



FERME DE
DÉMONSTRATION



S'INSTALLER MARAÎCHÈRE BIOLOGIQUE SUR 1 HA

HISTORIQUE

2012

Diplôme ingénieur agronome de Bordeaux.

AVANT 2018

Ingénieur à l'INRA du Magneraud pendant 8 ans (élevage avicole).

AUTOMNE 2018

Début recherche foncière + formation S'installer en maraîchage biologique.

DÉBUT 2019

Rencontre Bruno BONNIN, éleveur de porcs et bovins bio à Thairé, qui accepte de me céder une parcelle.

AUTOMNE 2019

Création du forage. Parcours installation 3P, début du bail.

FÉVRIER 2020

Inscription au CFE et Création de Thairé&Légumes.

MAI 2020

1^{ères} plantations. PCAE Maraîchage. 1^{ères} ventes fin juin 2020.

MARS 2021

1^{ère} serre fonctionnelle et installation irrigation enterrée.

SEPTEMBRE 2021

2^{ème} serre

HIVER 2021/2022

1^{ère} vente d'hiver

2022

Montage de la serre de plants.

THAIR' & LEGUMES

Mathilde BRACHET

SYSTÈME DE PRODUCTION

Maraîchage diversifié



PRODUCTIONS PRÉSENTES

Légumes diversifiés

TYPE DE SOL

Terre de groie profonde, peu caillouteuse



SAU TOTALE

1 ha de surface
dont environ
1000 m²
sous abris froids

MAIN D'ŒUVRE

1 UMO exploitant.
Stagiaires
occasionnels
depuis 3 ans
(de CAP à BPREA).

LOCALISATION

Les coutures,
17290 THAIRÉ D'AUNIS



MOTIVATIONS DU PASSAGE EN BIO

« J'avais besoin d'un travail concret avec du relationnel et qui m'apporte un résultat (voir les légumes pousser !). Dans ce métier j'apprécie l'autonomie de décision, l'absence de routine et le fait de travailler en extérieur. C'est satisfaisant de pouvoir produire des légumes sains et conformes à mes convictions et de pouvoir les partager avec les consommateurs locaux. S'installer en bio c'était une évidence de par mon cursus assez proche des pratiques environnementales. Je me sens à ma place ! C'était également l'opportunité d'offrir un cadre de vie proche de la nature à ma famille. »



BIO NOUVELLE-AQUITAINE



GAB 17

FERMES DE DÉMONSTRATION

RETROUVEZ TOUTES LES FERMES SUR WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM

ATELIER PRODUCTIONS VÉGÉTALES

MATÉRIEL



INVESTISSEMENTS DE DÉPART

- **EMPRUNT** : 40 000 €
 - **APPORT PERSONNEL** : 20 000 €
- Forage > 1 500 €
 - Tranchées > 1 200 €
 - Raccordement électrique > 4 000 €
 - Irrigation > 11 000 €
 - Serres > 15 000 € + 1 600 €
 - Cabanon > 2 200 €
 - Petits et gros matériels > 6 500 €
 - Véhicule professionnel > 6 300 €
- TOTAL INVESTISSEMENTS DE DÉPART : 49 300 €**



CHARGE DE TRAVAIL



Mon temps de travail moyen est de 45 h/semaine/an. L'été je peux monter à 55 h/semaine (3 mois). Les ventes/distributions de paniers représentent 3h30/semaine.

J'ai comme objectif de ne pas travailler le week-end sauf en saison (uniquement arrosage + récoltes et plantations urgentes), Il faut juste assumer d'être un peu en retard le lundi !

Congés annuels : 4,5 semaines de vacances/an (1 novembre/1,5 Noël/1 février/1 été)

Je fais parfois appel à des Woofeurs (en 2021), puis depuis 3 ans je prends des stagiaires en formation.

Aide familiale : 0,5 à 1 j/semaine.

Mes horaires sont planifiés en fonction des contraintes familiales et des ventes.

Le travail administratif est réalisé le soir (après 21h) 3 fois par semaine ou en journée l'hiver (mails paniers, factures à faire et à payer, la gestion de l'eau, commandes plants, planification cultures, achats, lire et répondre aux mails...).

J'utilise un planning de cultures sous format EXCEL et au champ je note tout sur un agenda papier : j'enregistre mes pratiques. Je compile également mes fiches de traitement (date, produit, quantités...).

L'assolement est géré par informatique sous forme de tableaux afin d'assurer une bonne rotation.

COMMERCIALISATION

La commercialisation est organisée sous forme de vente en paniers sous contrat d'abonnement 2 fois semaine (2 taille de paniers : 15 ou 24 €), retrait à la ferme le mardi et le jeudi, de 17h45 à 19h. Au total j'ai actuellement 40 paniers hebdomadaires.

