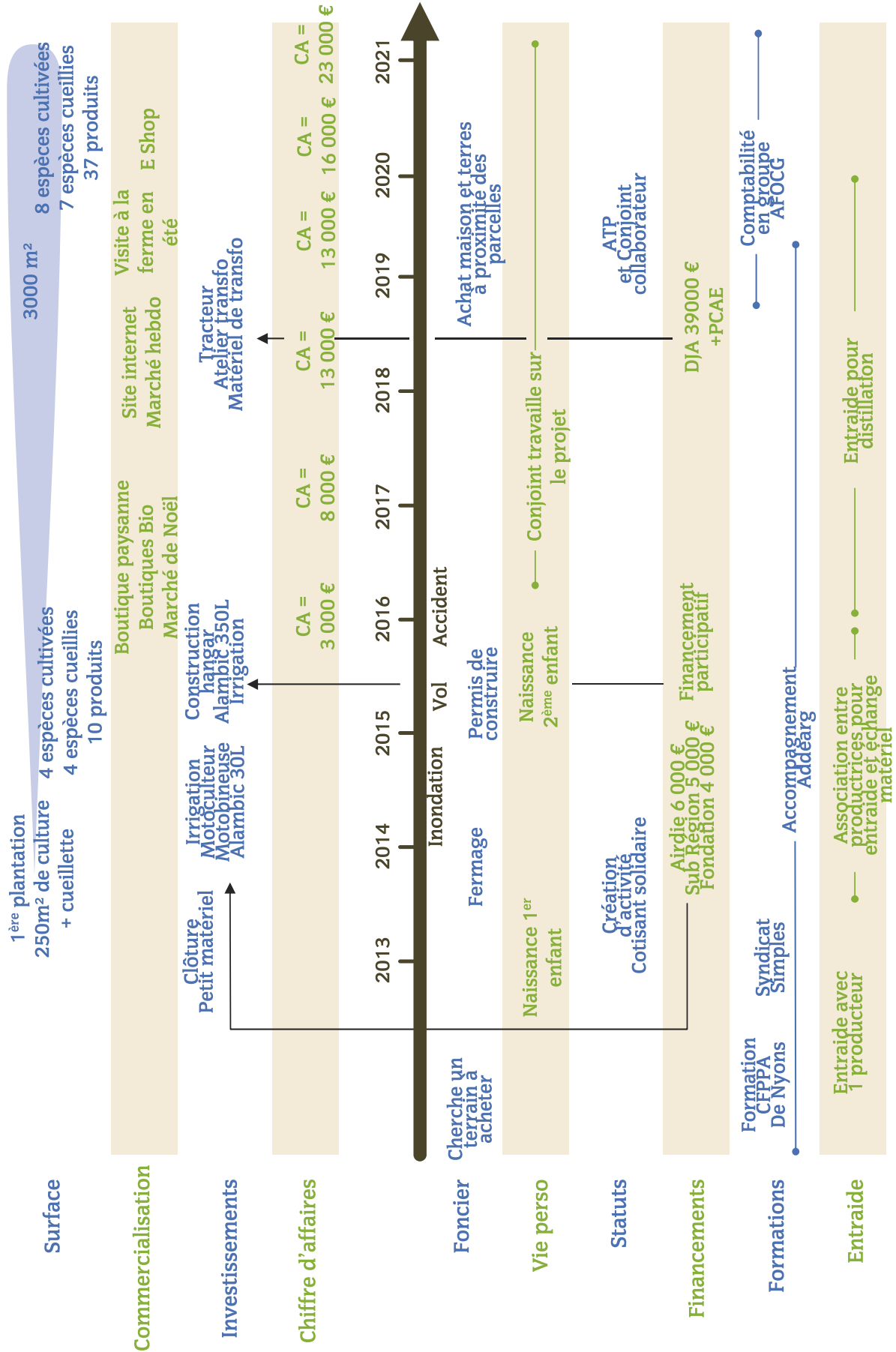
L'objectif de ce couple est de fabriquer des produits à partir de leurs propres plantes et de vendre des produits finis qu'ils confectionnent eux-mêmes.

Ils avaient envie de promouvoir une activité locale et se sont tournés vers des débouchés commerciaux locaux.

Ils ont favorisé des investissements leur permettant d'améliorer leur confort de travail et de se professionnaliser pour gagner du temps.

Ils ont privilégié leur vie familiale pour consacrer du temps à leurs deux enfants et ont adapté le volume horaire de leur activité professionnelle.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Productions :

- 8 espèces cultivées : camomille romaine, menthe poivrée, héliochryse, bleuet, rose, mélisse, calendula, géranium rosat
- Planches irriguées en goutte à goutte
- 7 espèces cueillies : les thym, les lavandes, le laurier, le romarin, le cèdre, la carotte sauvage

Transformation :

- Distillation dans 2 alambics de capacités différentes, filtration, flaconnage et assemblage dans un laboratoire de transformation à la ferme
- Gamme diversifiée de produits : 8 huiles essentielles, 12 eaux florales, 6 mélanges d'eaux florales, 2 savons, 2 baumes, 4 macérats, 1 huile, 2 huiles de soin

4 Organisation du travail

Fanny et Marc travaillent à temps plein sur l'année. Ils reçoivent et forment des stagiaires ponctuellement.

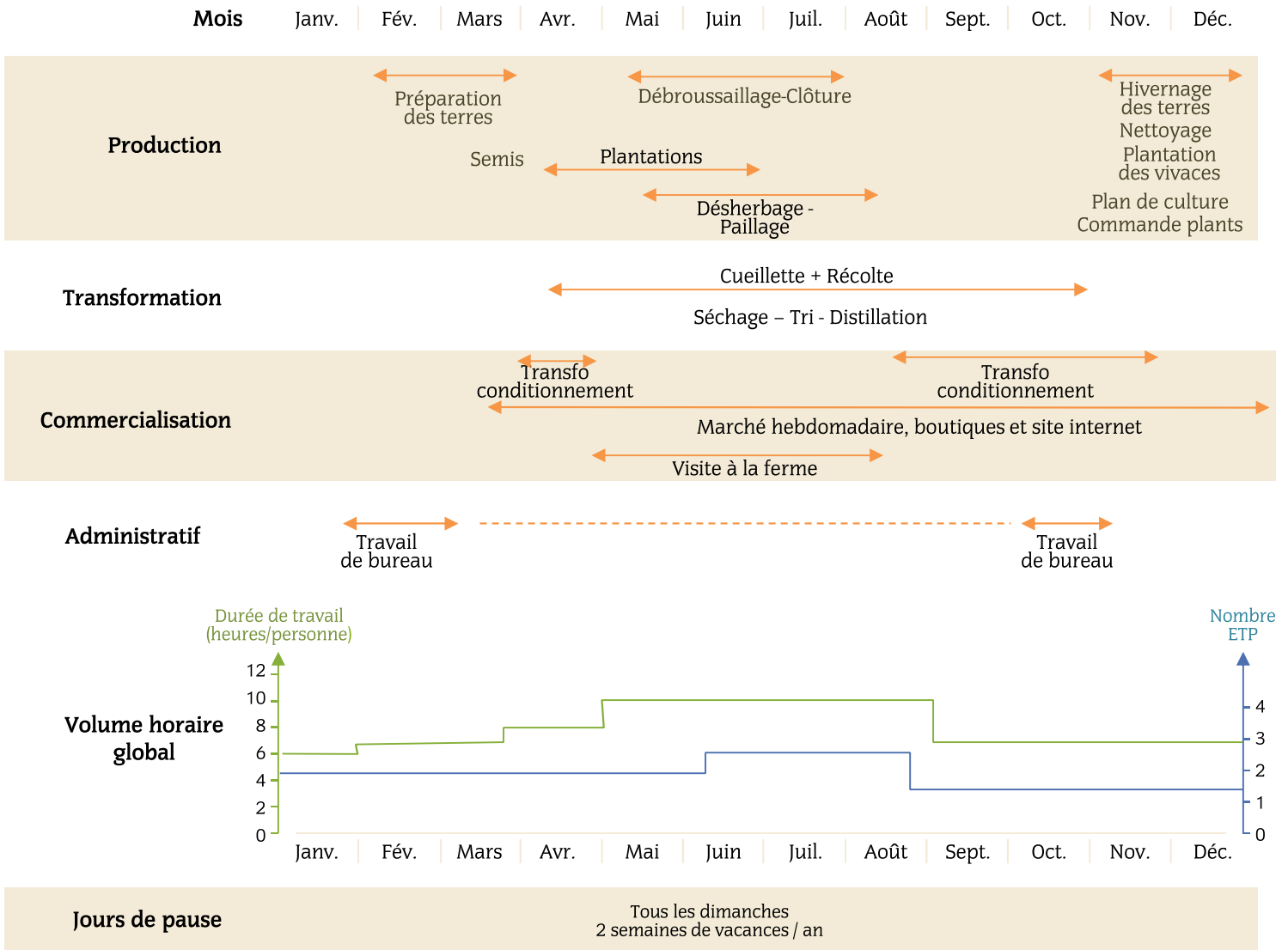
Ils gèrent ensemble les activités de plantation, récolte, désherbage. Marc s'occupe de la distillation, des constructions, de l'irrigation, de l'étiquetage et de la vente sur internet. Fanny s'occupe de la transformation, de la vente, de l'administratif, de la communication.

Ils ont deux enfants et ont choisi de leur consacrer du temps. Pour cela, ils ont instauré des horaires de travail réguliers, définis en fonction du rythme scolaire des enfants et ont également investi dans du matériel pour améliorer leur efficacité au travail (alambic forte contenance, étiqueteuse, pompe doseuse)

ASTUCES

Cultiver une petite surface avec des espèces à bon rendement et compléter avec de la cueillette pour avoir une gamme diversifiée.

Calendrier de travail global



5 Stratégie commerciale

Ils ont favorisé la vente locale avec un marché hebdomadaire annuel qui fonctionne très bien grâce à une clientèle fidèle ainsi que deux boutiques spécialisées en Agriculture Biologique de proximité. Le premier favorise les liens avec la clientèle et le second permet de limiter le temps passé pour la commercialisation.

Ces débouchés principaux sont complétés avec une boutique paysanne, des foires ponctuelles, la vente à la ferme et le site internet.

Ces produits spécifiques en PPAM demandent une communication fréquente et rigoureuse. Ils alimentent régulièrement leur site et les réseaux sociaux, qui permettent de se faire connaître ou de rester en lien avec des clients rencontrés ponctuellement.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Clôture	600 €
Irrigation	4 624 €
Motoculteur (achat en commun)	1 230 €
Matériel de production	1 360 €
Alambic 30L	300 €
Distillerie	12 500 €
Alambic 350L	5 700 €
Système de sécurité	310 €
Ordinateur portable	370 €
Parasol forain	240 €
Atelier de transformation	9 060 €
Matériel de transformation	5 085 €
Tracteur + accessoires, charrue	15 644 €
Modernisation gros alambic + achat alambic +60L	1 085 €
Fourgon	4 500 €
Rotovator	1 100 €
Broyeur	1 400 €
Minipelle	1 000 €
Remorque	750 €
Broyeur herbes	1 200 €
Total	68 058 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

« Je ferais davantage de produits alimentaires car les produits de distillation et cosmétiques sont soumis à une forte réglementation, à des circuits commerciaux particuliers et demandeurs en temps ».

