

LE MARAÎCHAGE AGROÉCOLOGIQUE PROFESSIONNEL SUR PETITES SURFACES EN ZONES (PÉRI-)URBAINES

*DES CLÉS POUR CHALLENGER TON PROJET ET RENFORCER TA VIABILITÉ
AU REGARD DE DIFFÉRENTES DISCIPLINES.*



NOVEMBRE 2018

innoviris.brussels 
empowering research

SOMMAIRE

1. Contexte	5
2. Gestion du temps	7
3. Établir une bonne stratégie de commercialisation	17
4. Besoins et valeurs	33
5. Inspirations - modèle techniques	37
6. Cultiver la diversité et vivre de son activité, un challenge	43
7. Sols & matières organiques	49
8. Outils	61
9. Travail en association	71
10. La main d'oeuvre bénévole	81
11. Modèles hybrides	89
12. Méthode de recherche	100
Remerciements	102
Contacts utiles	103

CONTEXTE

LE PROJET ULTRA-TREE A ÉTUDIÉ LA VIABILITÉ DE PROJETS DE MARAÎCHAGE PROFESSIONNEL PÉRI-URBAIN EN PLEINE TERRE SUR TRÈS PETITES SURFACES EN PHASE DE LANCEMENT.

VIABILITÉ

Dans le cadre du projet la notion de viabilité ne s'est pas uniquement limitée à la rentabilité économique, mais englobe différents paramètres au travers desquels il est possible d'apprécier la pérennité et la solidité d'un projet de maraîchage.

MARAÎCHAGE PROFESSIONNEL

Par maraîchage professionnel, il est fait référence à des espaces de production maraîchère qui requièrent l'intervention de personnes qualifiées et rémunérées pour cela. Il n'est donc pas ici question de potagers collectifs, ou d'autres projets citoyens de production maraîchère.

EN ZONE (PÉRI-)URBAINE

La ville est un élément déterminant dans le cadre de cette étude. Les modèles de maraîchage qui en découlent sont donc spécifiques, et parfois non-reproductibles en milieu rural: proximité géographique entre les producteurs et les citoyens et consommateurs, risque de pollution des sols, difficultés d'accès aux matières organiques, difficultés d'accès à la terre et fortes contraintes en termes de surfaces cultivables, etc.

PLEINE TERRE

La ville suscite un fort engouement pour toute une série de projets professionnels ou citoyens de production hors-sol: potagers sur les toits, culture de champignons en cave, aquaponie, etc. Cela ne fut pas l'objet de l'étude qui s'est limitée aux projets maraîchers qui interviennent directement sur le sol et en font la ressource centrale de leur production. Si la plupart des terres cultivables se situent en zone péri-urbaine, des espaces existent encore en ville, et doivent, d'après nos conclusions, faire l'objet d'une attention particulière.

FOCUS SUR LA PHASE DE LANCEMENT

Ultra Tree s'intéresse spécifiquement à la phase de lancement des projets maraîchers. Aussi, dans le contexte de cette étude, ces projets sont bien souvent portés par des personnes Non-Issues du Monde Agricole (NIMAculteurs) qui ont des besoins particuliers et expérimentent des choses inédites. Une telle phase correspond à la période où ces personnes formées entament réellement leurs premières années de productions avec l'ambition d'en vivre, et mettent en place les premières bases de ce que deviendra leur projet de production (et de vie) à plus long terme. Cette phase, qui peut durer jusqu'à 5 années, est donc par essence fragile et spécifique, et ne reflète pas toujours la réalité de projet de maraîchage péri-urbain déjà existants.

De ce fait, bien que certains résultats soient totalement ou partiellement extrapolables à d'autres zones géographiques et/ou d'autres modèles agricoles, nous invitons le lecteur à interpréter les résultats et recommandations en connaissance de cause.

Pratiquement, l'enjeu ayant motivé ce projet et auquel nous proposons des réponses à l'issue de trois années de recherche est de savoir comment soutenir efficacement l'installation de projets de maraîchage péri-urbain sur petites surfaces pour satisfaire la demande bruxelloise en fruits et légumes de manière durable.

La recherche a été menée au départ de deux terrains d'expérimentation privilégiés, situés à Anderlecht: L'Espace Test Agricole "Graines de Paysans", destiné à un public de maraîchers déjà formés cherchant à s'installer professionnellement et souhaitant tester leurs activités agricoles pendant 2 ans sur une parcelle individuelle en bénéficiant d'un accompagnement technique, économique et organisationnel afin de développer des modèles économiques viables, et Le Champ-à-Mailles - espace potager de la Maison Verte et Bleue, modèle agricole diversifié selon des "techniques bio-intensives" intégré dans le cadre d'un projet plus large de sensibilisation et éducation à l'alimentation durable.

Un ensemble important d'observations et d'analyses faite dans le cadre de cette recherche trouvent naturellement leur source dans la réalité suivie de près de ces deux terrains. Toutefois, la conduite du projet en co-creation a nécessité la rencontre de nombreux autres acteurs, principalement belges, et la mobilisation de données, d'expériences, d'analyses et d'écrits portant sur d'autres terrains similaires, et qui ont pu nous permettre de gagner en généralité.

GESTION DU TEMPS

UNE BONNE GESTION DE TON TEMPS DE TRAVAIL FAVORISE LA PÉRENNITÉ ET LA VI(V)ABILITÉ DE TON PROJET



PAROLES DE MARAÎCHERS :

« Je suis très en retard et je dois tout mener de front: la commercialisation, l'administratif, le travail au champ, semer... », « Je m'accroche, [...] je suis en mode survie »

« Je travaille depuis 16 jours sans pause car je veux avoir tout planté avant le 15 juillet. Je ne suis pas sûr de pouvoir tenir le coup »

« Je suis heureux et fier: ça a de la gueule ! Mais je suis anxieux: je me traîne sur la commercialisation et je vais manquer de diversité de légumes car je n'ai pas assez de planches prêtes en extérieur »

QUELQUES RAISONS D'ÊTRE ATTENTIF À LA GESTION DE TON TEMPS

DE MANIÈRE GÉNÉRALE, LE MARAÎCHAGE AGRO-ÉCOLOGIQUE EN PHASE DE LANCEMENT (ET MÊME PARFOIS DE ROUTINE) EST CARACTÉRISÉ PAR:

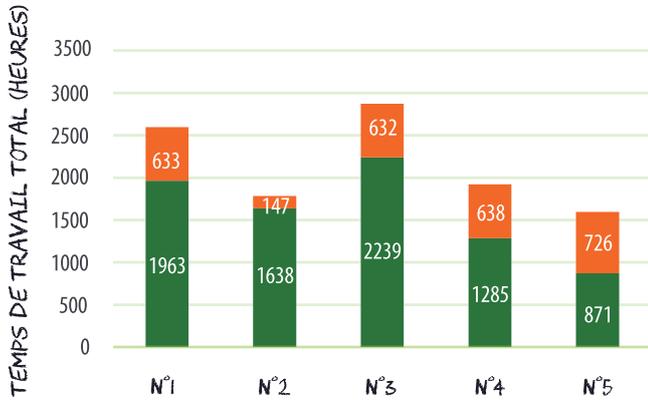
- 1. Peu ou pas de motorisation** (pour des raisons environnementales et financières) pour réaliser des tâches parfois laborieuses (maintien de la structure du sol, fertilisation, désherbage, etc.) qui deviennent par conséquent très chronophages;
- 2. Des maraîchers non issus du milieu agricole** (appelés « NIMA-culteurs »), qui ne peuvent se reposer sur des savoirs(-faire) agricoles familiaux hérités et/ou qui ne sont souvent pas ou peu formés, doivent donc consacrer une part significative de leur temps de travail à l'acquisition des compétences techniques, de gestion et autres, notamment en procédant par essais-erreurs;
- 3. Une phase de lancement de plusieurs années particulièrement chronophage** étant donné les nombreuses infrastructures à installer, la stratégie commerciale et la clientèle à développer, la mise en culture d'une parcelle qui ne l'était parfois préalablement pas, et le manque d'expertise (technique, de gestion et autre);
- 4. Un temps important consacré à la récolte, au conditionnement, à l'administration et à la vente :** dans certaines études, le temps nécessaire à ces activités représente plus de la moitié du temps de travail. Cela veut dire qu'un maraîcher temps plein qui démarre doit se projeter dans une situation où il n'a plus que 2 à 3 jours par semaine pour entretenir ses cultures.



QUELQUES CHIFFRES

L'exemple de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans

TEMPS DE TRAVAIL ANNUEL



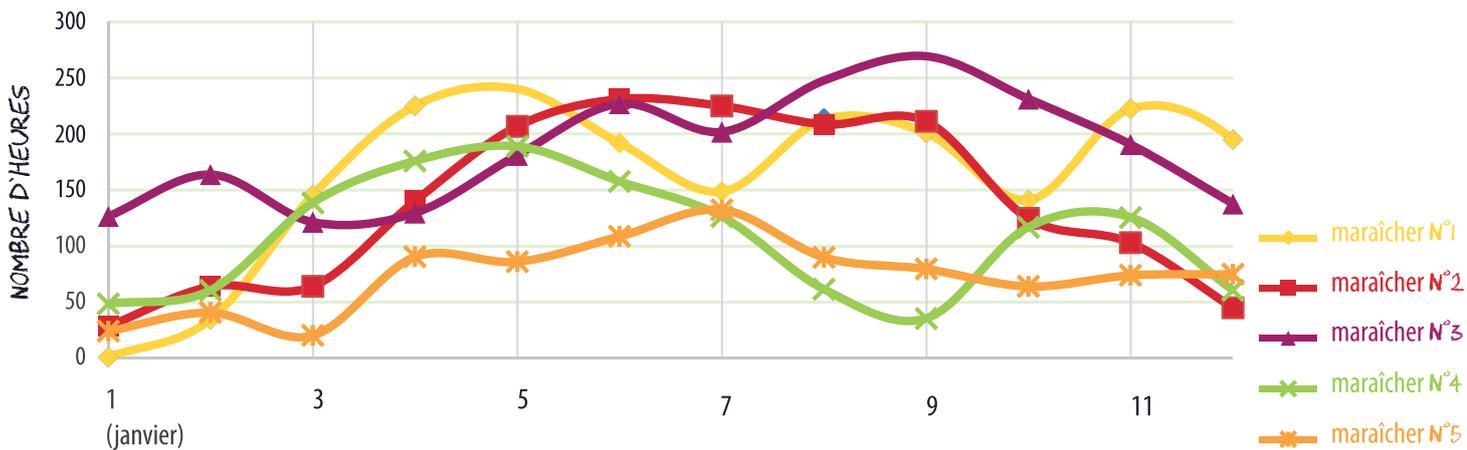
Total annuel maraîcher (h)



Total annuel bénévoles (h)

MARAÎCHER	N°1	N°2	N°3	N°4	N°5
Moyenne par semaine (h)	42,7	35,6	44,8	27,9	18,5
Régime de travail (%)	100%	80%	100%	100%	50%
Moyenne par jour de travail (h)	8,5	8,9	9,0	5,6	7,4
Semaines de travail (nbre)	46,0	46,0	50,0	46,0	47,0
Semaines de pauses (nbre)	6	6	2	6	5
Total annuel maraîcher (h)	1963	1638	2239	1285	871
Total annuel bénévoles (h)	633	147	632	638	726

RÉPARTITION DU TEMPS DE TRAVAIL AU FIL DE L'ANNÉE



Les études de cas de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans sur l'équivalent d'une saison entière (avril 2017 à mars 2018) nous révèlent des informations très intéressantes. Nous pouvons notamment observer que:

- **LE TEMPS DE TRAVAIL TOTAL (MARAÎCHER + SES BÉNÉVOLES) VARIE ENTRE ENVIRON 1500 ET 3000 HEURES PAR AN.** Ceci concorde avec des études récentes (ex: Dumont, 2016) montrant que le temps de travail des maraîchers oscille généralement entre 2000 et 3000 heures par an.
- **LE TEMPS DE TRAVAIL BÉNÉVOLE EST UNE PROPORTION IMPORTANTE DU TEMPS DE TRAVAIL TOTAL DES MARAÎCHERS.** Ceci confirme les observations plus qualitatives

indiquant que la viabilité de ce genre de projets, en phase de lancement, est structurellement basée sur le renfort d'une main d'œuvre bénévole (cf chapitre « bénévolat »).