Je propose également des ventes directes à la ferme le jeudi soir de juin à octobre et de manière occasionnelle je fournis des restaurateurs locaux et une épicerie itinérante.

Je fais un peu d'achat-revente avec les collègues sur pomme de terre, poireaux, carottes, de manière très occasionnelle.



Exemples de paniers



Vente au détail



ATELIER MARAÎCHAGE

40 À 50 LÉGUMES DIFFÉRENTS /
150 VARIÉTÉS



CONDUITE DU SYSTÈME

Le plein champ est organisé en 12 jardins de 7 planches (35 m x 1 m). Du coup tous les outils font 1m de large de façon à standardiser les opérations et les équipements. Je suis mécanisée : Je prépare le sol avec un tracteur 55 CV. L'ensemble des opérations suivantes se fait manuellement (pose des bâches et toiles, irrigation, ...).

Au centre se situe le cabanon de 18 m² où sont entreposés les outils et où je peux préparer mes paniers à l'abri l'hiver. Acetespacepleinchamps'ajoutent 1000m² de tunnels (2 tunnels de 50 m x 9,6 m et 1 serre de plants de 5 x 8 m).

Cette organisation permet de faciliter le planning de cultures et la charge de travail, ma rotation plein champ est donc organisée sur 3 à 4 ans en moyenne.

Je réalise une partie de mes plants (30 %) : les légumes d'été, les courges. Je sécurise quand même avec des achats extérieurs.



GESTION DE LA FERTILITÉ DES SOLS

- J'ai procédé à une analyse de sol avant mon installation afin de connaître le taux de MO (matière organique) et avoir un état des lieux de départ
- Chaque année j'utilise du fumier bovin composté de mon voisin éleveur (environ 40 T/ha entre 2 cultures).
- J'utilise aussi des bouchons en localisé (8-3-10) sur Solanacées : tomates, aubergines, poivrons.



GESTION IRRIGATION ET ACCÈS À L'EAU



Volume demandé à l'OUGC : 2 500 m³/an ; Jusqu'à présent je n'ai pas dépassé mon volume.

Le réseau principal d'irrigation est totalement enterré. J'ai des vannes de sortie au début de chaque jardin : Je peux alors brancher soit du goutte-goutte (sur 9 jardins), soit de la micro-aspiration (sur 3 jardins). Les serres sont équipées avec goutte à goutte et micro-aspiration.

L'accès à l'eau se fait par un forage de 30 mètres de profondeur et une pompe immergée.



GESTION DE L'ENHERBEMENT



Utilisation maximale de bâche tissée et un peu de bâche plastique (salades, oignons, ail et fenouil) que je remplace au fur et à mesure par de la bâche tissée. J'utilise également du paillage naturel (paille, foin, BRF) sur 40 % de ma surface. Une partie reste nue (désherbage manuel) à cause des mulots.

Ensuite je passe sur le l'entretien manuel : houe maraichère si je suis dans les temps, sinon à la main.

J'entretiens au débroussaillieur les passe-pieds ou je mets en place au fur et à mesure des toiles tissées sur les passe-pieds ce qui me fais gagner du temps sur l'entretien.

J'utilise les densités de plantation sur la planche pour n'avoir à désherber que 2 fois maximum/an/planche (exemple carotte : 4 rangs sur la même planche, les haricots, les choux...).

GESTION DES MALADIES & RAVAGEURS



Je pratique la rotation des cultures. Je constate très peu de maladies dans l'ensemble. Au niveau des ravageurs j'ai pu être embêtée par la punaise. Contre les pucerons, j'utilise du savon noir mais je n'ai globalement pas de gros dégâts jusqu'à présent. Je fais peu de carottes donc je n'utilise pas de voile sur carottes.

Sous serres, j'ai un peu d'acariens sans qu'il y ait trop de dégâts non plus. Je vis avec le reste !



PRINCIPAUX PROBLÈMES RENCONTRÉS

ACTIONS PRÉVENTIVES OU CURATIVES

Mulots (dégâts sur plants ou avant récoltes)	> J'ai essayé les ultrasons, le travail du sol, le chat mais la pression reste élevée
Teigne, mouche mineuse sur poireaux	> Je fais partie du réseau de piégeage vigi-culture
Pucerons sous serres au printemps	> Savon noir 3 fois/semaine
Punaises sur tomates concombres et aubergines	> Ecrasement manuel : je passe 1 à 2 fois par jour les enlever à la main
Altise sur choux	> Voiles
Mildiou sur tomate Champignons sur melons	> Bouillie bordelaise en préventif et je taille les tomates de manière à éviter la pression mildiou



LA VENTE EN PANIERS PAR ABONNEMENT

J'ai fait le choix de la vente en paniers par abonnement de 6 mois et je réalise ma vente au détail sur les créneaux de distribution de paniers. Tous les retraits de paniers se font donc à la ferme : du coup je ne me déplace pas pour la livraison et j'écoule tous mes légumes de la semaine en 3h30 !

