

13 ha de SAU dont 8ha de maraîchage et 3000m² de serres

1 actif + 1 salarié + 5 saisonniers

40 produits

Certification AB

2006

Vallée du Gardon

Objectifs
Répondre à la demande de ses clients
Optimiser son système

Agrandissement progressif

Arrêt du marché

2006

2006-2016

2009

2010

Installation sur 2 ha et 1200 m² de serre

Création de sa boutique



En propre

Matériel

2 tracteurs
2 remorques

Cultivateurs
Motobineuse
Broyeur

2 bineuses
Sous-soleuse
Rotovator

Charrue trisocs
Lame niveleuse

Pulvérisateur
Planteuse à pinces



Avantages

Environnement

Inconvénients



Accès facile à l'eau

Boutique proche de la ferme

Zone inondable

Forte pression foncière

Pratiques agricoles



Travail du sol

Labour et faux semis
Construction des buttes, fertilisation, cultivateur pour retracer les buttes



Paillage

Paillage plastique transparent ou marron chauffant



Semis et plantations

Répartition en séries sur l'année
Manuel ou mécanique



Irrigation

Goutte à goutte et aspersion



Désherbage

Plusieurs binages, sinon motoculteur ou manuel



Fertilisation et traitements

Variable en fonction des cultures et des conditions
Peu de traitement
Cuivre contre le mildiou et l'oïdium



Récoltes

Manuelles (sauf pommes de terre)



Rotations

Pas de rotation type mais délai de retour pour certaines espèces

Fort d'une longue expérience de salarié agricole chez un maraîcher local et issu du milieu agricole, Paul a facilement maîtrisé l'aspect technique de son exploitation. La création de sa boutique collective, véritable tournant dans sa trajectoire, est devenu le cœur de son activité et de sa motivation. La ferme continue de se développer grâce à elle.