LA PART DU TEMPS CONSACRÉE AU MARAÎCHAGE PEUT VARIER DE 2,5 À 6 JOURS PAR SEMAINE.

Dans le cas de l'espace-test, une journée de travail en maraîchage s'élève en moyenne à environ 9h (sans les pauses) constituant des semaines entre 43 et 45 heures semaines en moyenne pour les maraîchers qui se consacrent uniquement à cette activité. Le maraîcher n°4 montre une moyenne plus faible à cause d'un accident qui l'a empêché de travailler durant plusieurs semaines en été. Le temps de travail le plus élevé pourrait aussi s'expliquer par l'absence de

mécanisation pour le maraîcher n°1 ou encore par le fait que le maraîcher n°3 a dû assumer seul un projet initialement lancé avec un associé et donc sur une surface cultivée et un système de commercialisation surdimensionnés pour un seul maraîcher.

- **LES MARAÎCHERS ARRIVENT NÉANMOINS À S'OCTROYER QUELQUES SEMAINES DE PAUSES SUR L'ANNÉE** (seulement 2 semaines dans un cas mais 5 ou 6 semaines dans les autres des cas), essentiellement concentrées sur les mois de décembre et janvier. A cette période, certains s'arrêtent totalement, alors que d'autres maintiennent une certaine activité essentiellement tournée vers des tâches administratives.

- LA CHARGE DE TRAVAIL EST RÉPARTIE DE MANIÈRE TRÈS HÉTÉROGÈNE AU COURS DE L'ANNÉE, AVEC SOUVENT 2 PICS DE TRAVAUX IMPORTANTS : le pic le plus important au mois de mai (repiquages des plantes gélives) et le second moins marqué en aout (récoltes et ventes abondantes, nettoyage des parcelles, lancement des cultures d'arrière saison, et préparation du sol avant l'hiver). On observe que la pratique de « maraîchage sur sol vivant » (maraîchère n°1) entraîne une répartition légèrement différente du travail dans le temps, avec un troisième pic de travail en automne pour préparer le sol (paillis, engrais verts et bâches).



TEMPS DE TRAVAIL
DES MARAÎCHERS
2000 < 3000
HEURES PAR AN
2,5 < 6
JOURS PAR SEMAINE
3 PICS
MAI - AOUT - AUTOMNE

QUELQUES CHIFFRES

Zoom sur le temps consacré à la commercialisation

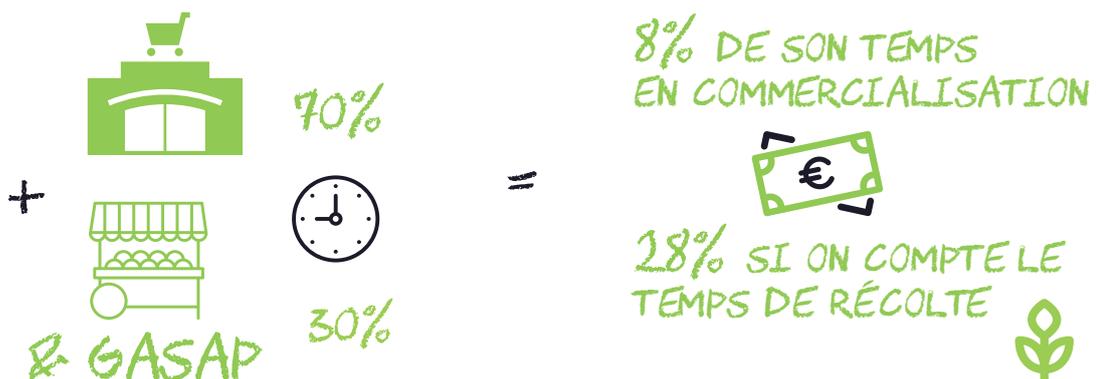
STRATÉGIES CONTRASTÉES SUR L'ESPACE-TEST AGRICOLE : ENTRE MAGASIN ET VENTE DIRECTE

L'UN DES PORTEURS DE PROJET de l'espace test Graines de Paysans a fait le choix, pour filière principale, d'un magasin auquel il livre de grandes quantités (correspondant à environ 70% de son chiffre d'affaire). Il complète de

manière plus anecdotique avec un marché et un GASAP. Il ne passe dès lors au total que 8% de son temps en commercialisation (et 28% si l'on compte le temps de récolte). C'est aussi la stratégie d'un maraîcher de plus

de 30 années d'expérience non loin, en périphérie bruxelloise: vendre un volume important à un seul gros client. Pour ces deux individus, cette pratique commerciale de vente en « semi-gros » est économe en temps.

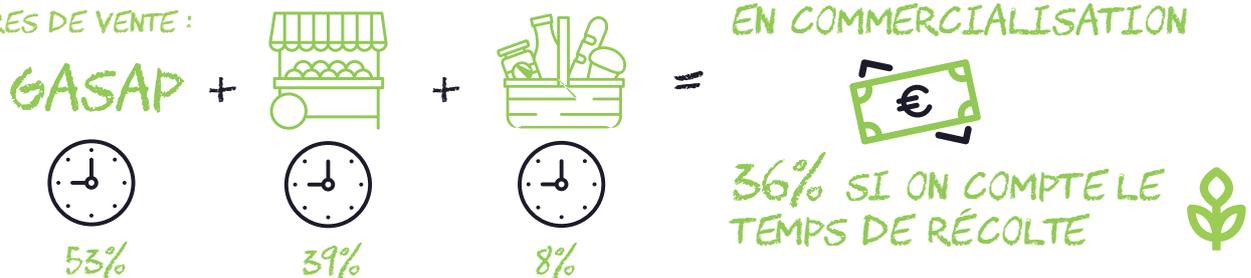
FILIÈRES DE VENTE :



UN AUTRE MARAÎCHER de l'espace-test, produisant dans des conditions très similaires, a opté principalement pour la vente directe de paniers via un GASAP, un marché et un système de panier bio sans passer par un GASAP. Il passe quant à lui 15% de son temps à la commercialisation (et 36% si l'on compte le temps de récolte). Le temps consacré à ces trois canaux d'écoulement se répartit en 53%, 39% et 8% respectivement. Ces mêmes proportions sont plus ou moins respectées en ce qui concerne le chiffre d'affaire.

La différence en termes de temps entre ces deux stratégies de vente contrastées est clairement connue et bien illustrée par ces exemples étudiés: il est moins chronophage de vendre en semi-gros à un distributeur que de passer par d'autres canaux de commercialisation.

FILIÈRES DE VENTE :



Il est également important de tenir compte de l'impact des choix sur la surface à cultiver. Dans le cas de la vente en (semi-)gros, comme le prix à l'unité chute (entre 30 et 70% selon le type de légume), le chiffre d'affaire par unité de surface dégringole. Pour être rentable (avoir une marge brute finale élevée) dans ce modèle de commercialisation en (semi-)gros, il faudra parfois être en mesure d'augmenter considérablement sa surface. Aussi, la vente en (semi-)gros rend fortement dépendant de son acheteur :

Si ce gain de temps entraîne un gain d'argent qui est supérieur aux pertes économiques liées aux prix de ventes plus bas en semi-gros, cela permet aussi d'augmenter sa rentabilité économique (marge bénéficiaire plus élevée). Voir chapitre « commercialisation. Evidemment, tout ne doit pas se baser uniquement sur la possibilité de gagner du temps et/ou sur la rentabilité économique.

Dans ce choix entre vente directe ou vente en semi-gros à un intermédiaire commercial, Il est aussi important de tenir compte d'autres indicateurs, tels que la convivialité, la sensibilisation, l'autonomie, la résilience du projet, etc Voir chapitre « besoins et valeurs »

- Si on a une récolte prête, l'acheteur peut décider de ne rien prendre s'il a trouvé mieux ou moins cher ailleurs, ou que la demande pour ce produit a baissé. Sur l'espace-test, un autre maraîcher a cessé la collaboration avec un supermarché bio après être resté sur les bras avec des centaines de laitues prêtes à être récoltées, qu'il avait cultivé spécifiquement pour ce magasin.
- En termes de prix, la capacité de négociation du producteur est quasiment nulle. Voir le chapitre « commercialisation ».

LES DIFFÉRENCES DE TEMPS SONT-ELLES RÉCOMPENSÉES ÉCONOMIQUEMENT? ÉTUDE DE CAS EN WALLONIE

Un projet en phase de routine en Wallonie nous a permis d'analyser un autre type de pratiques économes en temps : l'auto-cueillette. Ce système de production en auto-récolte demande, dans le cas étudié, 3h par semaine de mise à jour d'information sur les récoltes et conception de la newsletter.

A l'inverse, un autre projet étudié a mis en lumière un système assez répandu mais très chronophage: la confection de paniers. Ce système implique le temps de récolte (au moins une journée), de lavage, pesée et mise en panier (> 1/2 journée), de livraison (allant de quelques heures si la livraison

se fait localement jusqu'à 4h si elle se fait sur Bruxelles). De plus, le suivi des paiements est une tâche chronophage à ne pas négliger (> 1/2 journée).

Ces deux exemples contrastés illustrent à quel point le choix d'une filière de commercialisation plutôt qu'une autre peut complètement changer le temps dédié à la commercialisation. Qui plus est, cette différence de temps ne se justifie d'ailleurs pas nécessairement au niveau du chiffre d'affaire (dans ce cas: in fine, les CA étaient à peu de choses près équivalents). Pour aller plus loin, voir chapitres sur la « commercialisation » et sur « besoins et valeurs ».