Ce choix m'a obligé à rédiger un contrat d'abonnement (qui est en ligne sur mon site ou que j'envoies pas mail).

Pour être sûrs d'avoir des légumes certains passent de la vente au détail au contrat d'abonnement.

Ce schéma de commercialisation a été possible car je suis bien placée : pas loin de La Rochelle et sur un axe passant (pas de détour).

Ma clientèle est très régulière et localisée sur ma commune et communes voisines essentiellement.

Au départ, j'ai orienté ma communication sur la commune, j'ai un petit site internet et un facebook.

Mon voisin Bruno éleveur en vente directe a aussi communiqué sur mes paniers auprès de sa clientèle. J'ai utilisé le journal local pour me faire connaître également.

LES AVANTAGES :

- Je récolte ce dont j'ai besoin pour mes ventes et tout est vendu le soir même en ultra frais, sans conservation, sans passage dans un frigo : Cela allège les équipements de départ (économie d'investissement).
- C'est également une simplification pour la planification des cultures.

Il faut être conscient que cette démarche ne répond pas à toutes les demandes et à l'inverse je n'ai jamais de très grosses quantités donc je ne peux pas livrer de cantines du jour au lendemain avec une grosse quantité d'un seul légume.

Le terrain aurait été en propriété j'aurais peut-être investi dans un lieu de stockage mais jusqu'à présent je n'en ai pas eu besoin.

Je fournis aussi des légumes à quelques collègues avec qui je travaille en entraide. Je n'ai donc pas de pertes.

ITINÉRAIRES TECHNIQUES

MELON

VARIÉTÉ :

- Imanoa plants de chez Clair de Lune livrés semaine 17
- Allegretto plants de chez Clair de Lune livrés semaine 19
- Artemis et Makeba, semences achetées chez Agrosemens, semis en semaine 12 pour plantation semaine 17

PRÉCÉDENT : radis hiver, navet, betterave

DÉBUT AVRIL Travail du sol avec un décompacteur. Epandage de fumier de bovin sur la planche.
Passage du rotavator.

Plantation en plein champ avec pose de tunnel nantais sur chaque planche. Planche de culture de 1 m de large, recouverte d'une toile tissée. Irrigation en goutte à goutte (1 ligne/planche, T-tape 30 cm entre goutteur).

Gestion de l'aération sous les tunnels pour éviter les coups de chaud.

Densité de plantation : 60 cm. Plantation manuelle.

MI-JUILLET À MI-AOÛT Récolte
Prix moyen au kg : 2,5 €/kg



PATATE DOUCE

VARIÉTÉ : Orléans, Beauregard

PRÉCÉDENT : chou

MI-JANVIER Achat de plants chez Voltz et réalisation de plants (25 % des plants).

SEMAINE 21 Plantation

AVRIL Broyage du précédent de culture. Passage du décompacteur, apport de fumier de bovin sur les planches de culture et passage du rotavator. Les planches sont ensuite butées à la main. Pose de l'irrigation en goutte à goutte (2 lignes par planche, t-tape 30 cm entre goutteur). Mise en place de BRF pour couvrir la butte. Plantation des plants tous les 35 cm.

FIN JUIN ET FIN JUILLET Désherbage 2 fois sur la période. Pose de sonde à ultra-sons pour tenter d'éloigner les mulots (principaux ravageurs de la culture).

AUTOUR DE LA SEMAINE 39 Récolte selon le développement de la patate douce et de la météo. Rendement autour de 2 kg/pied. Prix de vente : 4 €/kg




INDICATEURS ÉCONOMIQUES

La ferme est assurée multirisque agricole climatique, prévoyance santé et responsabilité civile obligatoire (PACIFICA) et a choisi de prendre un suivi comptable allégé avec le CGO (visite deux fois par an) : je prépare les factures et le livre de caisse.

La ferme est une EI (entreprise individuelle), imposée au micro BA (déclaration d'impôt personnelle) avec assujettissement TVA.

2021	2022	2023
		
CHIFFRES D'AFFAIRE 17 000 €	CHIFFRES D'AFFAIRE 28 000 €	CHIFFRES D'AFFAIRE 36 000 €
EBE - 1 000 €	EBE 8 000 €	EBE 18 000 €

 Arrêt d'une partie de l'emprunt en 2025/prévision de se prélever un petit SMIC

AIDES ET SUBVENTIONS



À L'INSTALLATION

- DJA > 24 000 € dont 80 % versés (20 % restant au bout de 5 ans si SMIC dégagé)
- Aide départementale > 5 000 € (liée à la DJA)
- PCAE Investissements Culture maraîchère > 7 700 €