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
PPAM	23 000 €
Crédits d'impôts AB	3 500 €
Produit brut	26 500 €

Charges directes	
Semences et plants	1 000 €
Flaconnage, étiquettes	3 500 €
Flyers, pub, site internet	470 €
Matières premières pour cosmétique	340 €
Total charges directes	5 310 €

Charges transversales	
Assurances	1 200 €
Adhésions et cotisations	1 300 €
Fermage	200 €
Fournitures bureau	80 €
Carburant	1 500 €
Entretien, réparation	1 500 €
Matériel, matériaux	900 €
Matériel de jardinage	1 300 €
Matériel de transformation	500 €
Frais de foires	300 €
Services bancaires	200 €
Frais d'analyses	200 €
Total charges transversales	9 180 €

TOTAL CHARGES	14 490 €
----------------------	-----------------

Valeur ajoutée	12 010 €
Cotisations sociales	3 800 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	8 210 €
Annuités d'emprunt	2 900 €
Prélèvements privés	5 310 €

ANALYSE ÉCO

La spécificité des PPAM en terme de débouchés commerciaux et la priorité donnée à la vie familiale ont entraîné un développement progressif de l'activité.



1 Présentation de la ferme

Paul est installé depuis 2012 en maraîchage Bio diversifié dans une vallée cévenole. Il cultive une grande variété de légumes sur 2500 m² de plein champ en terrasse et 400 m² sous serre. Il est propriétaire de la moitié et dispose de l'autre via un commodat.

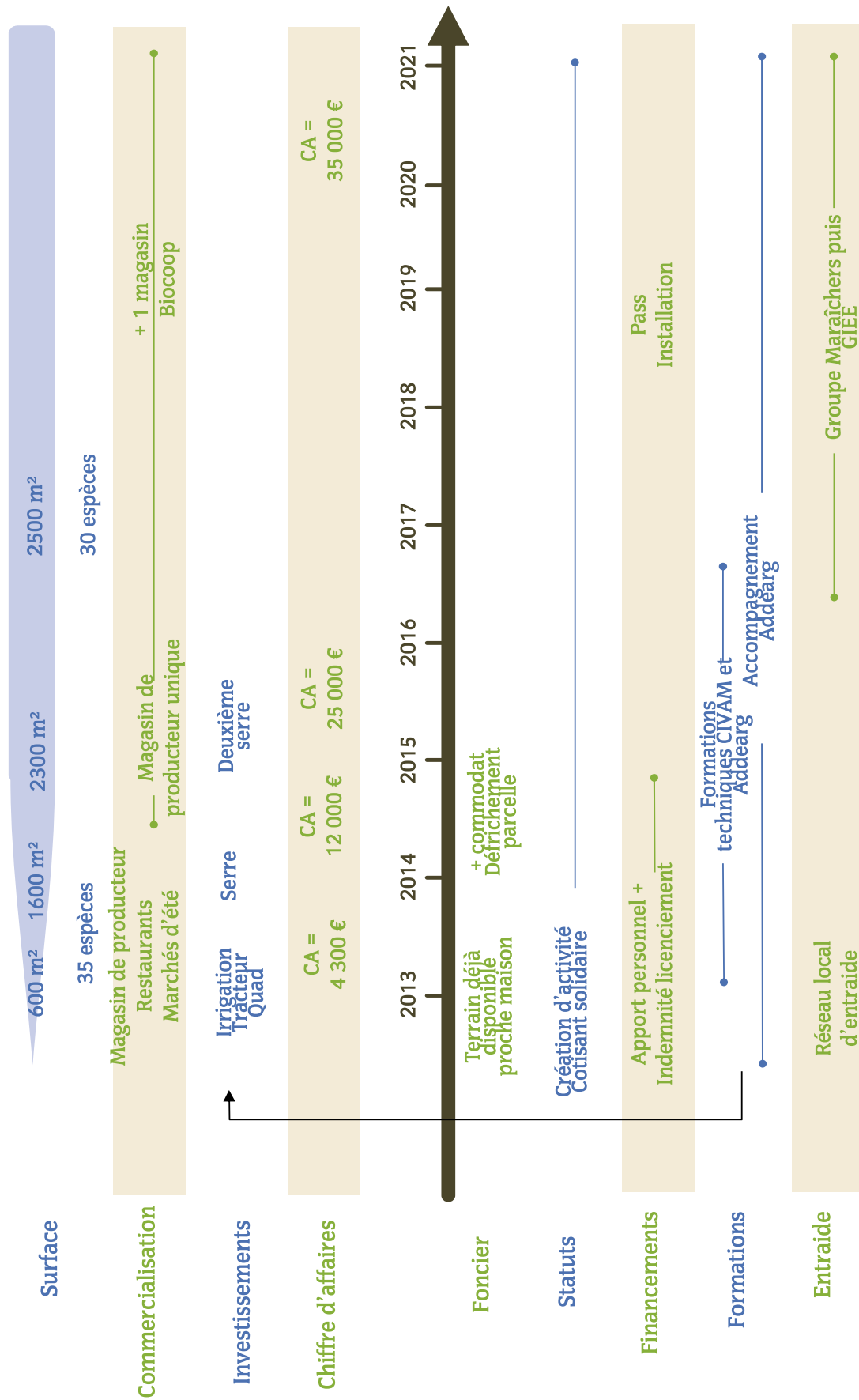
Le terrain s'articule en 4 parcelles et 3 serres adjointes au lieu d'habitation. Le sol est sableux, facile à travailler et bien exposé au soleil. Une source et un bassin sur son terrain permettent l'approvisionnement en eau toute l'année, mais un manque s'est fait sentir en période de grande sécheresse ces dernières années.

STRATÉGIE GLOBALE

Paul souhaite avoir une production diversifiée tout en limitant le temps de travail. La technicité est un point fort avec une forte précision sur les itinéraires techniques, les outils et le temps alloué à chaque culture. Paul s'appuie sur des cultures qu'il maîtrise et renonce à celles qui lui déplaisent ou sont trop chronophages. La diversité de sa production a donc diminuée avec le temps.

Il recherche l'entraide avec d'autres maraîchers pour faciliter les gros travaux et diminuer la pénibilité du travail.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

- Une trentaine d'espèces sont cultivées avec différentes variétés sur toute l'année sur 2500 m² de plein champ et 400 m² sous serre.
- Paul choisi d'acheter la majorité de ses plants pour des raisons de productivité et de précocité.
- Un apport de fumier et de compost tous les ans permet l'entretien de la fertilité des sols. Il effectue un désherbage manuel des planches.

ASTUCES

« Pour l'installation, il est important de ne pas perdre du temps à faire ses propres plants au début, cela demande trop de technique pour des résultats souvent peu acceptables.

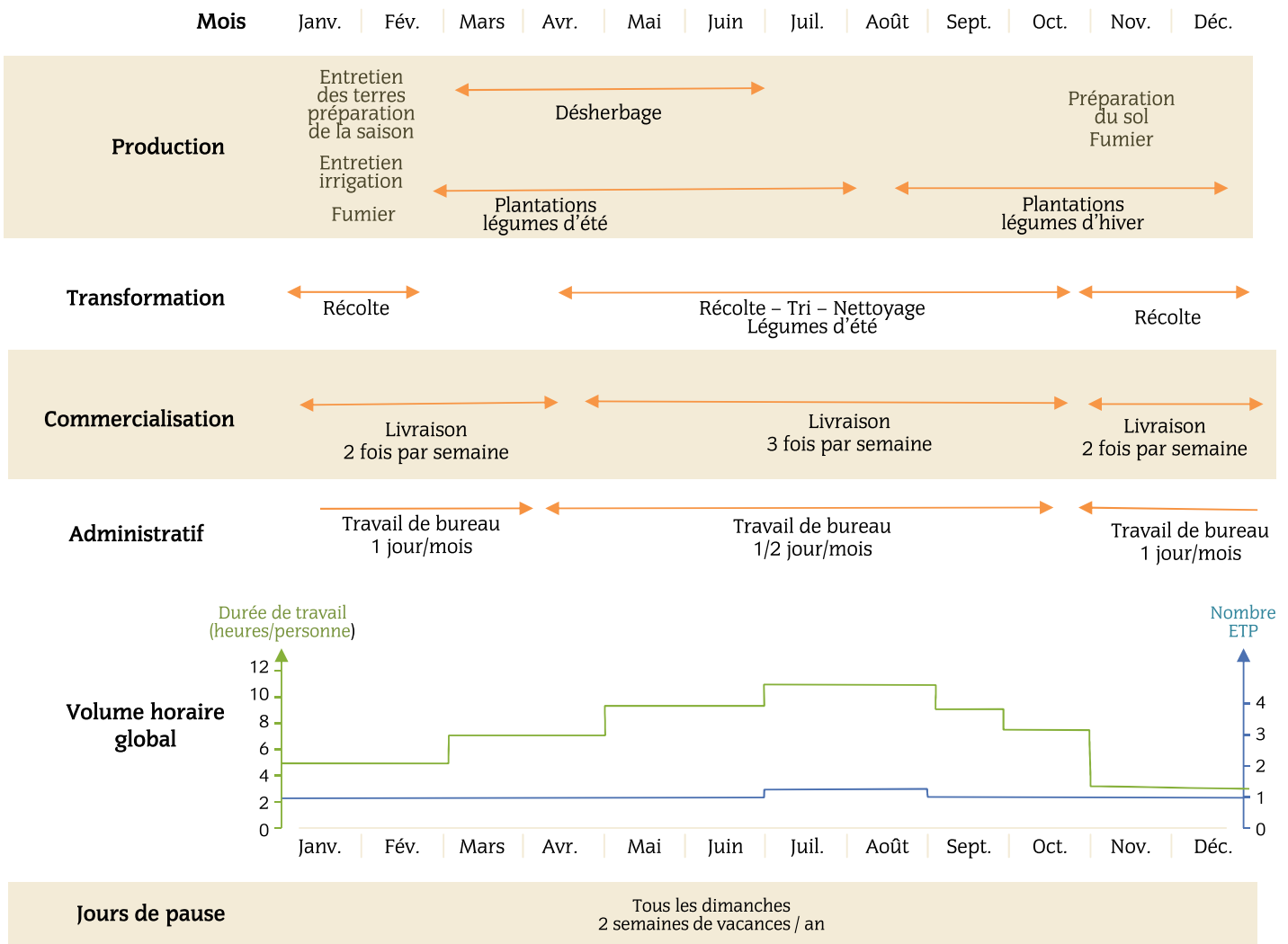
Il est important d'avoir un système d'irrigation automatisé, cela fait une charge de temps en moins et permet de s'absenter plus longtemps de la ferme ».

4 Organisation du travail

Le travail est effectué par le maraîcher principalement. Son épouse l'aide occasionnellement dans les moments de tension. Il embauche ponctuellement entre avril et août. Il est également inséré dans un réseau d'entraide et de conseils techniques.

Les gros postes de travail sont le désherbage manuel et la récolte. Son expérience antérieure en tant que responsable de plantation dans un domaine lui confère une base de connaissance solide et une efficacité au travail.