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Mesurer ton temps de travail pour mieux te situer

Pourquoi remplir une « time-sheet »?

Avoir une bonne vision de ta propre réalité permet de te situer par rapport aux chiffres de la littérature. En phase de lancement, il peut être utile de remplir une « time-sheet », que tu construis toi-même, par exemple dans un tableau excell. Elle peut être très simple (temps de travail total) ou faire la distinction entre le temps alloué à différents blocs de tâches que tu identifies dans ton activité.

En période de lancement, tu seras dans une période de doutes par rapport à tes pratiques, peut-être parfois de déceptions par rapport aux résultats obtenus malgré les longues heures de travail que tu y as consacré. En prenant note de la répartition de ton temps de travail dans le temps, cela te permettra de prendre de la hauteur sur tes pratiques et, dans la mesure du possible, de mieux les rationaliser et de les optimiser.

Comment relativiser et bien interpréter tes chiffres en phase d'installation?

En phase de lancement d'un projet maraîcher, un grand nombre de tâches ne devront être réalisées qu'une seule fois, et il n'est donc pas impossible que le nombre d'heures de travail soit excédentaire comparé aux années suivantes. Il apparaît intéressant d'ajouter aux heures que tu prestes, celles prestées en renfort par des bénévoles. Les études qui discutent le salaire-horaire des maraîchers font souvent abstraction de cet apport en main d'œuvre qui est pourtant, souvent, non négligeable comme le montre le graphique à la page précédente.

« Un maraîcher expérimenté nous a par exemple partagé ces chiffres: « En 2012, mes serres représentaient 13% du temps de travail total, alors qu'elles constituaient seulement 3% de la surface cultivée mais me rapportaient par contre environ 30% de mon CA. [...] »

« Avoir des données concrètes concernant notre temps de travail et ce que cela rapporte, est super intéressant. Par exemple tel client = 30% du temps de récolte pour 70% du chiffre. Tu vois que c'est cela qui te rapporte et donc adapter ton entreprise par rapport à cela. »

Comment mesurer l'efficacité de ton travail?

L'efficacité, c'est le rapport entre un résultat espéré (ex: le chiffre d'affaire) et les ressources utilisées pour atteindre cet objectif (le temps de travail, le capital ou le foncier). A titre d'exemple, en moyenne sur l'ETA en 2017: 11,71 euros/heure (ou 9,04 euros/heure si on tient compte du temps de travail bénévole).

Un autre indicateur sur ton temps de travail est le nombre d'heures prestées par surface cultivée. A titre d'exemple, en moyenne sur l'ETA en 2017 : 0,98 heure/m² (ou 1,26 heures/m² si on inclut le travail bénévole).

Dans ce cas d'étude-ci, cela permet de mettre en évidence qu'on se situe loin des moyennes représentatives des modèles de maraîchage à plus grande échelle spatiale avec recours à une plus grande mécanisation. La comparaison de ce chiffre d'année en année permet de suivre l'évolution de ton projet.

Il est bien sûr important d'interpréter ces indicateurs liés au temps au regard d'autres indicateurs:

- La rentabilité économique (marge brute c'est-à-dire chiffre d'affaire - charges); (voir le chapitre « commercialisation »);
- Le chiffre d'affaire par unité de surface (voir le chapitre « commercialisation »);
- La rencontre de tes pratiques avec tes besoins et tes valeurs personnelles (voir le chapitre sur ces sujet).





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Voici une liste non-exhaustive de stratégies d'optimisation de la ressource en temps:

Comment optimiser ton temps de récolte et de commercialisation?

Les résultats de nos recherches ainsi que d'autres études (1) montrent que le temps consacré à la récolte, commercialisation et gestion administrative représente plus de 50% en moyenne du temps de travail global du producteur. On voit donc combien il est important d'accorder une attention particulière à cet aspect de la structure. Optimiser la fonction de commercialisation, et en particulier le temps de travail qui y est consacré, constitue ainsi un facteur déterminant de viabilité.

- « **apprendre** » à considérer plus rapidement qu'une culture est perdue et qu'il vaut mieux l'abandonner plutôt que de la récolter à perte.
- **Des cultures propres** (bonne gestion des adventices) permettent un travail rapide et notamment moins de tri.
- **Des calibrages de légumes homogènes** rendent la récolte plus efficace.
- Il est important d'**organiser les cultures** par rapport à la proximité des bâtiments de récolte, lavage et stockage.
- « **La mise en route** » du travail de récolte est un temps fixe. Ce temps est à peu de chose prêt le même pour une petite ou une grande récolte. Il est donc réparti sur le volume global récolté. Il est donc utile de regrouper ses récoltes au maximum, quitte à abandonner des jours de commercialisation qui engendrent des interruptions dans le travail de production ainsi que des récoltes peu efficaces.
- Il en va de même pour les récoltes de légumes de conservations (ex: oignons, courges, pommes de terre, etc.). **S'équiper pour la récolte et le stockage** permet d'organiser un seul chantier de récolte, très efficace qui est effectué dans les conditions optimales, garantissant aussi une meilleure conservation. Le terrain est également libéré plus rapidement, permettant la culture suivante (légume ou engrais vert).
- **L'ergonomie dans le travail** : des infrastructures bien pensées rendent les gestes plus efficaces et moins fastidieux. Des plans de travail dégagés, à bonne hauteur, suffisamment grands, etc.
- **Standardiser**: avoir des caisses de dimensions standard, un nombre de légumes équivalent dans chaque caisse pour éviter des erreurs et du temps de comptage, etc...



L'ÉLÉMENT CENTRAL DE LA STRATÉGIE DE GAIN DE TEMPS EN COMMERCIALISATION : DÉLÉGUER OU OUTSOURCER !

En effet, il existe une panoplie de filières de commercialisation :

marché, groupe d'achat commun, abonnement, auto-cueillette, vente sur le champ, livraison en points de dépôts, commandes en ligne, magasins, collectivités, restaurants, coopératives de distribution, etc (cf. chapitre « commercialisation »).

Parmi celles-ci, certaines formules te permettent de déléguer une partie du travail aux clients (ex: récolte en auto-cueillette, paiement unique en groupes d'achats communs, trajets réalisés par les clients dans le cas d'une vente sur le champ, etc.) ou à des acteurs commerciaux (ex: vente par le magasin, etc.). Ce temps libéré (parfois considérable) peut être réinvesti dans le suivi et la qualité des cultures qui constituent un autre pilier essentiel de la viabilité de l'exploitation.

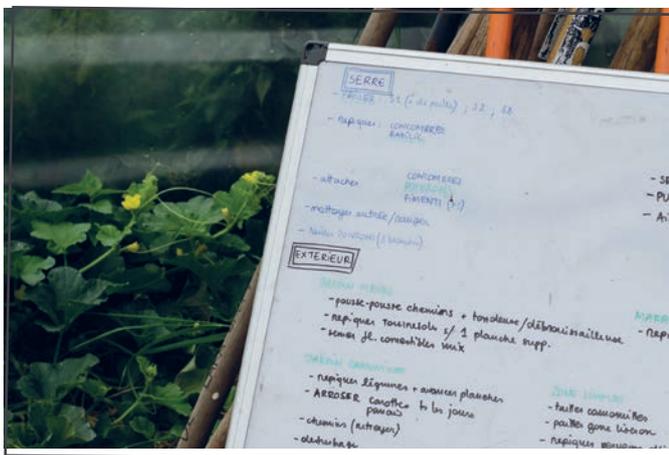


DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Voici une liste non-exhaustive de stratégies d'optimisation de la ressource en temps:

Comment optimiser ton temps de production?

- **Travail par chantier** : organiser « les grands travaux » en mobilisant plus de ressources humaines (cf chapitre « bénévolat »).
- **Équipement** : motoculteur, grelinette de la taille des planches, épandeur de fumier/compost, etc.
- **Désherbage** : sans couverture du sol ou sans itinéraires techniques bien maîtrisés, ce poste devient vite chronophage. Sur 4 maraîchers chevronnés interrogés, le temps consacré à la gestion de l'enherbement dépasse 50% du temps de travail quand il n'y a pas de stratégie de couverture du sol (3 maraîchers sur 4), alors que cette tâche tombe à 10% dans le cas contraire (1 maraîcher sur 4). Cette couverture du sol peut se faire à l'aide d'une bâche biodégradable ou d'une toile tissée permanente, ou selon des techniques de faux semis ou de désherbage par bâchage temporaire. Alternativement, dans un modèle basé sur les techniques de paillage végétaux du type « maraîchage sur sol vivant », il faut aussi englober le temps de mise en place du paillage ainsi que sa gestion post culture.
- **Homogénéisation/Standardisation des outils et des parcelles cultivées** : même écartement, même longueur de toutes les planches, plan de culture homogène et simple. Différents modèles éprouvés par des maraîchers connus peuvent être inspirants sur ce sujet. Typiquement : Jean-Martin Fortier standardise les dimensions des planches de culture permanentes, etc. Pour avoir les outils spécifiquement adaptés et gagner du temps, Ben Hartmann (LEAN Farming) a identifié des tâches qu'il qualifie de « déchets », celles qu'il faut réduire un maximum pour ne garder que les tâches qui ont une réelle plus value... Pour plus d'informations, voir le chapitre « sources d'inspiration ».



Comment éviter de te faire dépasser par les tâches liées à la production ?

- **Agir au moment optimal** : en agriculture, ce qui n'est pas fait à temps engendre des coûts et des tâches exponentiels (désherbage, gestion des maladies, etc.).
- **Gestion des pics de travail** : il y a au cours de la saison des goulots d'étranglements, en particulier lorsqu'on retrouve sur la même période (mai-juin) une charge de travail importante à la fois sur les cultures, les premières récoltes et le désherbage. Cette période est critique. Être capable d'avoir les ressources pour gérer ce pic est un gage de bonne production et de rentabilité. Le recours à la main d'œuvre bénévole peut apporter une réponse à cet enjeu.
- **Appliquez la stratégie des petits pas** : Ne pas être trop ambitieux dans la phase de lancement de son activité et se concentrer sur l'essentiel pour (1) se donner de meilleures chances de réussite, et (2) se préserver. Si l'expérience est concluante, rien ne vous empêche « d'alourdir la barque » par la suite. (commencer par l'achat de plants, laisser tomber les légumes à faible valeur ajoutée, ...)
- **La période hivernale sera le meilleur moment pour te reposer**, et il faut en profiter. Cependant, cette période devra aussi être mise à profit pour préparer et organiser au mieux la saison à venir (établir le plan de culture, établir tes choix stratégiques pour optimiser ton modèle de production ou de commercialisation pour l'année suivante, construire d'éventuelles infrastructures qui généreraient une surcharge de travail lorsque les cultures auront repris, etc.)



Comment optimiser ton temps de récolte?