AIDES ANNUELLES BIO

- Crédit d'impôt bio > 4 500 €/an
- PAC > 5700 € (DPB, PR, Ecorégime bio, Aide JA, aide couplée petit maraîchage, MAB)

CHARGES ANNUELLES

	2023
Emprunt	8 400 €
Achat/revente	1 500 €
Semences/plants	6 900 €
Fournitures, petits équipements	1 100 €
Comptable	870 €
Électricité	500 €
Assurance	100 €
Cotisations MSA	3 200 €
Salariés	750 €
Total charges	17 700 €

LA BIO, DES PRATIQUES QUI PROTÈGENT L'EAU

SURFACE DE SOLS NUS EN HIVER : 0 m²

SURFACE COUVERTE EN INTERCULTURES : 3 500 m²

SURFACE EN HERBE : 0 ha

LINÉAIRES DE HAIES : 250 ml

SURFACES EN BANDES ENHERBÉES : passes-pieds (3 000 m²)

SURFACE IRRIGUÉE : 7 000 m²

VOLUME EAU CONSOMMÉ/AN : 2 000 m³ (goutte à goutte, micro-aspersion et aspersion)

SURFACE EN LÉGUMINEUSES : 450 m²

SURFACE AMENDÉE EN MATIÈRES ORGANIQUES : 7 000 m²

PRATIQUES LIMITANT LE LESSIVAGE ET AMÉLIORANT LA STRUCTURE DU SOL (DIMINUTION DU RUISSELLEMENT)

ELÉMENTS NATURELS PRÉSERVÉS ET AUGMENTÉS RÉGULIÈREMENT JOUANT LE RÔLE DE FILTRE ET DE ZONE TAMPON

CONSOMMATION D'EAU FAIBLE

- PAS DE RISQUE DE POLLUTION DE L'EAU PAR LES PHYTO ET LES NITRATES
- AUCUN PRODUIT PHYTOSANITAIRE UTILISÉ
- PAS D'APPORT D'AZOTE MINÉRAL
- FERTILISATION ORGANIQUE COMPOSTÉE AVEC MINÉRALISATION PROGRESSIVE ÉVITANT LES EXCÉDENTS PONCTUELS
- TRAVAIL DU SOL SUPERFICIEL, BROYAGE ET ENFOUISSEMENT DES RÉSIDUS DE RÉCOLTE POUR IMMOBILISER L'AZOTE DU SOL

CARNET D'ADRESSES

ORGANISME CERTIFICATEUR : Bureau Veritas

SUIVI TECHNIQUE :

- Benoit Voeltzel, Chambre d'Agriculture 17
- Commission Maraichage GAB 17 : 4 rencontres/an
- GAB 17 et Confédération Paysanne : actualité métier, dispositifs aides, échanges professionnels...

PRINCIPAUX FOURNISSEURS : Agrosemens, Voltz, Gauthier

- Plants : GAEC Clair de Lune , Arc at plants
- Fournitures maraichage : Serre Val de Loire, Martineau, Agrisem
- Electricité : Energie d'Ici



3 QUESTIONS À MATHILDE BRACHET

1/ AVANTAGES/CONTRAINTE DU SYSTÈME ?

La standardisation des jardins et des planches me permet de gagner du temps et d'optimiser le matériel.

Les investissements de départ sont un avantage (choix d'une petite mécanisation/ne pas trop s'endetter au départ) seront soldés début 2025.

Le fait d'être en système de vente par abonnement en paniers me fait gagner du temps et de la trésorerie.

2/ PERSPECTIVES/PROJETS ?

Développer les engrais verts, et peut-être m'associer ou travailler avec quelqu'un d'autres sur une parcelle complémentaire avec du fruitier et du légumes pour ne plus être seule.

3/ SI VOUS DEVIEZ METTRE UNE CHOSE EN AVANT, QUELLE SERAIT-ELLE ?

Je dirais que l'installation agricole est une aventure à anticiper, qu'il est très important d'effectuer les formations en amont et de garder du lien avec les collègues maraîchers. Bien prendre en considération que les délais administratifs sont toujours plus importants que ce que l'on pense (banque, électricité, déclarations, subventions...). Se mettre des objectifs de départ et prévoir des temps de bilan chaque année. Garder une attention sur la «charge mentale» que cela représente. Planifier son assolement mais aussi sa gestion de l'herbe. Et plus précisément : se Garder du temps pour les semis, Prendre le temps de noter ce qui marche ou pas, ... Ne pas s'affoler lorsque les plants arrivent ou lors d'un échec, toujours prendre une longueur d'avance, Avancer au maximum sur la réflexion et planification avant installation !



Crédits photos : Karine Trouillard, Mathilde Brachet

CE DOCUMENT EST RÉALISÉ GRÂCE AU SOUTIEN FINANCIER DE

Communauté
d'Agglomération de
La Rochelle