Calendrier de travail global



5 Stratégie commerciale

La stratégie commerciale visée ici est de fournir une grande diversité de légumes à peu de débouchés. La vente s'effectue à 80 % par un magasin de producteurs à 15 km de chez lui et aussi par une Biocoop. Les surplus éventuels sont vendus dans les épiceries locales ou transformés pour l'usage familial.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Pulvérisateur à dos	100 €
Atomiseur neuf	250 €
Tracteur	2 400 €
Outils tracteur	4 500 €
Quad + remorque	2 600 €
Bineuse	400 €
Débroussailleuse	600 €
Tronçonneuse	1 000 €
3 serres	1 500 €
Irrigation	3 500 €
Clôtures	700 €
Caisse	450 €
Motoculteurs	1 500 €
Poudreuse à dos	120 €
Semoir	240 €
Total	19 860 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

Paul referait sensiblement la même chose, son seul point à revoir serait de s'orienter directement vers la boutique de producteurs pour la commercialisation.

ANALYSE ÉCO

Paul a atteint un niveau de prélèvements privés satisfaisant depuis quelques années. L'activité est stabilisée avec une production et un débouché constant.

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Chiffre d'affaires	35 246 €
Crédit d'impôts AB	3 500 €
Produit brut	38 746 €

Charges directes	
Plants	3 857 €
Semences	562 €
Fertilisation	480 €
Produits de traitement	43 €
Prélèvement boutique	1 681 €
Total charges directes	6 623 €

Charges transversales	
Assurances	300 €
Certification AB	450 €
Carburant matériel	360 €
Carburant voiture	967 €
Électricité	330 €
Entretien matériel	569 €
Entretien voiture	535 €
Petit matériel	143 €
Téléphone	228 €
Fournitures de bureau	50 €
Internet	180 €
Cotisations	45 €
Taxe foncière	250 €
Location outils	400 €
Total charges transversales	4 807 €

TOTAL CHARGES	11 430 €
----------------------	-----------------

Valeur ajoutée	
Service de remplacement	1 400 €
Cotisations sociales	800 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	25 116 €
Prélèvements privés	14 400 €
Annuité d'emprunt	2 772 €
Capacité d'autofinancement	7 944 €

POULES PONDEUSES ET MARAÎCHAGE EN PLAINE GARDOISE



1 Présentation de la ferme

Damien et Elisa élèvent des poules pondeuses et cultivent des légumes. Installés en 2014, ils ont repris une exploitation créée en 1987.

Ils élèvent 1300 poules dans 3 enclos de 700m² et cultivent 1180m² de tunnels maraîchers et 7000m² de plein champ.

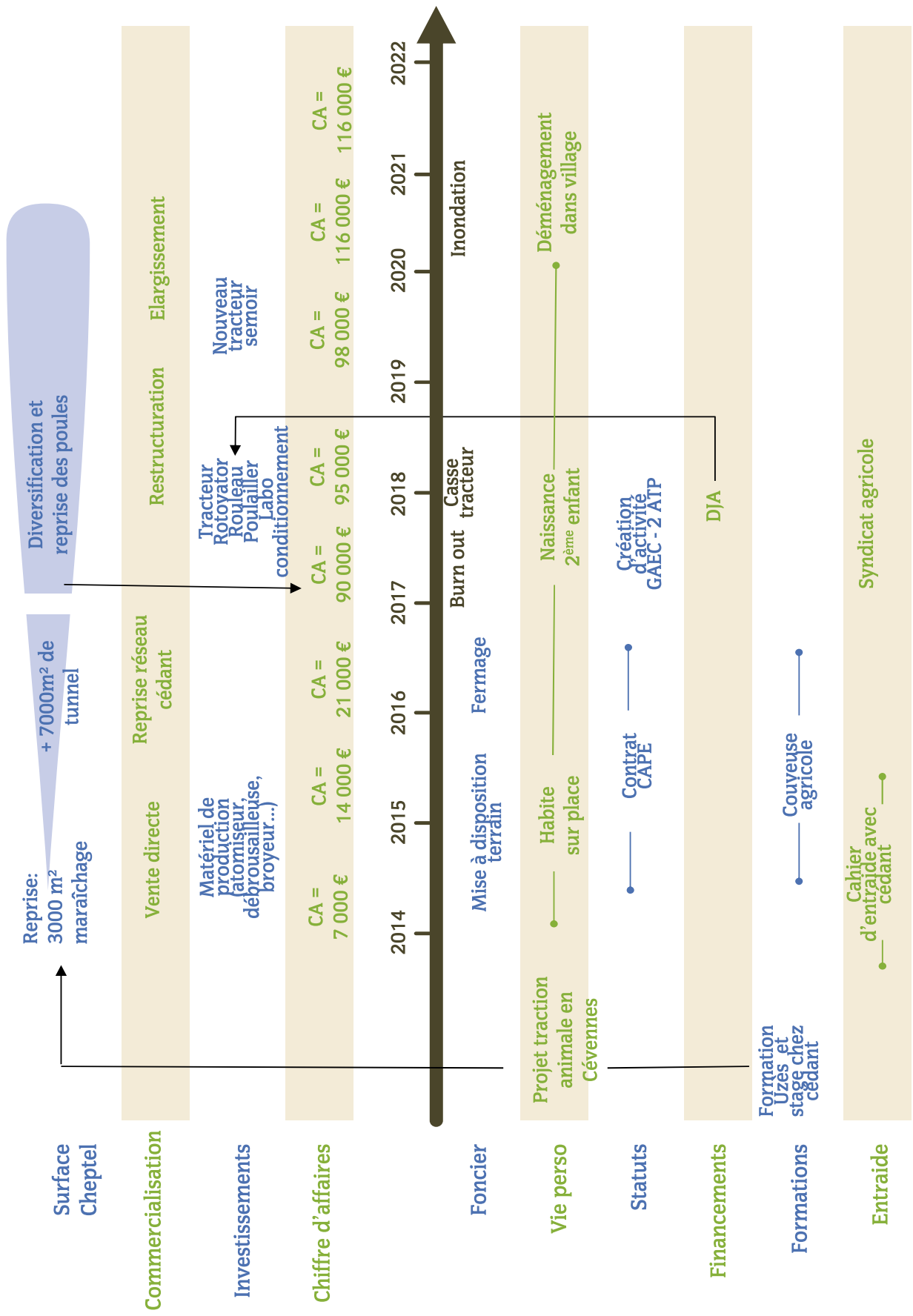
Ils ont signé un fermage avec le couple de cédants pour une surface plane de 3 hectares, argileuse et caillouteuse, exposée au vent. Le fermage comprend la surface de 3 hectares, trois poulaillers et 11 tunnels maraîchers. L'exploitation est située au cœur d'un réseau dense de population et d'axes routiers, avec accès à l'eau du canal du Bas Rhône Languedoc. Ils habitent dans un village à proximité de l'exploitation.

STRATÉGIE GLOBALE

La stratégie de ce couple est de « faire une production peu diversifiée mais faire bien ». Ils se sont ainsi concentrés sur la vente d'œufs qui est un produit d'appel ainsi que sur des légumes principaux pour lesquels ils ont une forte demande.

Ils voulaient créer leur propre activité mais après un stage chez le cédant, ils se sont rendu compte que la reprise d'une exploitation était une bonne opportunité. Ils se sont ainsi saisis d'un outil de production installé, bien situé et ont mis en place une bonne entraide avec le cédant à l'installation, bénéficiant ainsi de ses conseils, de son regard, de son réseau.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Atelier poules pondeuses :

- 1300 poules – Rotation sur 3 enclos de 700m² - dont 2 occupés chacun par 650 poules et 1 en vide sanitaire
- Production de 850 œufs en moyenne par jour (65% de taux de ponte).
- Poussins achetés à 18 semaines et produisent jusqu'à 18-24 mois.
- Laboratoire de conditionnement aménagé aux normes européennes.

Atelier maraîchage :

- 1180 m² sous serre (7 serres de 100 m²- 3 serres de 160m²) – Maraîchage diversifié à l'année avec des produits phares (salade, persil)
- Favorise la précocité avec la surface de serre, le paillage plastique et l'achat des plants. Apport de fumier et d'engrais en bouchon.

4 Organisation du travail

Damien et Elisa se partagent le travail sur la ferme. Elisa se consacre à l'atelier poules pondeuses et Damien à l'atelier maraîchage. Elisa s'occupe davantage des enfants et a une amplitude horaire plus faible sur la ferme.

L'atelier poules pondeuses demande une présence constante sur l'année, Damien et Elisa s'absentent très rarement de la ferme. Ils sont présents tous les matins pour ramasser les œufs et nourrir les poules.

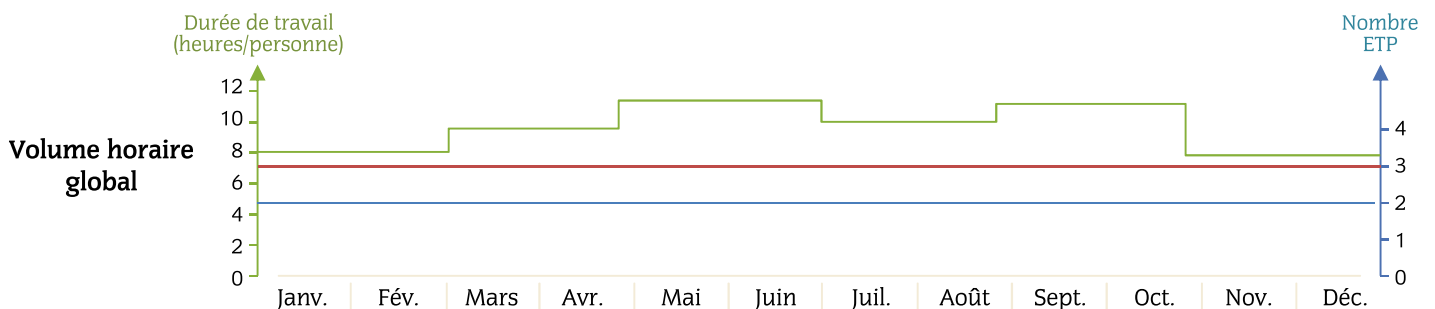
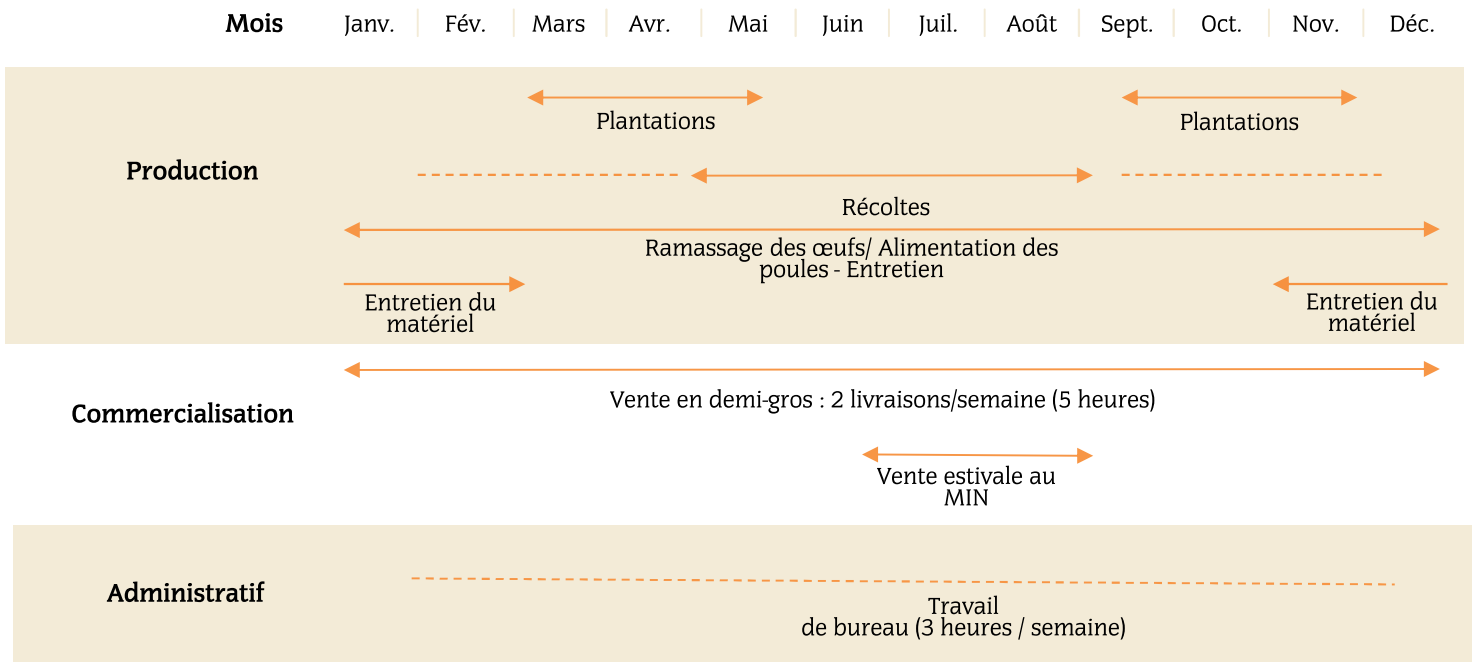
ASTUCES

