

3,8 ha de SAU dont 2 ha maraîchage et 0.13ha de serres

2,5 actifs



15 espèces



Certification AB



1998



Piémont des Cévennes



Marié, 3 enfants



Objectifs

Améliorer la maîtrise technique
Transmission

Augmentation de la surface
Certification AB

Embauche de salariés

1998



1999



2002



2004



2016



Installation en vente directe avec production et transformation d'olives

Marché très porteur
Diversification

Transformation de tapenade

Matériel

Tracteur

Motoculteur
Sous-socleuse

Broyeur
Remorque

Planteuse
Arracheuse

Bineuse
Griffon

+ Avantages

Environnement

Inconvénients **-**

Peu d'érosion et d'inondations

Sol argileux difficile à travailler
Cailloux
Sangliers

Vols
Accès difficile au foncier

Pratiques agricoles

Travail du sol

Sous-socleuse puis griffon
Vibroculteur en PLC
Herse rotative en prépa. du lit de semence
Faux-semis pour betteraves et carottes



Paillage

Paillage plastique sur fraises, biodégradable ou paille pour le reste



Semis et plantations
Semoir et planteuse



Irrigation

3 bornes BRL
Goutte à goutte et aspersion en serre et PLC



Désherbage

Bineuse au début puis motoculteur et binette.
Rang manuel



Fertilisation et traitements

Compost (30 t/an) et tourteau de ricin
Soufre et cuivre contre oïdium et mildiou, savon noir contre pucerons. Plantes auxiliaires



Récoltes
Manuelle



Rotations

Délai de retour sur parcelle d'environ 2-3 ans



Issu du milieu agricole, Pierre a consolidé ses acquis avec des BTS avant de s'installer. Sa ferme, après une vingtaine d'années d'existence, a une production et une commercialisation totalement maîtrisées. L'activité maraîchage est complétée par une production et une transformation d'olives. Le marché, reconnu régionalement, est un débouché commercial précieux, permettant de valoriser les produits.