- **Ergonomie** : travail à hauteur adaptée, système de rangement efficace, dalle de chargement, etc.
- **Équipement de lavage** : bétonneuse, bac de trempage, veiller à la propreté des légumes à la récolte.
- **Équipement de récolte** (mécanisé ou non, mais généralement la mécanisation de la récolte est peu pertinente sur petite surface)
- **Standardisation** : Un seul type de caisse, nombre de légumes fixe par caisse, etc.
- **Rassembler les périodes de récolte** à une ou deux fois par semaine.

DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Voici une liste non-exhaustive de stratégies d'optimisation de la ressource en temps:



Dois-tu te mécaniser pour gagner du temps?

La mécanisation est un choix personnel, qui dépend de tes objectifs et des compromis que tu es prêt à faire.

Si tu es maraîcher agro-écologique en phase de lancement et non issu du monde agricole («NIMA-culteur»), ton activité repose sans doute – comme beaucoup de tes collègues – davantage sur le travail manuel (en jouant sur la densité de plantation, les associations de cultures et en réduisant la profondeur de travail du sol) et/ou sur la valorisation de l'énergie écologique plutôt que l'énergie pétro-chimique (en paillant, réalisant des décotations, compostant la matière organique locale, ou en utilisant les engrais verts).

Il est important de prendre conscience que ces choix – qui demandent un degré de connaissances plus fin et multiplient le nombre de tâches à effectuer – vont inévitablement induire un sacrifice en termes de temps de travail.

Si une certaine forme de mécanisation est envisagée, entre autres pour gagner du temps, cela va cependant te demander des investissements supplémentaires. **Dans le but de limiter les investissements, les équipements peuvent être achetés d'occasion, empruntés ou auto-construits.** Si elles ont pour avantage de limiter à priori les coûts directs d'investissement, l'auto-fabrication, et la réparation nécessitent en contrepartie un temps important et cela d'autant plus lorsque les compétences nécessaires ne sont ni présentes sur la ferme, ni disponibles localement via les réseaux du maraîcher (Morel, 2017). Voir le chapitre «outillage»

« Je ne partirai en vacances que quand ils pourront venir faire un suivi » C'est « une aide indispensable pour la mise en culture au printemps » « Ce qui m'a fait gagner du temps cette année, l'expérience acquise, le bénévolat, le fait qu'une grande partie de mes bandes étaient prêtes, mes bâches trouées, et que j'ai moins été en situation d'installation. »



Soutien bénévole: un réel gain de temps?

- **EN MOYENNE, LES MARAÎCHERS SUIVIS ONT EU RECOURS À DES BÉNÉVOLES À RAISON DE 29% DU TEMPS DE TRAVAIL GLOBAL.**

Si l'apport des bénévoles ne peut pas se limiter à la question financière, il est intéressant de constater que le salaire annuel du maraîcher serait moindre dans le cas d'un partage des bénéfices à heure égale. Cela souligne l'importance du travail bénévole en phase de lancement. Evidemment, une heure de travail d'un bénévole égale rarement celle d'un maraîcher en terme de productivité.

- **Pour palier le manque de productivité** qu'on attribue généralement aux bénévoles, t'entourer de bénévoles réguliers peut permettre à termes de limiter le temps que tu consacres à encadrer ceux-ci.
- **Dans la phase de démarrage** de ton projet maraîcher, de surcroît si celle-ci comporte des travaux comme du défrichage, l'installation de planches de cultures ou encore le montage de serres, t'entourer de forces de travail supplémentaires t'aidera à tenir sur la durée.
- **L'encadrement de personnes** qui n'ont pas de connaissances agricoles requiert des compétences spécifiques. Si le travail que tu attends de la part bénévole ne se limite pas à des tâches plutôt répétitives (comme le travail conséquent de désherbage) et peu techniques, soit conscient que leur encadrement nécessite de la patience et d'y consacrer du temps. Si l'enjeu est de gagner du temps la sélection des candidats bénévoles est primordiale. Voir chapitre sur le bénévolat pour aller plus loin.

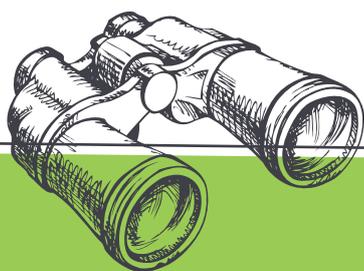


DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Voici une liste non-exhaustive de stratégies d'optimisation de la ressource en temps:

Envisager les possibilités de main d'œuvre rémunérées dans le cas où la main d'œuvre bénévole n'est pas disponible?

En phase de lancement tu devras composer avec un budget très serré, mais bien souvent on ne mesure pas qu'investir dans de la main d'œuvre peut être bénéfique pour l'équilibre et la réussite de ton projet. N'hésite pas à te renseigner sur les dispositifs d'engagement (ALE, contrat saisonnier,...) qui existent et d'objectiver le retour sur investissement d'une telle dépense. Tu trouveras plus d'informations à ce sujet dans le chapitre « bénévolat ».



FOCUS SUR LE MARAÎCHAGE SUR SOL VIVANT (MSV) : UN AUTRE RAPPORT AU TEMPS

Il faut du temps pour comprendre le vivant nous dit Laurent Welsch. Lorsqu'on arrive sur un nouveau terrain, se mettre en situation de MSV signifie tout d'abord accorder un temps particulièrement important à observer et diagnostiquer le terrain (profil de sol, analyses physico-chimiques approfondies), ainsi qu'à organiser ses canaux d'approvisionnement en ressources ainsi que l'apport initial important de matière organique ou "réservoir".

S'il est vrai que toute activité de production agricole est chronophage, le temps et la charge de travail annuel en MSV se répartissent différemment qu'en maraîchage « classique ». En automne, le maraîcher en MSV est en décalage. En effet, c'est le moment d'implanter les engrais verts, de retravailler les buttes, de mettre en place des paillages, etc. Le semis direct et la plantation à travers un paillis restent encore difficiles à mécaniser actuellement et demandent donc plus de temps. Par contre, au printemps, le travail réalisé en automne permet un gain de temps étant donné le temps réduit consacré au désherbage. Les maraîchers ayant pratiqué la technique à moyen ou long-terme, témoignent que l'équilibre qui s'installe graduellement permet de diminuer le temps accordé à la lutte contre les adventices, ainsi que potentiellement aussi à la gestion des maladies et à l'irrigation.

ETABLIR UNE BONNE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

ETABLIR UNE BONNE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION POUR ATTEINDRE UNE VIABILITÉ ÉCONOMIQUE TOUT EN RESPECTANT TES PROPRES BESOINS

La commercialisation des légumes biologiques a connu ces dernières années un véritable boom. Depuis la création des systèmes de vente par panier il y a une dizaine d'année, la vente de légumes bio a connu une progression et une diversification constante jusqu'à il y a peu. Aujourd'hui, la concurrence sur la vente de légumes est forte, y compris avec les acteurs de la vente indirecte. Cela entraîne une pression réelle sur ces différents systèmes, qui se répercute en partie sur les producteurs. **Le choix des filières de commercialisation constitue donc un des enjeux majeurs de la viabilité de ton activité de maraîchage, tant sur le plan personnel que financier.**

Un responsable d'une structure collective de producteurs: « *Les producteurs sont inquiets. Certains ont vu leur vente fortement diminuer, parfois jusqu'à moins 25% de vente sur les marchés. On sent que la formule vente directe du producteur au consommateur s'essouffle* »

QUATRE BONNES RAISONS DE NE PAS PRENDRE À LA LÉGÈRE TA STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

1. Dans ce contexte de tensions commerciales, il n'est pas simple de faire ta place. Ceci s'explique d'une part parce que le mode de production choisi n'est pas compétitif étant donné que ses coûts de production sont nettement supérieurs à ceux des légumes biologiques industrialisés. D'autre part, le producteur qui s'installe doit rencontrer une demande alors que l'offre est croissante. La commercialisation sera dès lors plus facile dans certaines niches bien précises et plus spécifiquement lorsqu'une relation forte lie le producteur avec ses consommateurs.
2. Un producteur qui démarre aujourd'hui n'aura aucune chance de survie si son système de commercialisation n'est pas performant. Une filière de commercialisation sera performante si (1) les coûts et le temps de travail associés à cette activité sont les plus bas et (2) si elle exploite tout le potentiel de vente et capte toute la plus-value économique spécifique à ce canal de commercialisation (mise en évidence des valeurs immatérielles, fixation de prix à la hauteur du service et/ou du produit vendu, etc). C'est la combinaison optimale de ces deux facteurs qui rend les chances de viabilité et donc de réussite possible.
3. La complexité réside également dans le fait d'avoir un système de production concordant avec son système de commercialisation, à la création mais aussi tout au long de l'évolution du projet (réduction ou augmentation de la gamme, agrandissements,...). Faire coïncider les deux constitue un véritable défi pour le producteur.
4. La part importante du temps de travail consacrée par un producteur diversifié sur petite surface à la commercialisation tourne autour de 20% (et monte en moyenne à 50% si l'on y ajoute administration, récolte, conditionnement, lavage) selon nos observations sur l'espace-test de Graines de Paysans entre 2016 et 2018 et selon une étude d'Agrobio en Basse Normandie. Il est nécessaire de l'intégrer dans les projections financières mais aussi dans l'imaginaire que tu te fais du métier : le temps, l'activité en elle-même, le plaisir, les contraintes, l'aménagement même du lieu,... En réalité, le porteur de projet exerce deux métiers : celui de producteur et celui de vendeur. Lui accorder cette juste place, c'est penser qu'elle nécessite compétences, professionnalisation, ressources humaines et financières.



PAROLES DE MARAÎCHERS



« J'ai abandonné mes GASAP cet hiver pour alléger ma structure mais lorsque la production est arrivée, je me suis aperçue que mon plan de culture n'était pas adapté pour faire de la vente via d'autres canaux. Soit je manquais de diversité, soit de quantité. C'était compliqué. »

QUELQUES CHIFFRES

L'exemple de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans

Au cours des 3 années du projet Ultra-Tree (2016-2018), nous avons suivi des indicateurs financiers clés auprès des 6 maraîchers de l'espace-test maraîcher de Graines de Paysans. Les tableaux ci-dessous illustrent la diversité des stratégies permettant d'assurer (ou pas) la viabilité économique d'un projet similaire au tien.