Vivabilité de la ferme

Revenu souhaité 4/5
Pénibilité au travail 2/5
Plaisir au travail 3/5



Nbre d'h maraîchage : 2 156
(% du nbre d'h totales) : 97%

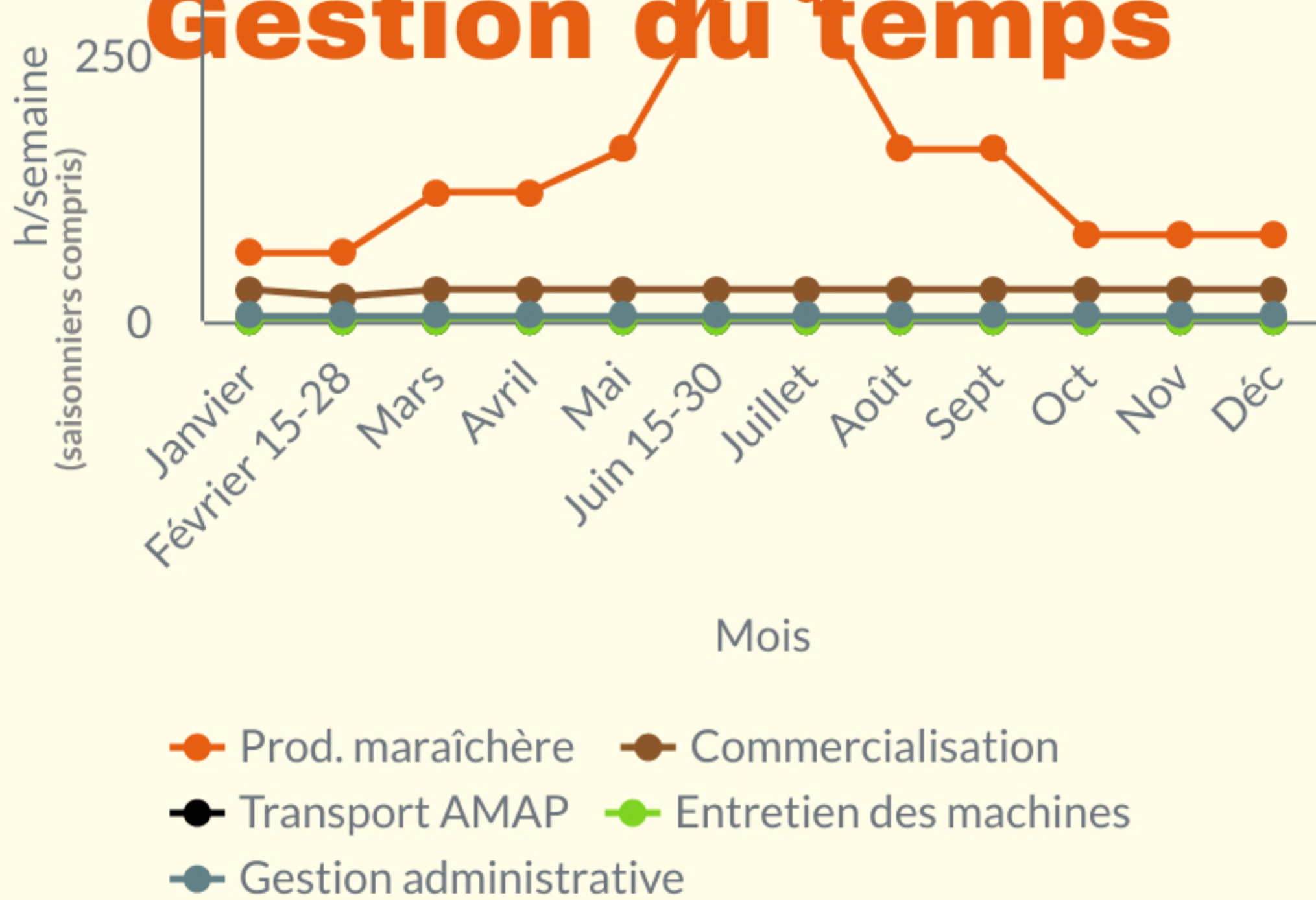


Environ 25 j de vacances/an

Débouchés commerciaux

- 1 magasin collectif qu'il a créé (86% du CA total)
- AMAP et autres (14%)

Gestion du temps



La force de la ferme selon Paul :

“ La force de la ferme, c'est le point de vente et mon envie de produire. Je m'ennuierais sans challenge économique, mon but c'est d'amener les cultures moins rentables vers du plus rentables. ”

Analyse économique

CA total	199 464 €	
CA maraîchage	199 464 €	
CA maraîchage / ha	24 933 €	
Aides	2 500 €	
Prestations	425 €	
Consommat° intermédiaires	52 495 €	
Charges	94 010 €	
Amortissements	11 752 €	
Revenu	44 133 €	

Conso. inter.

Plants et graines	24 221 €	Fournitures	670 €
Phyto/auxiliaires	7 027 €	Eau, irrigation	502 €
Fertili.	5 344 €	Electricité-gaz	1 193 €
Petit mat.	4 669 €	Carburant	4 746 €
		Entretien / réparation	4 123 €

Charges

Fermage et taxes	3 149 €
Rému. ent. vente	14 452 €
MSA	9 692 €
Assurance	6 730 €
Frais de gestion	2 815 €
Charges salariales	57 172 €

Paul travaille sur une surface importante, très mécanisée, et emploie 1 salarié et 4 saisonniers. Les charges et conso. inter. représentent les ¾ du chiffre d'affaires, peu élevé ramené à l'ha mais qui assure un bon taux horaire et qui couvre les besoins familiaux ainsi que le remboursement des emprunts bancaires, tout en permettant des investissements. En début de mois, 6 à 7000 € sont nécessaires pour couvrir les salaires, la MSA et les mensualités.

*Afin de respecter l'anonymat des personnes enquêtées, les noms et les prénoms ont été changés.

Indicateurs économiques



Revenu/actif/mois
3 678 €



Prélèvement privé/mois
800 €



Taux horaire
19,88€



Auto-consommation
1 995 €/an