Vivabilité de la ferme

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



Nbre d'h maraîchage : 1536
(% du nbre d'h totales) : 90%

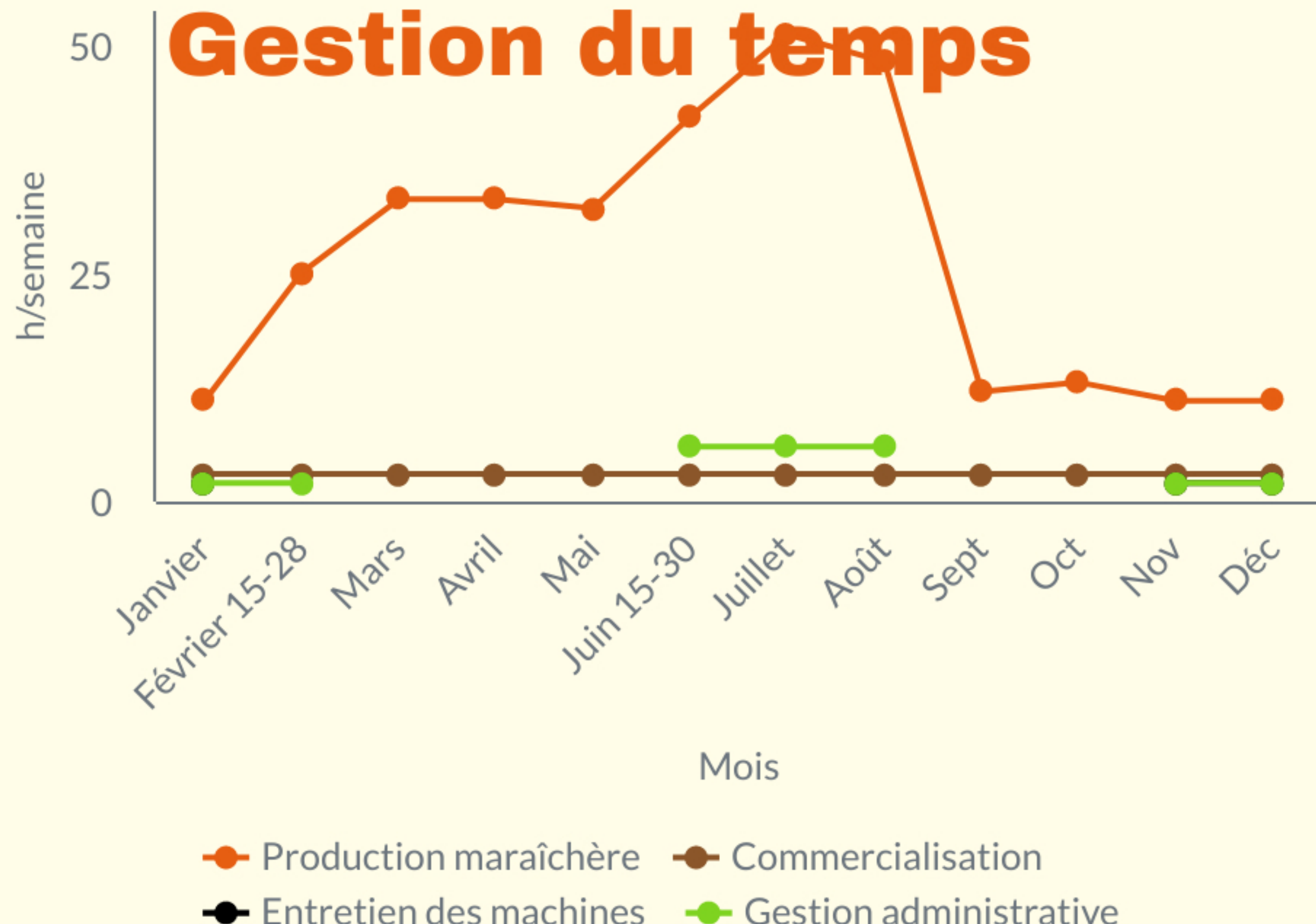


3 semaines de vacances
1 à 1,5 j/semaine

Débouchés commerciaux

- 1 marché 2 fois/semaine (90%)
- Biocoop (10%)

Gestion du temps



La force de la ferme selon Pierre :
Avoir une chambre froide pour stocker et vendre tout au long de l'année. Avoir un bâtiment d'exploitation proche de la maison, avoir un système de manutention qui évite la pénibilité.

Analyse économique

CA total	79 870 €
CA maraîchage	65 370 €
CA maraîchage / ha	32 685 €
Aides et autres	3 120 €
Divers	197 €
Consommat° intermédiaires	19 198 €
Charges	39 658 €
Amortissements	5 119 €
Revenu	19 212 €

Conso. inter.

Plants et graines	7 342 €	Frais vente	411 €
Produits phyto.	237 €	Irrigation	2 335 €
Ferti.	852 €	Carburant	481 €
Emballages	793 €	Electricité -	
Paillage	751 €	Gaz	1 943 €
Petit matériel	1 859 €	Entretien, réparation	2 184 €

Charges

Fermages et taxes	570 €	Charges salariales	32 376 €
Ecocert	356 €	Assurance	1 632 €
MSA	3 331 €	Frais bancaires	164 €
Honoraires & cot.	1 228 €		

Ramenées à l'hectare les consommations intermédiaires restent maîtrisées. Les charges (notamment salariales) sont assez élevées en raison d'une surface relativement importante, mais la commercialisation des légumes sur un marché très fréquenté et la diversification sur les olives et tapenades permettent d'assurer le revenu souhaité (1500 €/mois) et un taux horaire proche du SMIC.

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

Indicateurs économiques



Revenu/an
19 212 €



Prélèvement privé/mois
1 500€



Taux horaire
8,88 €



Auto-consommation
1 855€/an