LES STRATÉGIES DE COMMERCIALISATION

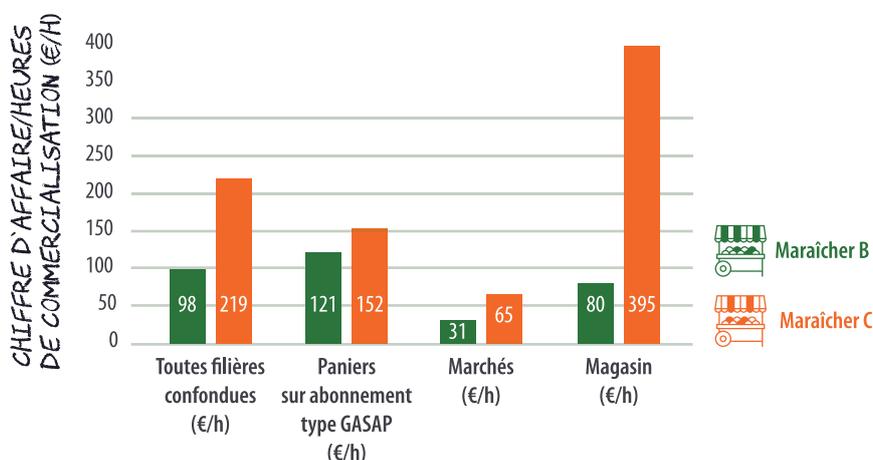
Tableau 1. Les choix de canaux de commercialisation (en pourcentage du chiffre d'affaire) sur l'espace de Graines de Paysans en 2017

MARAÎCHER(E)						
FILIÈRES DE VENTE	A	B	C	D	E	F
Vente régulière de paniers (GASAP)	-	21 %	80 %	73 %	95 %	88 %
Vente ponctuelle de paniers (sans engagement fixe)	12 %	-	-	18 %	-	2 %
Vente au détail et/ou via des marchés	16 %	10 %	8 %	8 %	5 %	2 %
Vente vers l'Horeca	59 %	-	-	-	-	8 %
Vente vers un magasin (biologique)	14 %	70 %	3 %	-	-	-

Comme le montre ce tableau, les 6 maraîchers de l'espace-test Graines de Paysans constituaient un échantillon représentatif d'une certaine diversité de stratégies de commercialisation. En effet, quasiment tous les porteurs de projets ont minimum trois canaux de distribution. Bien que 5 d'entre eux aient contracté un contrat de solidarité sous forme d'abonnement de paniers (formule GASAP), ce canal constitue une partie différente de leur chiffre d'affaire. En outre, deux porteurs de projet atypiques présentent une part importante de leur vente dans l'horeca et dans un magasin bio. La vente sur les marchés est inexistante voire anecdotique pour certains, alors qu'elle est conséquente pour d'autres. Cela ébauche la diversité des possibilités qui te sont ouvertes dans un même contexte géographique et socio-économique (ici la périphérie bruxelloise).

LA RENTABILITÉ DES FILIÈRES DE COMMERCIALISATION

La rentabilité d'une filière s'exprime par le chiffre d'affaire HTVA / heure de commercialisation (hors récolte). Chaque canal de vente devrait présenter un ratio supérieur à 80 – 90 €/ heure (différentes études mentionnent des moyennes autour de cette fourchette). Si les maraîchers de l'espace-test de Graines de Paysans ont des rentabilités globales supérieures à la moyenne, la filière du marché a été pour eux une déception financière.



Graphique 1. Comparaison de 3 filières contrastées en termes de rentabilité financière sur l'espace-test de Graines de Paysans en 2017 (chiffre d'affaire/heures de commercialisation)

QUELQUES CHIFFRES

L'exemple de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans

INDICATEURS DE VIABILITÉ ÉCONOMIQUE

Si l'un ou plusieurs de ces indicateurs se détériorent, il y a lieu de se demander pourquoi et d'intervenir à ce niveau. En l'adaptant à ton projet, le suivi du Tableau 2, deux fois par an, permet d'éviter les mauvaises surprises.

Tableau 2. Indicateurs de viabilité économique des maraîchers de l'espace-test de Graines de Paysans en 2017

FILIÈRES DE VENTE	MARAÎCHERS						MOYENNE
	A	B	C	D	E	F	
Période de vente (en mois)	11	9	8	6	8	8	8
Nombre d'heures travaillées par le maraîcher, aide comprise (en heures)	3.020	1.965	1.557	1.344	2.505	710	1.850
Surface cultivée (serres incluses, hors gros chemins) (en ares)	25,5	16,0	12,0	6,8	18	10,0	12
Chiffre d'affaires HT	26.038€	16.837€	24.340€	5.017€	22.158€	5.972€	16.727€
Total coûts opérationnels	3.527€	3.423€	8.800€	657€	3.907€	1.110€	3.571€
Total coûts de structure	4.371€	5.016€	2.200€	588€	9.044€	397€	3.603€
Total coûts	7.898€	8.439€	11.000€	1.245€	12.951€	1.507€	7.173 €
Bénéfices avant impôts	18.140€	8.398€	13.340€	3.772€	9.207€	4.465€	9.554€
Revenu horaire (brut, avant impôts)	7,57€	6,00€	9,20€	5,39€	4,43€	8,12€	7€
Chiffre d'affaires HT/m ²	10,21€	10,52€	20,28€	7,37€	12,66€	5,97€	11,43€
Chiffre d'affaires HT/heures (maraîcher)	10,87€	12,03€	16,79€	7,17€	10,67€	10,86€	11€

EN CE QUI CONCERNE LES BÉNÉFICES AVANT IMPÔTS, on observe une grande variabilité entre les maraîchers. L'explication de ces différences est complexe et résulte d'une combinaison de choix, qui ne peut être attribuée uniquement au choix des filières de commercialisation :

- Nombre d'heures travaillées.
- La surface cultivée (surface totale moins grands chemins et infrastructures) ;
- La période de vente ;
- Les méthodes de production choisies qui elles-mêmes représentent un ensemble de variables complexes ;
- La propension du maraîcher à vouloir tester de nouvelles variétés et/ ou de nouvelle façon de produire, ce qui augmente le risque de rater une culture (voir chapitre "bio-diversité cultivée").

À LA QUESTION "AU BOUT DE COMBIEN DE TEMPS OBTENEZ-VOUS UN REVENU VIABLE?", la réponse donnée par des maraîchers expérimentés est le plus fréquemment « 5 ans » (Gauche, 2011). Ce délai est apparemment nécessaire pour trois choses :

- Maîtriser techniquement le système ;
- Mettre en place les circuits de commercialisation et maîtriser la demande ;
- Continuer à investir car le matériel de départ n'est pas toujours suffisant ni adapté.

QUELQUES CHIFFRES

L'exemple de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans

LE SALAIRE HORAIRE des maraîchers de l'ETA s'est situé en 2017 entre 4,4€ et 9,2€, avec une moyenne à 6,69€. Les différentes études consultées mentionnent des moyennes autour des 5 à 8 € pour le groupe d'agriculteurs le plus proche (moins de 5 ans d'expérience, peu mécanisé, très petites surfaces, faible investissement, production maraîchère diversifiée) (Chambre d'Agriculture du Rhône, 2010 ; Gauche, 2011 ; Projet CASDAR, 2010).

L'EFFICIENCE DE L'UTILISATION DU TERRAIN (Chiffre d'affaire/m² cultivé) est la capacité du maraîcher à tirer d'une surface un chiffre d'affaire. On peut interpréter ce ratio financier comme un triple indicateur de rendement : soit (1) une meilleure technique de production qui permet de produire une même quantité sur une surface plus petite, soit (2) une utilisation plus performante du temps (produire plus sur une même surface en un même temps car on gagne du temps en optimisant certains paramètres). (3) une meilleure capacité à obtenir un prix plus élevé. Dans le cas du rendement "technique", les principaux outils d'intensification sont les serres, la fertilité (engrais, chaux, etc.), les paramètres physiques du sol (structure du sol, travail du sol, drainage, etc.), le choix des variétés, la densification, l'exposition au vent et au soleil et la gestion des maladies et ravageurs, ainsi que du désherbage. Comme la plupart des maraîchers de l'espace-test Graines de Paysans, un objectif de 10€/m² comme base minimum à atteindre en année 2 semble réaliste.

L'EFFICACITÉ DU TRAVAIL, mesurée par le nombre d'heures travaillées par m² cultivé, est en moyenne pour les maraîchers de l'ETA de 0,98 heure/m² en 2017. Ce résultat tranche avec les données de l'agriculture mécanisée qui vont de 0,1 à 0,35 h/m² (Chambre d'Agriculture du Rhône, 2010). C'est évidemment logique de passer plus de temps par unité de surface en maraîchage sur très petite surface non ou peu mécanisé. Toutefois, le seuil de 1h/m² semble être une limite à ne pas dépasser pour maintenir une certaine rentabilité.





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

Pourquoi est-ce primordial d'élaborer une stratégie de commercialisation avant de se lancer?

Très souvent, durant la phase de construction des canaux de commercialisation, qui peut durer 2 à 3 ans, la plupart des producteurs saisissent naturellement toutes les opportunités qui s'offrent à eux. Parfois, ce n'est même que lorsque la production est là que la recherche de débouchés commence. En effet, en phase de lancement, il faut déjà tenir compte des travaux d'aménagements, des apprentissages, des travaux des champs. Le producteur prend alors n'importe quelle opportunité afin de ne pas perdre sa production, avec des rapports quantité/temps/déplacement très souvent désavantageux, comme l'illustrent les témoignages ci-dessous.



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Au départ, on a tout essayé. On faisait tout pour essayer de vendre nos légumes parce que la production était là et on avait pas travaillé sur les débouchés. Ça nous prenait énormément de temps pour des petites commandes, des marchés où on vendait rien, des petites livraisons... »

« Je me suis retrouvé avec la production qui démarrait et je n'avais pas de débouchés. Alors j'ai pris tout ce qui venait. Du coup, j'essaie de vendre sur le champ mais ça me prend beaucoup de temps et j'ai parfois des gens qui viennent pour trois fois rien. »



« J'ai pas assez de vente par rapport à ma production. Je fais parfois des livraisons à des magasins ou des restaurants à perte si je compte le temps que j'y passe et les frais de déplacements. »

ANTICIPER CES QUESTIONS, c'est garantir la réussite économique du projet mais aussi son bien-être.

En effet, les conditions de vie des maraîchers et en particulier le revenu et le temps de travail, peuvent s'accroître fortement lorsque les systèmes de commercialisation sont performants. Cette prise de conscience et cette réflexion permettra de faire des choix qui orientent la forme et pose dès le départ les bases du système qui perdura à l'issue de la phase d'installation.