« Il faut produire !! Jouer sur la sureté, faire des légumes faciles avec des techniques simples pour rentrer des sous. Par exemple des salades avec paillage plastique. Et ensuite améliorer les techniques utilisées.

Aller voir des maraîchers installés depuis longtemps qui ont des connaissances réelles.

Suivre la demande des consommateurs. Faire du classique pour être sûr de vendre ».

Calendrier de travail global



Jours de pause

Tous les samedis et dimanches après-midi
2 fois 3 jours de congés/ an

■ Damien ■ Elisa

5 Stratégie commerciale

Damien et Elisa ont choisi de limiter le temps consacré à la commercialisation pour se consacrer à la production. Ils vendent les légumes et les oeufs en demi-gros dans des magasins spécialisés en Agriculture Biologique et à un intermédiaire situé sur la ferme. Les livraisons ont lieu deux fois par semaine. Les oeufs sont également vendus en période creuse (été) au Marché d'Intérêt National. Les débouchés commerciaux sont proches (à moins de 20 km de la ferme).

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Tracteur + rotovator + rouleau	5 000 €
Tracteur	3 500 €
Semoir	1 200 €
Système irrigation plein champ	600 €
Décompacteur	600 €
Epandeur	600 €
Broyeur	1 200 €
Lame	400 €
Brouette maraîchère	150 €
Débroussailluse	650 €
Atomiseur	750 €
Tronçonneuse	350 €
Camionnette de transport	7 990 €
1 poulailler	1 200 €
Laboratoire de conditionnement	3 000 €
Matériel de laboratoire	750 €
Climatisation laboratoire	1 400 €
Total	29 340 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

« Je travaillerais plus pour avoir un développement plus rapide. On a tous des besoins différents, mais j'ai envie de vivre et d'avoir un bon revenu pour en profiter avec mes enfants. Dans l'idéal, j'aimerais embaucher pour développer la partie maraîchage et avoir plus de temps de repos, pouvoir partir en weekend ».

ANALYSE ÉCO

Le couple a atteint une certaine stabilité avec des prélèvements intéressants et une activité bien installée. La reprise d'une ferme existante a facilité l'atteinte de ce résultat sur quelques années.

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Chiffre d'affaires oeufs	80 000 €
Chiffre d'affaires légumes	35 925 €
Produit brut	115 925 €
Charges directes	
Engrais	252 €
Plants	7 361 €
Phyto végétal	253 €
Consommables	2 394 €
Aliments poules	38 095 €
Emballages	3 132 €
Total charges directes	51 487 €
Charges transversales	
Fermages	7 763 €
Location de matériel	254 €
Eau	1 179 €
Electricité	87 €
Gazole	2 086 €
Petits équipements	1 458 €
Frais d'entretien	1 185 €
Honoraires comptables	1 063 €
Assurances	739 €
Honoraires divers	1 462 €
Transports	66 €
Frais postaux	79 €
Frais téléphone	249 €
Cotisations professionnelles	369 €
Total charges transversales	18 039 €
TOTAL CHARGES	69 526 €
Valeur ajoutée	
Taxes diverses	643 €
Cotisations sociales	10 663 €
Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	35 093 €
Prélèvements privés	21 800 €

APICULTURE ET CASTANÉICULTURE EN CÉVENNES



1 Présentation de la ferme

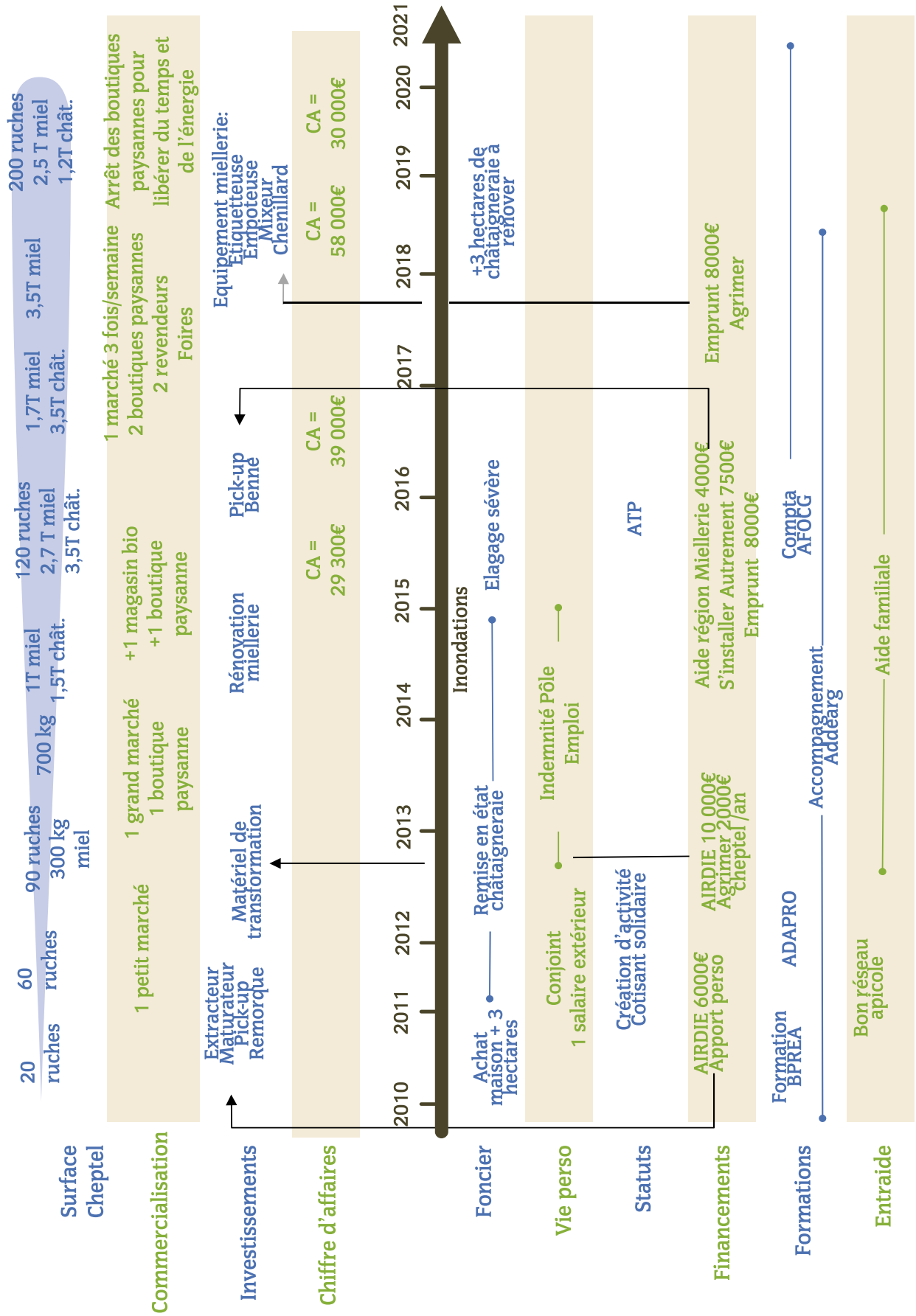
Delphine a créé une activité apicole et castanéicole en 2010. Elle s'installe avec 20 ruches et 2,5 hectares de châtaigneraie en Cévennes qu'elle rénove progressivement. En 2022, elle possède 200 ruches transhumantes et 6 hectares de châtaigneraie. Elle est propriétaire des châtaigneraies et habite sur place. Elle loue des emplacements de ruchers dans divers milieux.

STRATÉGIE GLOBALE

L'objectif de Delphine était d'avoir une activité à l'équilibre et elle l'a atteint rapidement. Elle a pu se rémunérer après 5 ans d'activité.

Elle souhaitait également vendre ses produits avec une bonne valeur ajoutée. Elle a commencé par vendre en direct dans plusieurs boutiques paysannes. Elle a ainsi atteint son objectif mais a considéré que son temps de travail était trop élevé. Elle a ainsi choisi de limiter le temps de commercialisation et de se réorienter en diversifiant les produits de transformation, et en gardant ainsi une bonne valeur ajoutée.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Production :

- 200 colonies d'abeilles
- Production de miel: 1,7 à 3,5 T chaque année
- Gamme de 7 types de miel: printemps, bruyère blanche, châtaignier, sapin...
- Production de châtaignes : 1,2 à 3,2 T/ an
- 50 jeunes pommiers

Transformation :

Importante gamme de produits transformés en miel (pain d'épices, nougat, confiserie, miel-châtaigne, sablés, propolis, madeleines) mais aussi à base de châtaignes (châtaignes naturelles, crème de marron, purée, farine).

4 Organisation du travail

Delphine travaille seule sur l'activité et s'occupe seule de la production, de la transformation et de la vente. Son mari est salarié quelques heures dans l'année et l'accompagne dans les transhumances.

Au fil des années, elle a préféré axer son temps de travail sur la transformation des produits et diminuer la vente directe pour réduire le temps lié à la commercialisation.

