

## NE PAS FAIRE CE METIER !!!

Difficile à entendre, c'est le premier conseil qui m'a été donné, sur un ton plus ou moins sérieux, par un nombre non négligeable des maraîchers enquêtés. Il ne s'agit pas ici de décourager les bonnes volontés, mais simplement de conseiller à ceux qui voudraient se lancer de ne pas prendre cette décision à la légère et d'être bien conscient de tout ce qu'elle implique.

« C'est toujours plus difficile qu'on ne croit. On ne s'imagine pas à quel point le travail peut être dur, la charge de travail est énorme, l'installation est difficilement compatible avec une vie de famille. »

---

Une fois passée l'exaltation des premières années, on peut connaître des moments de creux, liés à des surcharges de travail ou des difficultés de commercialisation. Veillez à être en bonne santé au moment de l'installation : les journées sont longues, le travail est physique, il faut avoir des ressources. Réfléchissez bien avant de vous lancer, soyez sûr de vous et attendez-vous à quelques années difficiles, malgré l'évidente satisfaction du travail bien fait et d'une vie en cohérence avec ses convictions.

## GARDEZ LES IDEES CLAIRES

Sachez bien ce que vous voulez faire au moment où vous vous installez, et ne perdez pas de vue vos convictions. Si possible, essayez de ne pas vous laisser envahir par le travail pour garder du recul ; plus facile à dire qu'à faire ! Ne voyez pas trop grand pour débiter, ni même après d'ailleurs. En effet, lorsque les structures maraîchères grossissent, les frais, ceux de main d'œuvre notamment, ont tendance à augmenter proportionnellement, la gestion est plus lourde et le revenu dégagé n'est pas forcément plus conséquent. L'idéal est de s'installer seul ou à deux. La formule des associés est intéressante en termes de temps libre : elle permet de dégager des week-end ou des vacances, et de diviser par deux le temps d'astreinte.

## INTEGREZ LA COMMUNAUTE AGRICOLE

N'hésitez pas à rechercher et à solliciter les réseaux de producteurs du coin. Les pratiques culturales diffèrent d'un endroit à l'autre en s'adaptant aux particularités de la microrégion : aller interroger les maraîchers installés depuis longtemps permet d'éviter quelques erreurs coûteuses. Le réseau protège et conseille, il faut tenir compte de l'expérience des gens.

## GARDEZ DES RESSOURCES FINANCIERES

**NE VOUS ENDETTEZ PAS** : n'achetez pas les terres, qui seront difficiles voire impossibles à amortir ; le prix de l'hectare de terre agricole dans la région subit très fortement la pression immobilière, surtout sur des terrains périurbains dont la taille est adaptée aussi bien au maraîchage qu'à la vente en terrain à bâtir... La location convient très bien à une installation en maraîchage, et les statuts du fermage sont protégés en France depuis les années 1940, avec des garanties importantes pour le preneur. Faites attention en choisissant les terres (si tenté qu'on puisse les choisir, car il est vrai que les terres disponibles et équipées pour le maraîchage ne sont pas légion), attention donc à éviter les parcelles en conventionnel. Car, outre trois années de conversion qui s'annoncent financièrement difficiles (produire en bio coûte cher et vendre en conventionnel rapporte peu !), les sols des exploitations conventionnelles sont souvent « morts » (comprendre : aussi pauvres en matière organique qu'en vie biologique) et pollués, ce qui amène des difficultés techniques supplémentaires. Préférez-leur la reprise de parcelles exploitées en bio, ou de parcelles en friche, si possible depuis plus de trois ans. Pensez également que les

premières années le revenu peut être faible voire quasi-inexistant. Essayez d'avoir quelques économies avant de vous lancer pour parer à ces moments difficiles. Les premiers revenus permettant de vivre réellement de son travail peuvent se faire attendre une ou plusieurs saisons, et ont une fâcheuse tendance à rester faibles (de l'ordre de 1000 € par mois).

## AYEZ UNE FORMATION SOLIDE ET DE L'EXPERIENCE

Il faut être bien sûr de son bagage technique quand on s'installe. Pour tous ceux qui ne sont pas issus du milieu agricole, se forger une expérience en travaillant chez un ou plusieurs maraîchers avant de songer à sa propre installation. Cela vous permettra d'économiser beaucoup d'erreurs et de pertes de temps...et de récolte ! Si possible, agrémentez votre formation agricole de connaissances commerciales et de gestion : elles ne pourront que vous être utiles : la comptabilité au forfait est très simplificatrice, trop peut-être. Des connaissances de gestion vous permettront de mieux gérer vos comptes au quotidien, d'avoir une meilleure idée des résultats. Une expérience, même courte, dans le commerce, peut vous donner de l'assurance face à vos fournisseurs comme à vos clients. D'une manière générale, plus votre bagage est solide, plus vous pourrez vous défendre face aux attaques qui peuvent viser toute nouvelle installation.

« La formation ne suffit pas, elle est trop théorique, il faudrait passer un temps fou sur l'exploitation [de stage] pour en comprendre tous les rouages. On n'a pas toutes les données économiques. Quand on s'installe, il est difficile de prendre des décisions. »

---

L'expérience pratique (stages ou emploi saisonnier chez des maraîchers) doit, pour être utile :

- être conforme au système dans lequel vous souhaitez vous installer
- couvrir une ou plusieurs saisons complètes : si vous vous contentez de travaux saisonniers d'été, par exemple, vous risquez de souffrir un peu lors de votre première saison d'hiver.