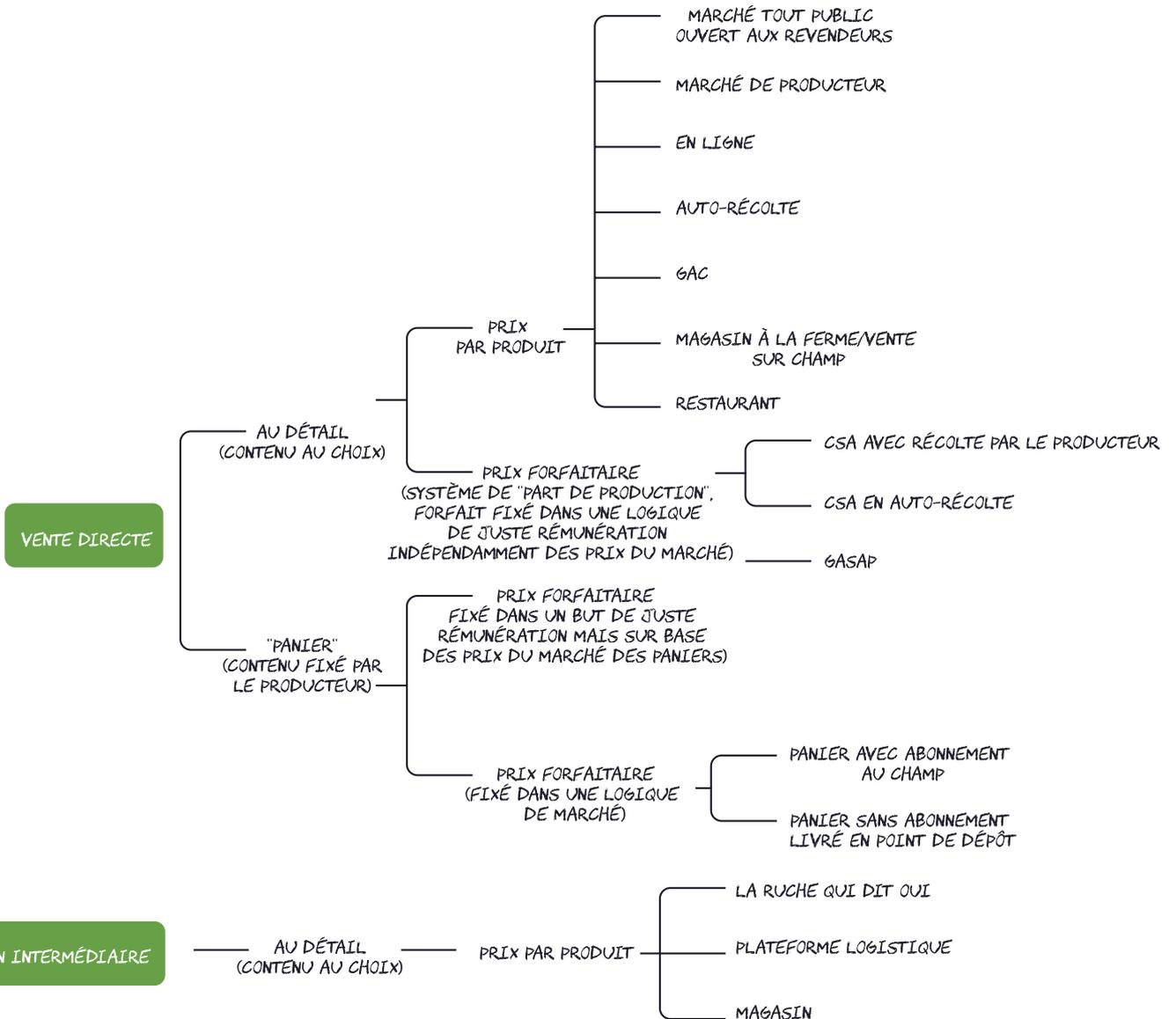


QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

Quels sont les possibilités d'écoulement en maraîchage diversifié sur petite surface?

LES PETITES EXPLOITATIONS MARAÎCHÈRES DIVERSIFIÉES, du fait de leur coût de production et de commercialisation élevés, n'ont pas accès à tous les marchés. Leurs produits s'adressent à des niches qui se situent dans la vente directe mais aussi ce que nous avons appelé la vente en semi-gros via un intermédiaire. En dehors de ces canaux, la vente se ferait à perte ou fortement au détriment du revenu horaire du producteur. Chaque producteur choisit un ou plusieurs canaux, en fonction de ses aspirations personnelles, de son modèle de production, de son contexte propre ou des opportunités qu'il se crée.

Nous avons identifié ces canaux et nous les avons regroupés comme suit :



Graphique 2. (Hervé Léonard & François Wiaux): Typologie des canaux de commercialisation en circuits-courts dans le secteur maraîcher, classés par type de vente, de mode de composition et de fixation des prix





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

Quels types d'implications le choix d'une filière peut-il avoir?

Les canaux de ventes choisis déterminent bon nombre d'éléments du système maraîcher dont :

1. Le besoin de constituer des stocks;
2. La gestion de la trésorerie ;
3. La possibilité de valoriser une plus large gamme de légumes, quand le producteur les choisit (ex: paniers sur abonnement à contenu fixé par le producteur);
4. Le temps de travail (de la récolte jusqu'à la vente), certains producteurs consacrant 3h hebdomadaire là où d'autres y consacrent 2 jours pour un même chiffre d'affaire;
5. Le temps de la vente plus spécifiquement, nulle pour certains canaux à 4 heures dans le cas d'un marché par exemple;
6. La nécessité de compléter sa propre production avec de l'achat revente;
7. La possibilité de fixer un prix plus ou moins élevé;
8. La possibilité d'écouler des légumes de moindre qualité;
9. La convivialité au travers du lien qui se crée;
10. La nécessité d'un label bio.



Pourquoi est-ce important de gagner du temps dans la commercialisation ?

L'ACTIVITÉ DE VENTE se caractérise souvent par une mobilisation importante de ressources humaines (Environ 50% du temps de travail en moyenne, récolte et tâches administratives comprises). Elle est relativement peu demandeuse en investissements donc en ressources financières.

Dès lors, une part importante de la réflexion doit porter sur les divers moyens possibles pour diminuer ce temps de travail, tout en préservant au maximum le prix. Un système de vente performant se caractérisera toujours par des économies de temps (cf chapitre "temps de travail"). Ainsi selon les possibilités liées à chaque contexte, il sera utile d'envisager de réduire le temps de récolte, de préparation, de communication, de gestion administrative, de livraison ou de vente.

C'est pourquoi les principaux facteurs de comparaison des canaux en termes de viabilité financière que nous avons choisi concernent le gain de temps de travail. En voici quelques exemples :

- **L'auto-récolte** : gain de temps de 1 à 2 journées par semaine par rapport aux autres systèmes
- **Sur champ** : gain de temps de livraison allant jusqu'à 8h par semaine
- **Paiement par abonnement annuel ou trimestriel**: gain de temps lié au suivi des paiements jusqu'à 4h par semaine
- **Livraison en vrac** : gain de temps lié à la pesée et au conditionnement allant jusqu'à 8h par semaine.
- **Pas de stock** : gain de temps lié à la manutention
- **Pas de gestion de commande** : gain de temps administratif (liste de produits disponibles, enregistrement des commandes, suivi des paiements, ...)



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Ce qui me manque le plus, c'est le temps. »

« C'est trop, il y a trop de chose. Je ne veux plus être tout seul pour gérer la commercialisation. »





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART



Au bout du compte, comment choisir les filières de commercialisation adaptées à son projet?

Sur base des résultats de nos recherches, nous proposons deux grandes "familles de facteurs" permettant de caractériser l'impact d'une filière de commercialisation sur un système maraîcher et de comparer de manière objective ces filières entre elles pour en faciliter le choix: d'une part les facteurs de gain de temps, et d'autre part les facteurs de vivabilité (besoins et valeurs personnelles).

Pour aborder de manière complète la question de la viabilité économique, il faut aussi tenir compte des prix de vente pratiqués dans sa région et de la facilité à trouver des consommateurs prêts à s'engager dans les différentes voies de commercialisations en question. La question du prix est abordée dans la section suivante.

L'analyse de ce tableau (pages suivantes) montre que l'externalisation du plus grand nombre de tâches possibles est l'élément déterminant d'un accroissement de viabilité de l'exploitation à cette échelle. Lorsque cela est possible, ces filières (CSA, CSA avec auto-récolte, plateforme logistique, etc) constituent la meilleure stratégie commerciale envisageable.

On le voit, un producteur qui vend sa production « sur champ » (via un marché privé ou un abonnement type CSA, en auto-cueillette ou non) économise de 20 à 50% du temps de travail global, temps qu'il peut alors consacrer à la production.

Passer par un intermédiaire offre une autre possibilité d'externalisation, plus précisément la partie vente stricto sensu. Dans certains cas, ces intermédiaires peuvent offrir des conditions de prix et de volumes intéressants pour le producteur. Ces intermédiaires peuvent être des magasins, les ruches, une coopératives de producteurs,...

Les paniers au contenu fixé par le producteur et sur abonnement connaissent aujourd'hui un moindre engouement de la part des consommateurs, même s'il existe des exceptions. On voit aussi qu'ils sont relativement fort demandeurs en main d'oeuvre. Ceux-ci constituent donc un second choix dans le cadre de la mise en place d'un nouveau projet de production.

Le système des marchés est peu rentable, bien qu'il fasse gagner un peu de temps sur la gestion administrative et le conditionnement, et réponde à des besoins en termes de convivialité et de lien "producteur-consommateur". En outre, les maraîchers de l'espace-test de Graines de Paysans qui ont testé cette formule en ont été déçus en termes de résultats financiers et ont suspendu cette pratique de commercialisation. Ceux-ci ont en effet réalisé un chiffre d'affaire allant de 30 à 65€ par heure de vente sur les marchés, alors qu'ils montaient jusqu'à 120 ou 400€ par heure de vente avec d'autres filières de commercialisation. Cf. Graphique 1 sans la section "quelques chiffres" ci-dessus.

Penser dès le départ à la gestion des invendus est très important. D'une filière de commercialisation à une autre, le risque de surplus pourra être important ou à l'inverse inexistant. Or, c'est un facteur déterminant s'il on mesure leur impact sur la rentabilité de l'activité (temps et argent perdus à produire puis à récolter et transporter des légumes finalement donnés ou jetés) et son coût souvent sous-estimé. Le gaspillage alimentaire a également un impact sur l'environnement (surface et intrants qui auraient pu ne pas être utilisés). Le niveau de surplus est donc un indicateur important à suivre dans ton choix. **Les formules types CSA (avec ou sans auto-cueillette) et dans une moindre mesure GASAP/AMAP/GAC/Paniers sur abonnements sont assez intéressantes à ce niveau.**





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

INDICATEURS VIABILITÉ FINANCIÈRE

FILIÈRES DE COMMERCIALISATION	Gain de temps déplacement	Gain de temps conditionnement	Gain de temps gestion administrative	Gain de temps vente	Gain de temps récoltes	Valorisation des surplus/égumes non conformes	Rapport d'échange favorable au producteur	Implication sur la gamme
Marché tout public ouvert aux revendeurs	Variable	••••	••••••	••	••••	•	••	••••••
Marché de producteur	Variable	••••	••••••	••	••••	•	••••••	••••••
En ligne	Variable	•	•	••••••	•	•	••	••••••
Auto-récolte	••••••	••••••	••••••	••	••••••	••••••	••••••	••••••
GAC	Variable	••••	••••••	••••••	•	••••	••••••	••••••
Magasin à la ferme/vente sur le champ	••••••	••••	••••••	••	•	••	••••••	••••••
Restaurant	•	•	•	••••	•	•	••••	••
CSA avec récolte par le producteur	••••••	••••••	••••••	••••••	•	••••	••••••	••
CSA en auto-récolte	••••••	••••••	••••••	••••••	••••••	••••••	••••••	••••••
GASAP	Variable	••••	••••••	••••••	••••	••••	••••••	••••••
Panier avec abonnement au champ	••••••	•	••••	••••••	••••	••••	••••	••••••
Panier sans abonnement livré au point de dépôt	Variable	•	•	••••••	••••	••••	••••	••••••
Ruche qui dit oui	Variable	•	••••	••••	•	•	••••	••••
Plateforme logistique	Variable	••••	••••	••••••	••••	•	•	•
Magasin	Variable	••••	••••	••••••	••••	•	Variable	•

Tableau 3. Analyse comparative de quelques filières de commercialisation « type » selon des facteurs de viabilité économique (essentiellement sous l'angle des gains de temps associés) et des facteurs de la viabilité non financière. Ce tableau se base sur le témoignage qualitatif d'une vingtaine de producteurs, en ce compris les porteurs de projet de l'espace test Graines de Paysans. Il leur a été demandé de juger leur canaux de distribution au regard des différents facteurs, en les notant sur une échelle de 1 à 5 (1 mauvais, 2 moins bon, 3 neutre, 4 bon et 5 très bon). Par Hervé Léonard.