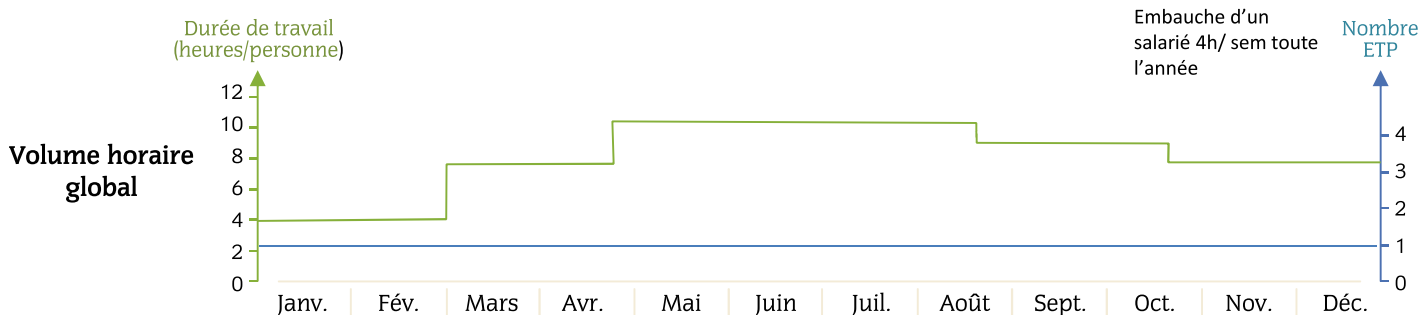
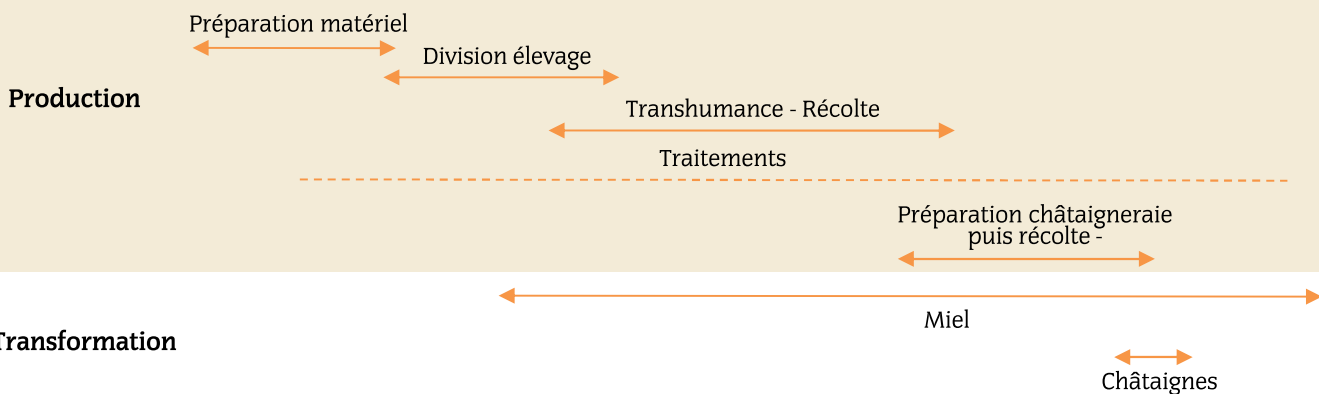
ASTUCES

« Valoriser le miel avec des produits transformés. Il y a une forte demande des boutiques sur ces produits et ce sont des produits rentables.

L'élevage de reines est un atelier qui permet d'être plus autonome, d'agir quand il faut pour le développement du cheptel ».

Calendrier de travail global

Mois Janv. Fév. Mars Avr. Mai Juin Juil. Août Sept. Oct. Nov. Déc.



Jours de pause

Pas de pause hebdomadaire en saison
Le dimanche d'octobre à avril
2 semaines de vacances/an

5 Stratégie commerciale

Delphine a commencé par plusieurs magasins de producteurs et beaucoup de vente directe, mais le temps de commercialisation est devenu contraignant. Elle vend sur des marchés 3 fois par semaine ainsi que dans une dizaine de boutiques. Ces débouchés sont situés dans un rayon proche de son domicile.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Terrain	19 000 €
Bâtiment (miellerie, tunnel, clède de séchage)	81 406 €
Agencement / aménagement	6 753 €
Terrassement rucher	1 300 €
Matériel (ruches, ruchettes, maturateur, extracteur, centrifugeuse, filets, souffleur thermique, débogueuse, équipements transformation)	111 982 €
Petit matériel	1 416 €
Matériel de transport (pick up, chenillard, remorque)	15 981 €
Part dans CUMA	720 €
Total	238 558 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

« Je commencerais plus jeune car c'est un métier très physique et long à mettre en place.

Je ferais une ou deux saisons avec un apiculteur installé.

Je suis restée à petite échelle mais cela demande beaucoup de travail pour atteindre le revenu. J'ai produit du bon miel mais j'aurais pu mécaniser plus tôt et avoir plus de ruches.

Ce système de commercialisation fonctionne mais la vente directe demande du temps. Il vaut mieux vendre en gros et demi-gros ».

ANALYSE ÉCO

Le chiffre d'affaires de Delphine évolue principalement en fonction de la productivité des ruches qui dépendent notamment des aléas climatiques. En 2021, elle atteint des prélèvements privés satisfaisants.

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Vente directe	28 406 €
Vente magasin	3 232 €
Aides PAC	5 756 €
Fonds de solidarité Covid	3 000 €
Produit brut	40 394 €

Charges directes	
Nourrissement abeilles	1 152 €
Produits vétérinaires	184 €
Emballages	294 €
Étiquettes	638 €
Matières premières	2 644 €
Prestation produits transformés	3 811 €
Gaz	213 €
Total charges directes	8 936 €

Charges transversales	
Fournitures de bureau	240 €
Petit matériel	466 €
Carburant véhicule	2 616 €
Petit matériel ruches	1 219 €
Loyer rucher	63 €
Frais de déplacement	494 €
Frais d'entretien	902 €
Assurances	3 095 €
Transport des biens	60 €
Téléphone	490 €
Certification	580 €
Cotisations professionnelles	1 108 €
Comptabilité AFOCG	599 €
Frais de marché, salon	2 116 €
Total charges transversales	14 048 €

TOTAL CHARGES	22 984 €
----------------------	-----------------

Valeur ajoutée	17 410€
Cotisations sociales	1 701 €
Charges salariales	2 506 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	13 203 €
Annuités d'emprunt	29,88 €
Prélèvements privés	12 000€



1 Présentation de la ferme

Eric est installé sur 8,5 ha de vignes et produit du vin nature.

Ses vignes sont disposées dans un rayon de 5 km autour de sa maison d'habitation. Il cultive des vignes plutôt jeunes, entre 10 et 30 ans. Elles sont disposées sur 3 zones.

Il n'est pas propriétaire et loue à la fois les terres, le hangar de stockage et la cave.

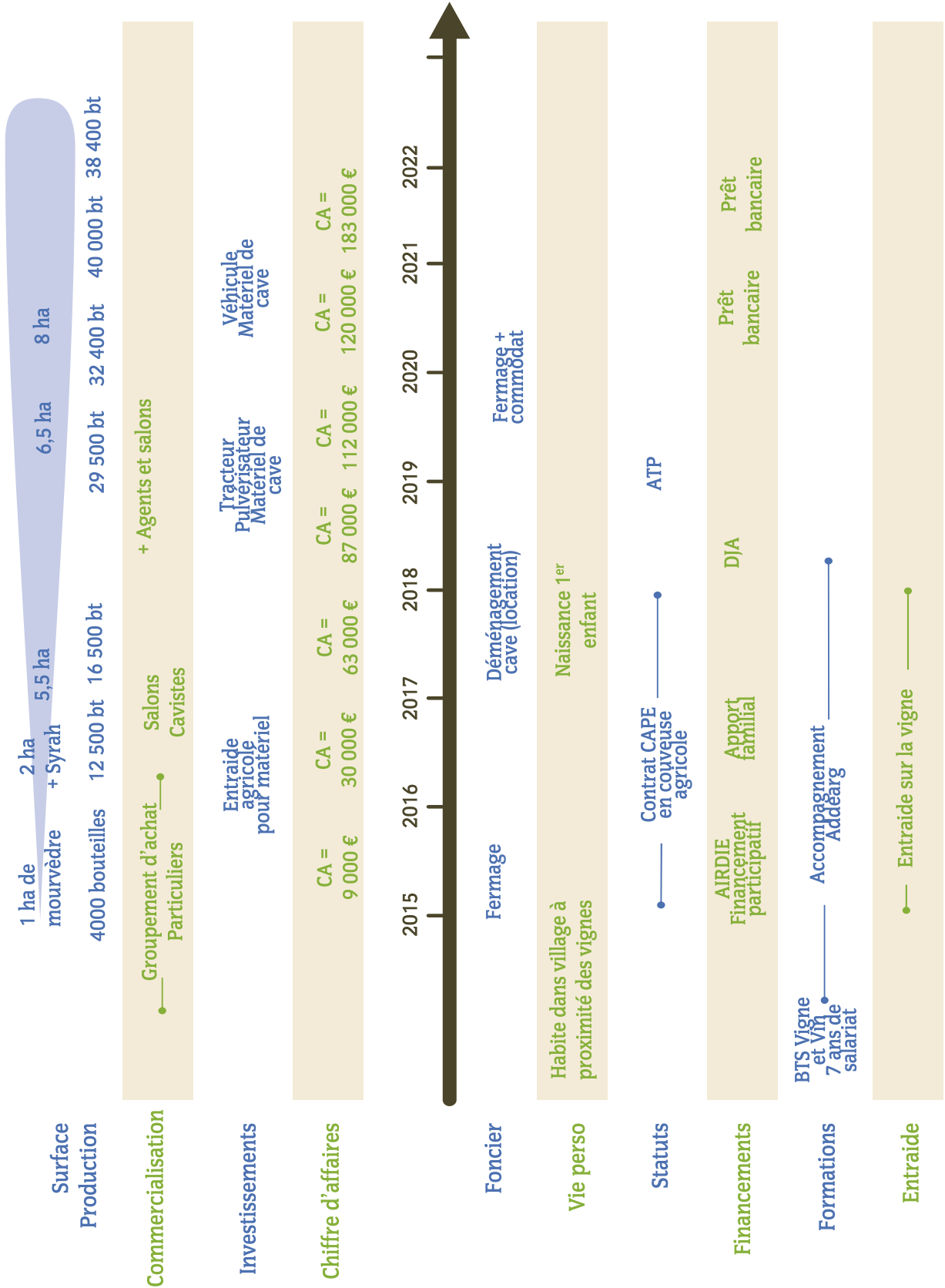
STRATÉGIE GLOBALE

Eric avait pour objectif de produire des vins naturels et de les écouler localement. Il a finalement élargi sa zone de commercialisation pour pouvoir écouler son vin.

Il a choisi de s'installer progressivement pour ne pas aller trop vite et sécuriser sa production.

Au départ, il a privilégié le fermage par choix économique et ainsi favorisé l'acquisition de l'outil de production.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Production :

- 8,5 ha de vignes cultivés
- 50% de blanc (Grenache, Roussane, Sauvignon, Chardonnay, Chenin, Muscat, Vionier, P. Manseng) et 50% ha de noir (Mourvèdre, Syrah, Carignan, Grenache, Cabernet Sauvignon)
- Gamme de 8 vins: 2 blancs, 2 rosés, 4 rouges
- Réalise la vinification lui-même

ASTUCES

« Mon expérience pendant 7 ans comme salarié agricole m'a permis d'acquérir des compétences, de tester pour ensuite m'installer de manière plus sécurisée et sereine.
 « Qui va piano va sano ». Moi j'ai démarré avec 1ha, puis 2 puis 5 puis 8ha ».