## CHOISISSEZ BIEN VOS PRODUITS

N'hésitez pas à réduire votre gamme au début : commencez par les cultures que vous maîtrisez, pour lesquelles vous êtes aussi sûr qu'on peut l'être du résultat. Faites des essais à côté sur de nouvelles cultures. Noter les résultats de ses propres expériences peut se révéler extrêmement enrichissant : aucun conseil ne sera jamais mieux adapté à votre terrain que les expériences que vous avez pu faire vous-mêmes. Privilégiez dans un premier temps la qualité à la quantité. Il est également important de bien choisir ses variétés. Les associations de légumes peuvent apporter de bons résultats.

La question de la serre à semis divise. Les plants coûtent cher, et il est tentant de chercher à les faire soi-même, mais il ne faut pas sous-estimer les difficultés techniques : être pépiniériste est un métier en soi. Le temps passé à s'occuper des semis et des jeunes plants fait relativiser le prix demandé par les faiseurs de plants. Avant d'investir dans une motteuse et une serre à semis, testez votre capacité à faire vos plants, et assurez vos arrières !

## ANTICIPEZ LA COMMERCIALISATION

On l'entend dire : le marché bio est en train de se fermer, de s'engorger, les installations en maraîchage sont trop nombreuses par rapport au marché qui n'est pas assez développé (pourtant la demande existe, il reste à mettre en place les filières) pour absorber toute la production. La commercialisation peut donc s'avérer épineuse. Réfléchir à cet aspect avant de se lancer dans la production est primordial.

La question qui nous vient à tous : les AMAP sont-elles adaptées à une installation ? Une fois encore, les avis divergent. L'énorme avantage de l'AMAP, qu'aucun autre système de commercialisation ne peut égaler, est l'assurance de commercialisation avec avance de trésorerie. Quel confort ! Si vous avez besoin d'emprunter, un projet d'AMAP sera très apprécié par les banques. Les contraintes en retour sont assez lourdes : produire toutes les



semaines en quantité, qualité et diversité suffisantes et constantes. C'est pourquoi certains maraîchers conseillent aux jeunes d'avoir quelques années de recul et d'expérience avant de se lancer dans les AMAP. Tout dépend de votre parcours personnel. Evitez peut-être les AMAP si vous vous sentez un peu juste au niveau formation et connaissances pratiques, ce serait dommage de s'en dégoûter à cause d'une mauvaise expérience.

« J'ai commencé avec une AMAP, c'était très difficile à gérer (quantité de légumes, quantité de plants), les contraintes s'accumulaient »



« Moins produire mais vendre plus cher : AMAP notamment »  
« Les AMAP sont faites pour ceux qui démarrent »

Un point sur lequel beaucoup s'accordent en revanche : jeunes installés, fuyez les grossistes ! Les structures sont souvent trop petites et la confiance en son système de production pas encore assez franche pour aller tenir tête aux grossistes. Les prix pratiqués par ces derniers sont très inférieurs aux prix en vente directe (exemple sur l'aubergine : 1.50€ chez les grossistes contre 3.20€ en moyenne en vente directe). J'ai pourtant pu visiter des systèmes qui fonctionnaient assez bien, mais les prix sont en chute libre ces dernières années, et il me paraît de plus en plus incertain pour des jeunes de s'installer en pensant travailler avec les grossistes.

Les magasins collectifs semblent être une bonne formule, et ils sont quelques-uns à avoir ouvert ces dernières années. Ils demandent en revanche un investissement en temps (généralement une demi-journée par semaine) pour les producteurs souhaitant s'y engager.

Si vous voulez vendre sur les marchés, choisissez-les bien. Mieux vaut faire un bon marché, bien fréquenté, que trois marchés où les produits ne partent pas. Essayez de prendre du recul pour voir si l'investissement en déplacement et en temps (déballer, vendre, remballer) vaut le coup par rapport au chiffre d'affaires réalisé.

## CHOISISSEZ DU MATERIEL ADAPTE

Nombreux sont ceux qui s'installent avec trop peu de matériel ; l'exemple typique étant de s'installer sans tracteur mais avec un motoculteur, parce qu'on compte faire seulement 30 paniers sur une petite surface. Les jeunes installés peuvent avoir tendance à vouloir éviter la mécanisation, volonté louable mais qui se traduit par une augmentation du temps de travail. Un équipement minimum peut vous permettre d'économiser beaucoup de temps et d'énergie. En plus du « petit matériel » : motoculteur, pousse-pousse, débroussailleuse, outils à main, etc, les maraîchers expérimentés recommandent de s'installer avec :

- Un tracteur adapté au maraîchage, c'est-à-dire 40 à 50 chevaux, petit, compact, maniable. Parmi les modèles le plus souvent cités, les marques Kubota et les tracteurs vigneron
- Le matériel de travail du sol minimum, à savoir une charrue ou une sous-soleuse, un roto ou un griffon. Le choix de ce matériel dépendra essentiellement de vos sols : ne pas investir, en particulier dans du matériel neuf, avant d'être sûr que ce matériel est adapté à vos parcelles,

Vous pourrez ensuite vous équiper tranquillement. L'ordre dans lequel les outils sont achetés dépend alors généralement de la pénibilité ressentie par le maraîcher pour chaque tâche : épandage, installation des plastiques, semis, etc... Les tâches qui semblent les plus fastidieuses sont celles sur lesquelles on investit le plus rapidement.