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

INDICATEURS VIABILITÉ NON-FINANCIÈRE

FILIÈRES DE COMMERCIALISATION	Pas de nécessité de compléter sa propre production	Proximité relationnelle avec le client	Degré d'engagement	Autonomie commerciale	Implication dans la vie locale	Partage	Plaisir
Marché tout public ouvert aux revendeurs	•	•••••	•	Variable	Variable	•••••	•••••
Marché de producteur	•••••	•••••	•	Variable	Variable	•••••	•••••
En ligne	Variable	•	•	Variable	•	•	•
Auto-récolte	•••••	•••••	•••••	Variable	•••••	•••••	•••••
GAC	•••••	•••••	•	Variable	•••••	•••••	•••••
Magasin à la ferme/vente sur le champ	•	•••••	•	Variable	•••••	•••••	•••••
Restaurant	•••••	Variable	•	Variable	•••••	•••••	•••••
CSA avec récolte par le producteur	•••	•••	•••••	Variable	•••••	•••••	•••••
CSA en auto-récolte	•••••	•••••	•••••	Variable	•••••	•••••	•••••
GASAP	•••••	•••••	•••••	Variable	Variable	•••••	•••••
Panier avec abonnement au champ	•••	••	•••	Variable	•••••	•••••	•••
Panier sans abonnement livré au point de dépôt	•••	•	•	Variable	••	•	•
Ruche qui dit oui	•••••	•••••	•	Variable	Variable	•••••	•••
Plateforme logistique	•••••	•	•••	Variable	•	•	••
Magasin	•••••	•	••	Variable	••	•	••

Tableau 3. Analyse comparative de quelques filières de commercialisation « type » selon des facteurs de viabilité économique (essentiellement sous l'angle des gains de temps associés) et des facteurs de la viabilité non financière. Ce tableau se base sur le témoignage qualitatif d'une vingtaine de producteurs, en ce compris les porteurs de projet de l'espace test Graines de Paysans. Il leur a été demandé de juger leur canaux de distribution au regard des différents facteurs, en les cotant sur une échelle de 1 à 5 (1 mauvais, 2 moins bon, 3 neutre, 4 bon et 5 très bon). Par Hervé Léonard.





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

D'autres éléments plus spécifiques à la phase d'installation et non repris dans la tableau ci-dessus, peuvent aussi aider à poser son choix :

- En phase d'installation, l'accès au foncier étant souvent précaire, il est utile de **choisir des débouchés indépendamment de la localisation des cultures** ou autrement dit facilement "transportables" en cas de déménagement de celles-ci.
- Certains créneaux de commercialisation demandent un plus gros et plus long investissement au départ pour leur mise en place (c'est le cas de dynamiques impliquant une participation plus importante des consommateurs, comme les GASAP). En phase de démarrage, et en particulier lorsque beaucoup d'incertitudes pèsent sur l'activité, il sera intéressant de commencer par mettre en place **une filière facile et rapide**, qui ne dépend pas d'organismes ou de groupes de personnes extérieures, avec des "quick wins".
- En fonction du canal choisi, la labellisation bio peut être une condition sine qua non (ex. épicerie bio) ou pas du tout indispensable (ex: CSA). Le choix d'une filière plutôt qu'une autre aura donc un impact sur la question du label bio. Dans le cas d'un filière courte qui permet de **se détacher de l'obligation d'un label**, il est nécessaire de penser à un plan de communication clair sur son mode de production car c'est l'histoire, la personne et le lien de confiance qui va être instauré avec les clients qui fera la différence. Le SPG (Système Participatif de Garantie) est une alternative intéressante au label qui rentre parfaitement dans la logiques des filières de type AMAP/GASAP & CSA.

- **LE CHOIX DES FILIÈRES DOIT AUSSI TENIR COMPTE DES DÉLAIS DE PAIEMENT.** Par exemple, travailler avec des restaurateurs ou avec la grande distribution demande plus de trésorerie car les délais de paiement sont souvent plus longs (parfois jusqu'à 90 jours après la livraison). Il est ainsi bon de savoir si ce facteur est problématique ou non, et si il y a un fond de roulement suffisant que pour pouvoir "faire avec".



À NOTER : LIENS UTILES POUR T'AIDER À METTRE EN PLACE CHACUNE DE CES FILIÈRES

Une fois ton choix opéré, certains formateurs ou structures d'accompagnement pourront t'aider à les mettre en place concrètement. Entre autres choses, nous te conseillons, selon les filières, de contacter :

- Le réseau des GASAP (<https://gasap.be/>)
- Le Réseau de Consommateurs Responsables (www.asblrcr.be)
- La Ruche qui dit Oui! (<https://laruchequiditoui.be/fr-BE>)
- La Maison Verte et Bleue asbl
- Le chargé de mission "économie et circuits-courts" du GAL (Groupe d'Action Locale) de ta région;
- Ou tout simplement des formateurs indépendants ou des maraîchers dans ta région qui ont déjà expérimenté les filières qui t'intéressent. Tu trouveras quelques contacts utiles dans la section «contacts» à la fin de cet ouvrage.





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

Faut-il se limiter à des critères rationnels dans le choix des filières de commercialisation?

Outre les facteurs de choix rationnels permettant de gagner du temps et/ou d'augmenter la rentabilité économique, la quasi totalité des témoignages recueillis dans le cadre de cette étude s'accordent à reconnaître l'importance des besoins et valeurs personnels dans les choix de commercialisation afin d'assurer la pérennité de son projet (cf chapitre "besoins et valeurs") :

PRODUCTION DIVERSIFIÉE, NON RECOURS À L'ACHAT-REVENTE AVEC UN GROSSISTE, PROXIMITÉ RELATIONNELLE AVEC LES CONSOMMATEURS, AUTONOMIE, IMPLICATION DANS LA VIE ET DANS LA DYNAMIQUE LOCALE, PARTAGE, PLAISIR, ETC.

Nous avons mis en évidence les éléments suivants pour permettre de naviguer dans le Tableau 3 dans les pages précédentes au regard des aspirations personnelles et d'aider dans le choix des filières d'écoulement :

- Certains canaux nécessitent plus de compromis que d'autres : quasi nécessité de faire de l'achat-revente (c'est le cas de la plupart des systèmes paniers et des magasins à la ferme par exemple) ou encore de faire beaucoup de déplacements ;
- La vente indirecte n'est pas forcément inhumaine : les porteurs de projets ne s'identifient pas souvent à ces canaux, pour diverses raisons ou croyances. Les témoignages recueillis (travail avec des magasins et de la restauration) montrent que ces partenariats peuvent être très enrichissants, parfois plus que certains type de vente directe.

- Là où il y a une relation forte, construite autour de valeurs partagées et de convivialité, le producteur retrouve de la valeur économique. C'est grâce à cette relation qu'il est possible de valoriser des légumes de moindre qualité, de déléguer certaines tâches de son exploitation, de mobiliser du bénévolat,....C'est grâce à cette relation qu'il est possible de faire reconnaître les valeurs ajoutées propres à son système, qui viennent s'ajouter à celles des légumes biologiques. C'est ce qui est représenté par la notion de termes d'échange plus favorables.
- Le plaisir et le partage sont aussi fortement corrélés à l'existence et à l'intensité d'une relation, que ce soit avec des consommateurs directs ou au travers de partenariats avec des acteurs économiques.
- Le degré d'engagement varie fortement. En effet, c'est un sentiment propre à chacun et d'autre part il peut être soulagé par la pratique de l'achat-revente. Dans l'ensemble, la plupart des producteurs étant dans une démarche globale de qualité, leur engagement est présent dans tous les aspects de l'exploitation (choix de production, respect de la nature, respect des consommateurs, qualité,...).
- Il n'y a généralement pas de sentiment de risque en vente directe. Le fait de s'adresser à une large clientèle constitue une diversification qui amène une diminution effective des risques liés à la commercialisation.

À NOTER : TRUCS & ASTUCES: POUR CRÉER ET DÉVELOPPER CES RELATIONS, LES PORTEURS DE PROJETS ONT PU APPORTER L'EXPÉRIENCE SUIVANTE :

- **Donner de la transparence** : communiquer sur les bénéfices, les pertes, les problèmes, les erreurs des débuts, faire un bilan annuel,....Toutes ces informations sont nécessaires pour mettre les consommateurs en confiance et les conscientiser (c'est une réalité qu'ils maîtrisent mal).
- **Utiliser son réseau** : les maraîchers puisent dans leurs réseaux existants pour tenter par la suite de les développer : amis, familles, contacts professionnels antérieurs,....Par la suite, constituer une liste de contact et la développer par tous les moyens sera d'une grande utilité.
- **L'utilisation de nouvelles technologies** telles que Whatsapp, Facebook est devenue très régulière pour nourrir ce lien avec de l'information mais aussi pour organiser et promouvoir des événements.
- **Organiser des événements** : beaucoup de maraîchers organisent des chantiers participatifs, mais aussi des portes ouvertes, des réunions participatives, des moments festifs,....Ce sont généralement des moments forts dans les vécus réciproques.





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

« T'as quand même un boulot où les gens te disent merci »

« Je ne me vois pas amener mes légumes, les mettre en dépôt et puis fini. J'ai besoin de partager ma problématique. »

« Le maraîcher veut que son champ soit aussi un lieu de sensibilisation. »

PAROLES DE MARAÎCHERS



« (en parlant d'un marché de producteurs locaux) Cela nous permet de montrer aux gens et à nous-mêmes que nous ne sommes pas tout seul dans notre coin. Cela permet de replacer la démarche dans un mouvement plus global. »

« Le jours où j'ai mon champ, le premier truc que je ferai c'est de mettre une plaine de jeu. Je voudrais que mes chantiers participatifs soient comme des grandes plaines de jeu. »



Comment réussir à optimiser ses prix?