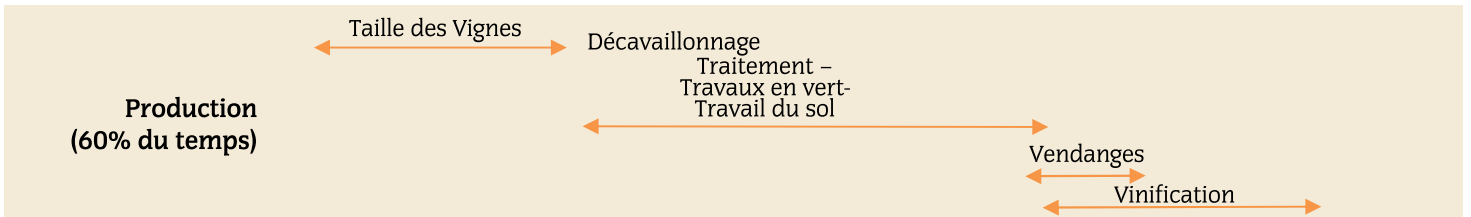
4 Organisation du travail

Eric réalise la globalité du travail sur son activité : production, commercialisation, administratif... Il embauche l'équivalent d'un ETP par mois de janvier à juillet pour la taille et les travaux en vert. Lors de la vendange, il embauche environ 12 personnes pour la récolte et l'apport à la cave.

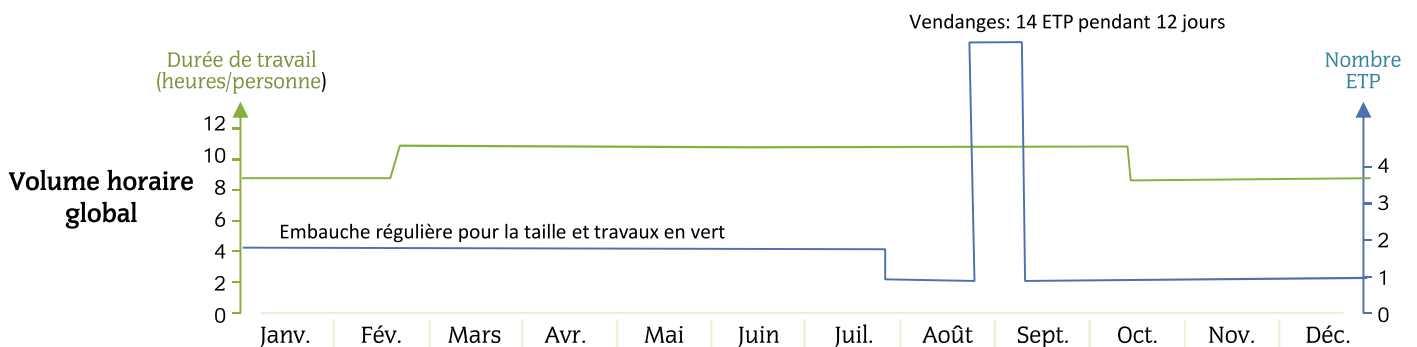


Calendrier de travail global

Mois Janv. Fév. Mars Avr. Mai Juin Juil. Août Sept. Oct. Nov. Déc.



Commercialisation/ Administratif (40% du temps)



Jours de pause

Tous les samedis et dimanches
5 semaines de vacances / an

5 Stratégie commerciale

Eric a fait évoluer sa stratégie commerciale depuis son installation. Au départ, il souhaitait travailler plutôt en vente directe avec des particuliers et des groupements d'achat. Cela demande beaucoup de temps notamment en démarchage car les amateurs de vins aiment tester plusieurs producteurs et ne sont pas réguliers dans l'achat.

Il passe maintenant par 6 agents répartis en France avec qui il fait une tournée de 2 jours par an. Ils prélèvent 15% des ventes qui se réalisent en majorité avec les cavistes et restaurateurs. Il fait aussi quelques salons. Il vend 75% de sa production en France et 25% à l'étranger.

Il a limité la vente à l'export par choix, pourtant plus simple et plus rentable car les bouteilles sont payées à la commande.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Matériel de cave	33 040 €
Tracteur 65 CV	5 500 €
Matériel viticole	15 000 €
Véhicule	2 770 €
Nettoyeur	650 €
Attelage Citroen	500 €
Atomiseur	400 €
Pulvérisateur	1 150 €
Outils tractés :charrue, intercep, bineuse, girobroyeur)	1 600 €
Total	60 610 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

« J'ai atteint mon objectif. Le prévisionnel que j'ai réalisé était très précis. Il était bon et il a été respecté. Le dimensionnement de l'activité était adapté à mon expérience et à mes moyens financiers ».

ANALYSE ÉCO

Eric est peu endetté et atteint un revenu intéressant. Son activité a atteint une certaine stabilité. Il souhaite maintenant que l'activité se pérennise et qu'il puisse travailler de manière sereine.

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Vin bouteille	134 585 €
Vin bouteille UE	12 173 €
Travaux à façon	5 000 €
Variation de stocks	18 483 €
Produit brut	170 241 €

Charges directes	
Engrais et amendements	1 345 €
Plants de remplacements	899 €
Produits traitement	812 €
Emballages	25 953 €
Carburant	592 €
Petit matériel	940 €
Total charges directes	30 541 €

Charges transversales	
Travaux par tiers	29 148 €
Fournitures et outillages	3 775 €
Carburant	968 €
Redevance crédit bail	3 299 €
Fermages	13 975 €
Location de matériel	817 €
Entretien et réparation	960 €
Assurances	523 €
Commission sur ventes	9 256 €
Honoraires	3 768 €
Publicité	342 €
Transports sur achats et ventes	11 123 €
Déplacements missions et réceptions	4 964 €
Frais de téléphone	871 €
Frais de poste	1 070 €
Services bancaires	951 €
Cotisations professionnelles	472 €
Divers	644 €
Total charges transversales	86 926 €

TOTAL CHARGES	117 467 €
----------------------	------------------

Valeur ajoutée	52 774 €
Taxes diverses	1 701 €
Cotisations sociales	3 613 €
Charges salariales	18 363 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	29 097 €
Annuités d'emprunt	2 829 €
Prélèvements privés	18 000 €

MARAÎCHAGE DANS LA PLAINE DU GARDON



1 Présentation de la ferme

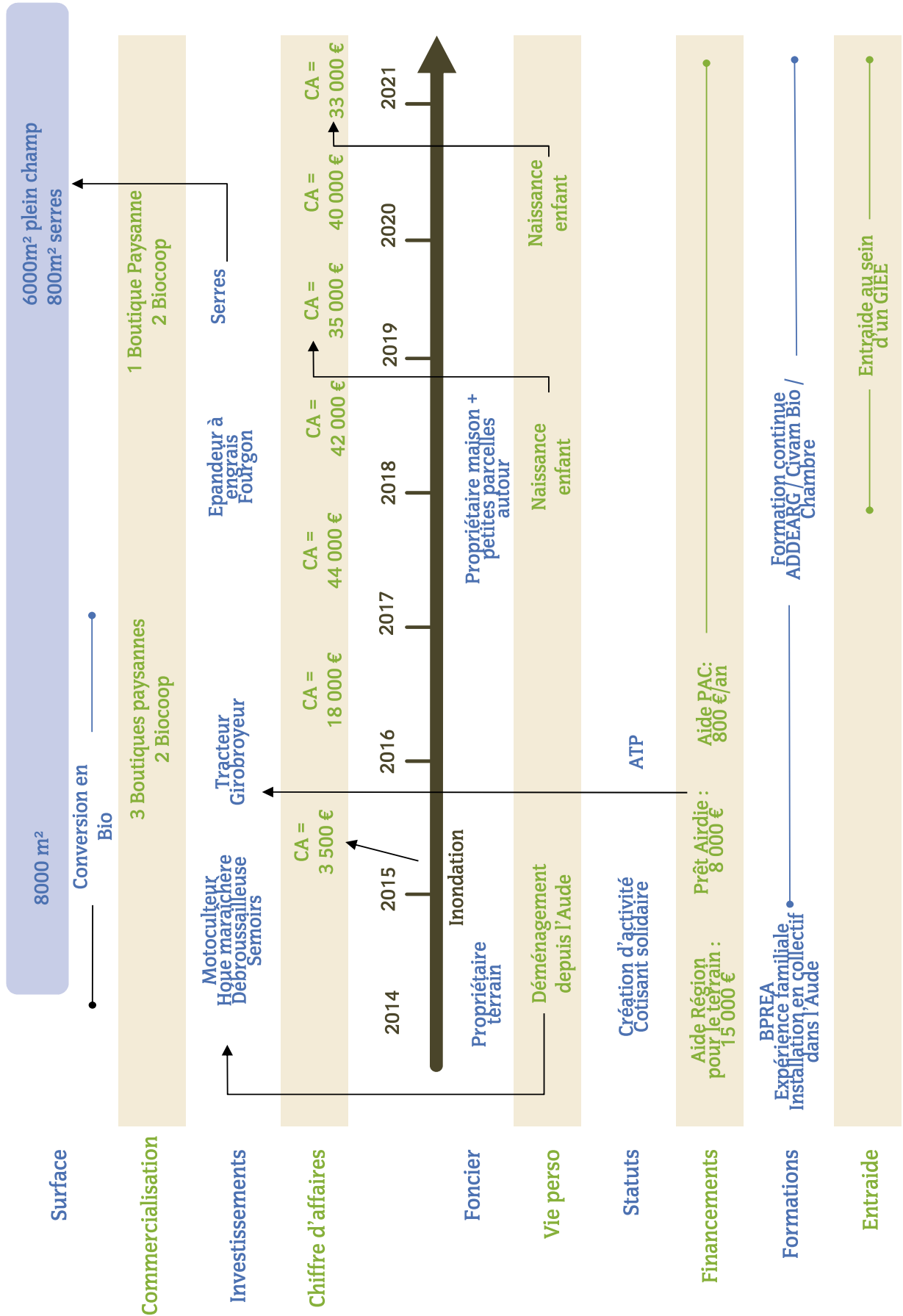
Etienne est un maraîcher en Agriculture Biologique installé depuis 2015 sur 6800 m² dans la plaine gardoise dont 800m² de tunnels. Il est propriétaire des deux parcelles. La première fait 1 ha environ dont 4000 m² cultivés. Elle est située à 2,5 km de son habitation. La deuxième entoure sa maison, avec une superficie de 2000 m² et les tunnels.

Le sol est limono-sableux et riche en matière organique. Deux forages sont présents sur chaque parcelle, en contact avec la nappe d'accompagnement du Gardon.

STRATÉGIE GLOBALE

La production d'Etienne est diversifiée avec une quinzaine d'espèces de légumes différentes. La stratégie du maraîcher est de cultiver de bons produits mais de réduire le temps de travail. Il a choisi de centrer sa gamme sur des légumes qu'il maîtrise techniquement et qui ont une bonne rentabilité.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Production :

- Une quinzaine de légumes cultivés sur toute l'année
- Certaines cultures mécanisées comme les choux, les courges ou les pommes de terre
- Achat des semences et plants pour rester concentré sur la production de légumes
- Gestion de l'enherbement avec des bâches biodégradables, en buttant les cultures (pommes de terre notamment) et avec sarclage et binage selon les cultures
- Fertilisation réalisée avec un épandeur sur les cultures larges ou à la main avec de l'engrais organique.

ASTUCES

« Il est important d'être super carré sur les itinéraires techniques de désherbage à chaque stade de chaque culture et plus particulièrement au début. Un bon désherbage détermine la différence entre un rendement permettant de vivre et des cultures pas assez vigoureuses ».

4 Organisation du travail

Le travail est principalement fait par le maraîcher avec l'aide d'un ou deux woofers pendant trois mois l'été. Le pic de travail a lieu entre mars et septembre avec des gros postes comme l'entretien des cultures, les semis, le travail du sol et les récoltes.

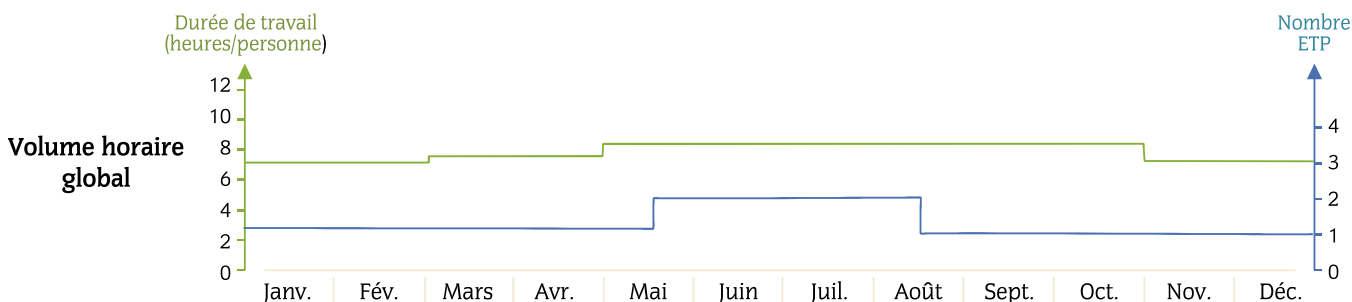
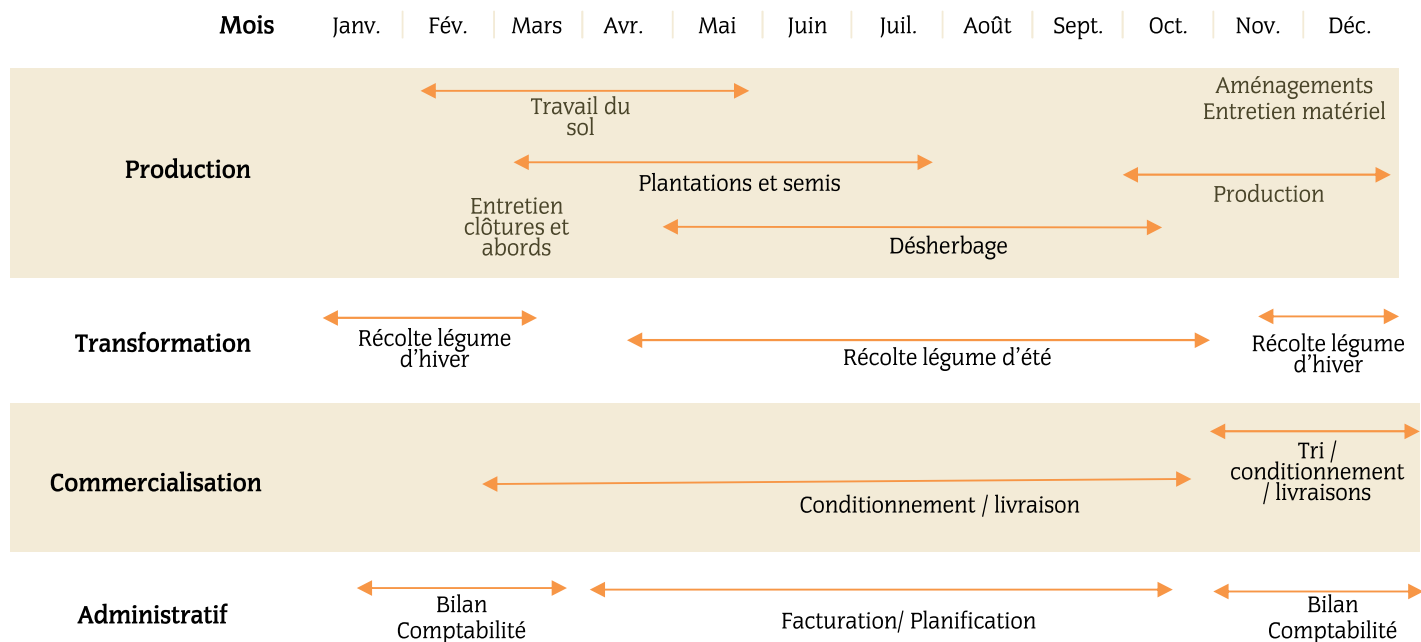
Au niveau de l'équipement, il est hybride, comprenant des outils manuels (houe maraîchère) et motorisés (tracteur) pour les cultures adaptées (choux, courges).

La parcelle un peu éloignée (7 minutes en tracteur) implique un transport des outils qui peut être chronophage, il a donc mis les cultures lui demandant plus de travail et de surveillance près de sa maison.

Pour la gestion administrative, la majorité est faite l'hiver, comme la comptabilité, la planification ou encore les dossiers de demande d'aide. En saison le temps lui manque, mais il s'occupe de la facturation, l'administration pressante ou encore de la TVA.

Il a décidé d'arrêter la vente directe sur les marchés d'été pour réduire le temps de travail et privilégier le temps familial.

Calendrier de travail global



Jours de pause

L'après midi des weekends / les weekends en hiver
3 semaines de vacances / an

5 Stratégie commerciale

Pour limiter le temps dédié à la commercialisation, le maraîcher s'est concentré sur un nombre limité de débouchés. 50 % du chiffre d'affaires se fait par une Biocoop à 13 km de chez lui tout au long de l'année. En hiver, une autre Biocoop lui prend des produits et un magasin de producteur lui fait 10% de son chiffre d'affaires. Il ne fait pas de transformation et se concentre sur la vente de légumes en volume.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
Motoculteur	2 500 €
Motobineuse monoroue	700 €
Houe maraîchère	2 000 €
Rouleau perforateur	350 €
Dérouleuse	800 €
Débroussaileuse	800 €
Tronçonneuse	400 €
2 semoirs	550 €
Désherbeur thermique	400 €
Atomiseur	400 €
Tracteur	6 000 €
Rotovator	1 700 €
Serres	3 360 €
Épandeur à engrais	700 €
Vibroculteur et cultivateur	550 €
Butteuse	400 €
Pulvérisateur porté	1 500 €
Porte palette	600 €
Girobroyeur	700 €
Fourgon	8 300 €
Total	32 710 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

« Si c'était à refaire, je ne me serais pas lancé immédiatement, un BPREA et quelques expériences n'étant pas suffisants. J'aurais multiplié les expériences de terrain, le wwoofing, les stages ou encore du salariat chez des maraîchers pour en apprendre plus. Il est important d'avoir de solides expériences et connaissances avant de se lancer seul ».

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Légumes	30 792 €
Crédit d'impôts AB	3 500 €
Produit brut	34 292 €

Charges directes	
Plants et semences	4 577 €
Fertilisation	944 €
Lutte biologique	484 €
Paillage	400 €
Petite irrigation	1 768 €
Petit matériel	1 476 €
Carburant outils	412 €
Total charges directes	10 062 €

Charges transversales	
Entretien matériel	122 €
Carburant véhicule	1 255 €
Entretien véhicule	648 €
Fourniture de bureau	108 €
Internet	149 €
Total charges transversales	2 281 €

TOTAL CHARGES	12 343 €
----------------------	-----------------

Valeur ajoutée	21 949 €
Cotisations sociales	3 432 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	18 517 €
Annuités d'emprunt	6 300 €
Prélèvements privés	12 000 €

ANALYSE ÉCO

Une ferme à l'équilibre basée sur une maîtrise technique de la production, une gamme restreinte de légumes, avec une organisation pointue et peu de temps dédié à la vente.



1 Présentation de la ferme

Léa élève des poulets de chair et des poules pondeuses sur un terrain de 2,5ha en propriété. Elle commercialise 1500 poulets par an dans des marchés de proximité. Ils sont élevés en plein air dans des parcs et cabanes mobiles. Léa reçoit les poussins, les élève et les vend à 120 jours environ. Le terrain est situé dans la garrigue à proximité de la maison de Léa.

Elle n'a pas accès à l'eau sur le terrain, elle doit gérer la logistique d'approvisionnement en eau et en alimentation.

Elle s'est installée en 2016 et a le statut d'Agricultrice à Titre Principal depuis 2020.

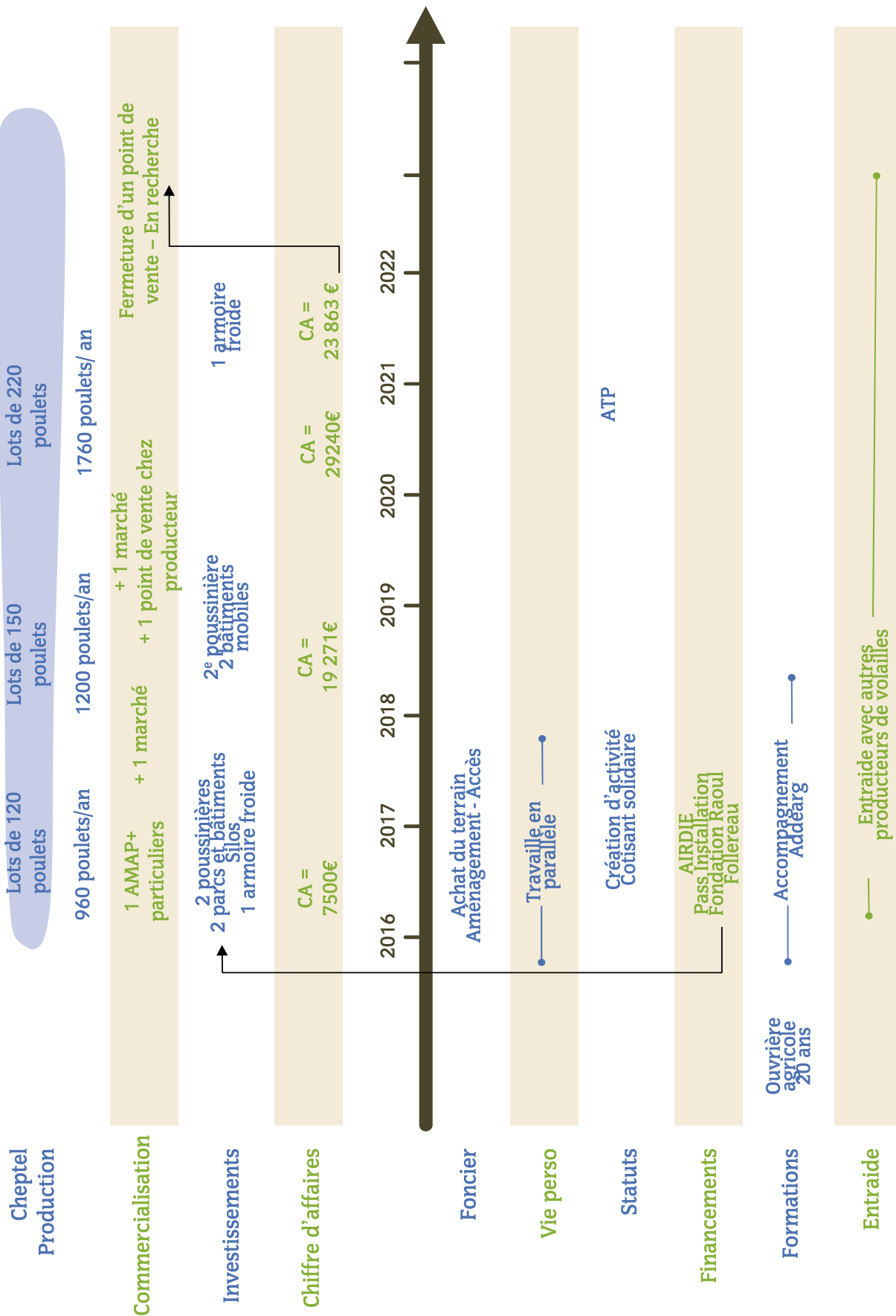
STRATÉGIE GLOBALE

Léa a choisi de privilégier un élevage de plein air, de favoriser une organisation locale et le bien être des animaux. Elle les élève du stade de poussin au stade optimal pour la vente.

Elle cherche à minimiser les déplacements : l'abattoir est à 10 minutes, les fournisseurs sont gardois et les poulets sont vendus sur des marchés à moins de 30 minutes de son domicile. Elle a créé un réseau d'agriculteurs proches avec lesquels elle échange des techniques mais aussi des intrants qui sont produits sur place.

Le poulet est vendu sous forme de carcasse pour que tous les morceaux du poulet soient valorisés à la fois économiquement mais aussi pour limiter les déchets.

2 Trajectoire technico économique



3 Production

Production :

- 1500 poulets produits par an. Lots de 220 animaux comprenant 150 poulets et 70 pintades.
- 3 lots présents en simultané: le lot poussinière, le lot en croissance, le lot en vente
- Vente de 30 poulets par semaine, soit 12 par marché. Elle commercialise les oeufs des poules en croissance.
- Gestion des pintades plus rigoureuse, car elles ont tendance à s'échapper et sont la proie des rapaces.
- Production exigeante en intrants. Le grain est l'intrant principal et Léa est dépendante de l'évolution du prix du marché.

ASTUCES

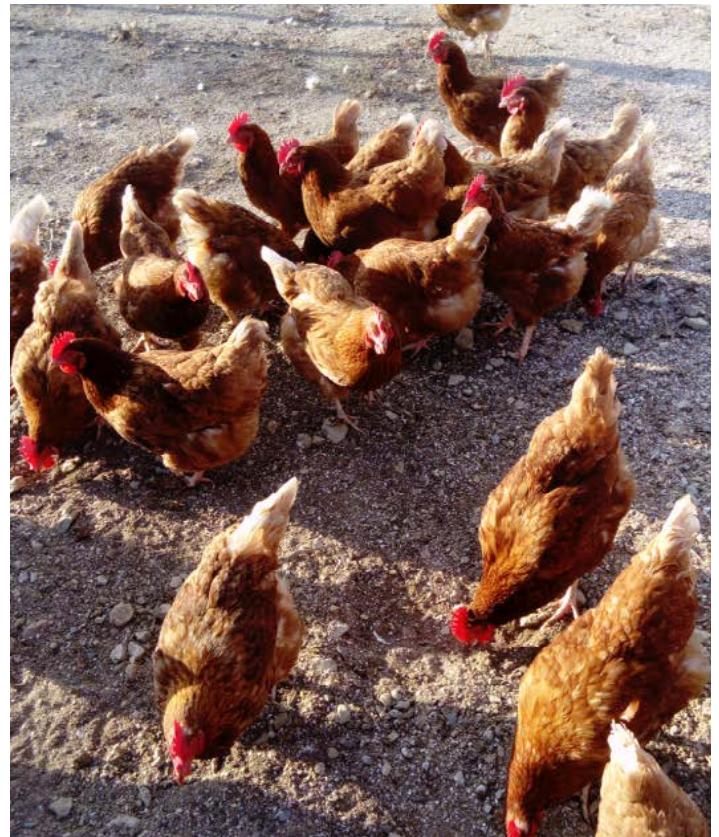
« Les poulets, je n'ai pas de mal à les vendre, il faut bien saisir la demande des gens et faire des produits de base : œufs, farine, légumes... »

« Commencer petit mais prévoir de doubler, tripler. Ne pas avoir peur de voir plus grand, avoir la possibilité d'agrandir, ne pas se limiter dans l'espace ».

4 Organisation du travail

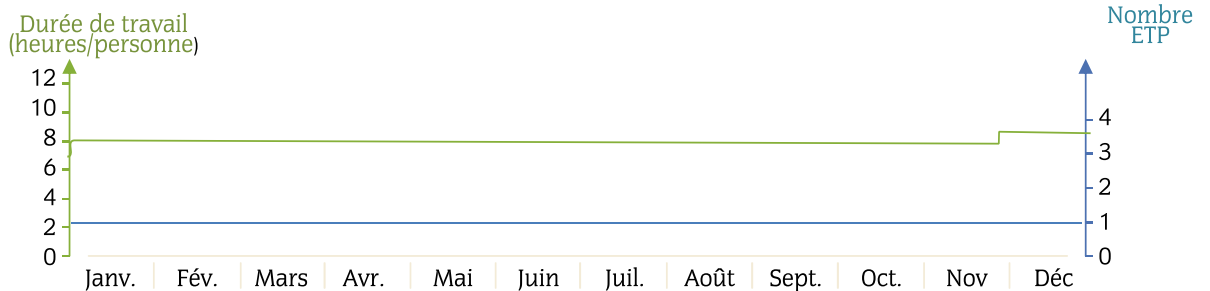
Léa a une répartition égale du travail sur l'année. Tous les lundis, elle amène les poulets à l'abattoir et les prépare ensuite pour la vente. Ses journées se découpent ensuite entre l'ouverture des poulaillers, l'alimentation, la récolte des œufs, le nettoyage, le déplacement de parcs et la réception des commandes. Elle réalise 2 marchés par semaine. Elle travaille entre 5 et 10h par jour, et entre 40 et 60h par semaine. C'est un rythme lourd et qui est dépendant du rythme des marchés et abattoirs.

En décembre, le travail est plus intense en préparation des fêtes de Noël, et les poulets sont davantage nourris.



Calendrier de travail global

Temps de travail global



Jours de pause

Pas de pause hebdomadaire
Pas de vacances

5 Stratégie commerciale

Léa vend sur deux marchés par semaine : le mardi et le samedi. Elle livre également une AMAP une fois par mois.

Elle vend régulièrement toute l'année, en dehors de Noël, car même en été, les vacanciers recherchent ses produits. La majorité de sa clientèle est régulière et comprend principalement des retraités, des couples ou des personnes vivant seules.

6 Outil de production

Investissements réalisés	Valeur à l'achat
2 poussinières	6 600 €
Silo	3 500 €
2 bâtiments bois	2 000 €
2 bâtiments bois mobiles	6 000 €
Abreuvoirs - mangeoires	400 €
Clôtures	1 800 €
Matériel de transport	440 €
Véhicule	4 000 €
Sous videuse	170 €
Armoires froides	1 800 €
Vitrine froide	400 €
Balance neuve	375 €
Total	27 485 €

SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

« Je reverrais l'organisation des bâtiments, j'investirais directement dans l'accès à l'eau, car logistiquement c'est compliqué. Le terrain est petit sans possibilité d'extension, je l'aurais aménagé différemment.

J'aurais planté des arbres de suite pour une petite production, mais aussi des arbres nourriciers et protecteurs de la poule ».

7 Résultats économiques (2021)

Produits	
Produits animaux	23 863 €
Crédit d'impôts AB	3 500 €
Produit brut	27 363 €

Charges directes	
Produits de traitement	31 €
Frais d'abattoir	5 871 €
Poussins	2 160 €
Alimentation poules	7 572 €
Frais d'analyse	193 €
Copeaux	220 €
Total charges directes	16 047 €

Charges transversales	
Petit matériel	173 €
Eau	63 €
Désinfectant	194 €
Alimentation chien	163 €
Carburant	925 €
Emplacement marché	59 €
Certification AB	535 €
Frais bancaires	30 €
Frais postaux	193 €
Assurances	343 €
Total charges transversales	2 678 €

TOTAL CHARGES	18 725 €
----------------------	-----------------

Valeur ajoutée	
Cotisations sociales	3 500 €

Indicateurs économiques	
Excédent Brut d'Exploitation	5 138€
Prélèvements privés	5 000€

ANALYSE ÉCO

L'activité répond à une demande de la clientèle concernant les produits locaux. Elle est cependant très dépendante des intrants, et avec une marge d'augmentation du prix de vente faible, cela pénalise les résultats économiques. L'élevage de poules demande une présence journalière.

PETIT LEXIQUE

AB	Labellisation Agriculture Biologique
ADAPRO	(=ADA Occitanie) Association pour le Développement de l'Apiculture en Occitanie
ADDEARG	Association départementale de développement économique agricole et rural du Gard. Adear du Gard.
AIRDIE	Association de finance solidaire, membre du Réseau France Active, partenaire de l'Addearg
AMAP	Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne
ATP	Agriculteur/ Agricultrice à Titre Principal
AFOCG	Association de Formation Collective à la Gestion
CA	Chiffre d'affaires
CAPE	Contrat Appui aux Projets d'Entreprise, contrat spécifique aux espaces tests agricoles.
CFPPA	Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole
CIVAM	Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural
Conf'	Syndicat agricole Confédération Paysanne
DJA	Dotation Jeune Agriculteur
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
ETP	Equivalent Temps Plein
GAEC	Groupement Agricole d'Exploitation en Commun
NP	Mention Nature et Progrès
PAI	Point Accueil Installation, mission de service public gérée par la Chambre d'Agriculture dans le Gard, espace d'information neutre au début d'un parcours d'accompagnement agricole.
Pass Install	Pass Installation, aide régionale pour l'installation progressive en agriculture.
PAC	Politique Agricole Commune.
PCAE	Plan de Compétitivité et d'Adaptation pour les Entreprises agricoles.
PPP	Parcours Professionnel Personnalisé

Ce livret comporte plusieurs fiches d'analyse de fermes en agriculture paysanne dans le Gard. Son objectif est de permettre aux porteurs et porteuses de projet d'obtenir des données technico-économiques issues de l'expérience de paysans et paysannes installés et pérennisés dans leurs activités afin d'optimiser leur propre installation agricole. Il a été réalisé à partir de témoignages et de données issues des accompagnements réalisés par l'Addearg.

Installation agricole / Transmission
Suivi de ferme / Accompagnement individuel
Accompagnement collectif / Formations
Projets collectifs / Appui aux collectivités



Association Départementale
pour le Développement de l'Emploi Agricole et Rural du Gard

6 bis rue des gardons
30350 Maruéjols-lès-Gardon

Toutes nos actions (Accompagnement, Transmission, Formations...):

www.agriculturepaysanne.org/gard

Pour nous contacter: addearg@wanadoo.fr ou 04 66 25 20 19

Conception et réalisation : Elma Mathey
Participation et données des paysannes et paysans
Participation de l'équipe Addearg et du Conseil d'Administration
Impression du livret : Juin 2023

Ce livret a été financé avec le soutien de :



Projet cofinancé par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
L'Europe investit dans les zones rurales