Aujourd'hui, la vente directe est fortement concurrencée par une offre croissante et diversifiée de distribution de légumes biologiques y compris en magasins bios, et les consommateurs ne font pas toujours la part des choses entre "bio" et "juste rémunération des producteurs" ou sont séduits pas la facilité du "tout au même endroit". La conséquence de cela est une baisse des ventes chez beaucoup de producteurs dans leurs filières de distributions en circuit-courts. Des solutions possibles pour subsister est donc d'augmenter ses prix. Pour accroître le prix, il est possible de :

1. Construire une relation forte : c'est très souvent la clé d'un rapport de force plus avantageux pour le producteur. Lorsque producteur et consommateur se connaissent, tissent des liens de respects mutuels, de partage, de convivialité, de transparence, d'engagement réciproque, c'est alors possible pour les deux de se détacher d'un rapport classique au prix, de quitter le prix de marché pour tendre vers la notion de prix juste et rémunérateur. Poussée jusqu'au bout, cette logique amène à la mise en place d'un système de type "CSA" (Community Supported Agriculture) où les consommateurs paient un abonnement annuel dont le prix forfaitaire est basé sur les besoins salariaux du producteur et plus sur les prix du marché légume par légume.
2. Cette augmentation de prix peut correspondre à la création d'une valeur supplémentaire à la production en tant que telle, une valeur « humaniste » dite aussi "immatérielle": les consommateurs, et en particulier ceux des zones urbaines, peuvent « donner de la valeur » à la possibilité de profiter d'un espace vert à proximité de chez eux, d'y rencontrer d'autres familles lors d'événements ou d'un marché hebdomadaire par exemple, d'avoir un légume ultra frais et même de retrouver le plaisir d'être

en contact avec le légume avant qu'il ne devienne « un produit de consommation ». Cette dimension doit être prise en compte dans la conception du projet, dans les aspects de communication, d'aménagement du lieu, d'activités proposés, d'intégration et de participation des consommateurs dans cette dynamique. Être producteur de convivialité, de sens, de dynamisme local, etc...

3. Se démarquer au niveau du mode production. La plus-value d'un mode de production spécifique en termes de qualité des produits et/ou d'impact positif pour l'environnement et la société a une valeur en soi. En d'autres termes, il est possible de faire valoir un autre cahier des charges que celui de l'agriculture biologique. S'il existe effectivement un cahier des charges différent, et qu'il est possible de le faire reconnaître auprès de consommateurs qui acceptent de payer le prix en conséquence, il est alors envisageable d'augmenter les prix. Cela peut se faire de manière formelle par un label (produit régional, Nature et Progrès, ...) ou une image (plutôt orienté perception par le consommateur), ou de manière plus implicite par un dialogue étroit avec ses clients (cf point 1) .
4. Lorsqu'il y a externalisation (vers les consommateurs final ou vers un intermédiaire), le prix de vente final est forcément plus bas. Mais du fait de la réduction des coûts liés à ces externalisations, il est possible de retrouver des optimum intéressants. Les possibilités de vente à un intermédiaire avec une réduction de prix allant jusqu'à 20% en sont un bon exemple.



QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

Est-il possible de compter uniquement sur sa propre production pour la vente ?

Une caractéristique importante liée à un système de production et de vente intégré, surtout sur petite surface, est la possibilité de recourir à l'achat-revente. Beaucoup de producteurs tirent une part substantielle de leur revenu de cette activité. Elle comporte de nombreux avantages :

- Elle donne de la **flexibilité aux producteurs** en permettant de palier aux aléas de la production, d'autant plus importante lorsque le producteur est engagé vis-à-vis des consommateurs au travers d'un système d'abonnement de paniers ou de type AMAP ou CSA;
- Elle permet de **gérer les transitions** lorsque le système est en croissance et que l'évolution du système vente et du système production ne se font pas dans le même temps;
- Elle permet de **fidéliser des consommateurs** en leur proposant de la diversité et des quantités suffisantes;
- Elle permet de **répondre à la demande de certains canaux**, en particulier ceux qui nécessitent une gamme minimum pour être fonctionnel.

Dans beaucoup de cas, l'achat-revente renvoie le producteur à un sentiment d'incohérence par rapport à ses valeurs et ses motivations associés à un modèle de production et d'alimentation durable. En outre, il y a souvent un manque d'intérêt pour cette activité du fait de n'être la source d'aucun plaisir et de sens recherchés dans l'activité maraîchère (cf chapitre "besoins et valeurs).

Cependant, ce rejet spontané de l'achat-revente ne se justifie pas toujours. D'une part, il est possible de faire de l'achat-revente avec d'autres petits producteurs locaux qui travaillent dans un même état d'esprit. D'autre part, le refus de l'achat-revente peut conduire à un arrêt complet de l'activité. Comme l'a soulevé une étude récente (Dumont et al., 2017), les maraîchers qui persistent dans la durée sont bien souvent ceux qui acceptent de faire de l'achat-revente. Et bien que cette affirmation se vérifie dans le cas de l'achat-revente entre petits producteurs, cela est d'autant plus vrai lorsque cet achat-revente se fait par le biais d'un grossiste.





QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER DÈS LE DÉPART

Faut-il nécessairement diversifier ses canaux de vente ?

La plupart des producteurs ont plusieurs canaux. Généralement, 3 à 6 canaux coexistent dans une phase de lancement, puis une sélection s'opère pour n'en laisser que 2 principaux.

LA DIVERSIFICATION NAÎT SOUVENT DES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Le canal central de la vente directe n'absorbe pas la production ou les pics de production. Le producteur cherche alors d'autres canaux pour écouler ses surplus conjoncturels ou structurels;
- Différents canaux permettent de diversifier le risque de ne pas vendre, et donc d'augmenter la résilience de son système économique
- La complémentarité des canaux : la combinaison des canaux permet par exemple de recycler les légumes invendus d'un canal à l'autre, de toucher des publics cibles différents ou encore de proposer des services complémentaires à une clientèle existante;
- Un canal de vente donné apporte d'autres choses que la quantité de légumes qu'il permet de vendre : promotion, contact direct avec les consommateurs, contact avec les autres producteurs, plaisir, ... (cf chapitre "besoins et valeurs")

DU POINT DE VUE DE LA VIABILITÉ FINANCIÈRE DE L'EXPLOITATION, si un canal de vente extrêmement performant pour la structure s'adresse à une grande quantité de consommateurs (c'est-à-dire que le risque de défaut de paiement est réduit) et permet d'absorber toute la production, alors il est préférable de ne pas se diversifier. Toutefois, dans la pratique cette situation constitue plutôt l'exception. Il faut d'ailleurs veiller à ne pas perdre son autonomie en devenant dépendant d'une seule filière d'écoulement.

ON RETROUVE AINSI EN MOYENNE DEUX CANAUX SOUVENT JUGÉS COMPLÉMENTAIRES, QUI REGROUPENT 80 À 90% DES VENTES.



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Au tout début, on a développé la vente en ligne et les autres canaux pour pouvoir écouler les surplus. Par la suite, on a vu que cela rencontrait une demande et nous avons aussi cherché à diversifier les services pour toucher plus de gens »

À NOTER : OPTIMISER L'ORGANISATION SUR L'EXPLOITATION

Si les canaux de commercialisation sont diversifiés, il faut veiller à bien les organiser dans le temps de façon à optimiser l'organisation sur l'exploitation. En effet, la multiplication des périodes de récolte, de logistique de préparation et de déplacements pour la vente diminue l'efficacité et la productivité horaire non seulement sur la commercialisation mais également sur la production.

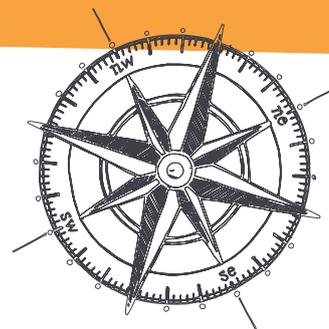
BESOINS ET VALEURS

PRENDRE CONSCIENCE DE TES BESOINS ET TES MOTIVATIONS PROFONDES POUR ADAPTER TES PRATIQUES ET PÉRENNISER TON PROJET.



L'intention de ce chapitre est :

- * d'une part de t'aider à rester aligné avec tes valeurs et tes motivations pour tenir le coup sur le long terme dans ton projet de maraîchage,
- * et d'autre part de te partager les raisons qui nous ont amenés à construire un outil de coaching appelé « *boussole transversale de viabilité* ».



POURQUOI FAIRE LE POINT SUR TES MOTIVATIONS?

Les modèles émergents de maraîchage agro-écologique sur petite surface en zone (péri-)urbaines ont bien souvent des objectifs qui dépassent largement le cadre économique et financier, et prennent aussi en compte les aspirations écologiques et sociales de leurs porteurs, et le potentiel sociétal et multifonctionnel de ces projets.

Ainsi, ton projet de maraîchage professionnel est aussi intrinsèquement lié à ton projet de vie global. Tu n'es peut-être même pas issu du monde agricole, et a plutôt entamé une réorientation personnelle et professionnelle, et tu aspires à « autre chose ».

Dans un tel contexte, évaluer la viabilité de ton projet nécessitera donc de prendre un moment de réflexion pour évaluer l'impact de tes choix techniques et de tes pratiques sur tes aspirations, tes motivations profondes, tes valeurs ou tes objectifs. Cela te permettra de garder le cap de la viabilité de ton projet.

QUELQUES QUESTIONS CLÉS À SE POSER & ÉLÉMENTS DE RÉPONSE

Vis-tu en accord avec tes besoins et tes valeurs?

« Par viabilité, [Kevin Morel et François Léger entendent] la capacité de la ferme à être pérenne dans le temps tout en permettant aux paysans de vivre en accord avec leurs besoins et leurs valeurs. »*

Quels sont tes envies et tes besoins en termes (Catégories d'aspirations proposées par K. Morel) :



d'AUTONOMIE.



de QUALITÉ DE VIE, bien-être physique, bien-être moral



de REVENU DÉCENT



de SENS ET D'ENGAGEMENT



de TEMPS DE TRAVAIL ACCEPTABLE?

ASPIRATIONS DES MARAÎCHERS



QUALITE DE VIE

Connexion à la nature
Esthétique
Plaisir
Intérêt intellectuel et diversité des activités



AUTONOMIE

Energétique
Matérielle
Alimentaire
Commerciale
Financière
Hiérarchique
Informationnelle



SENS & ENGAGEMENT



Préservations des ressources rares
Créations d'écosystèmes riches
Préservation de la biodiversité cultivée
Production d'aliments sains
Equité
Implication dans la vie locale
Expérimentation
Partage de connaissances et d'expériences

TEMPS DE TRAVAIL ACCEPTABLE



REVENU DÉCENT



EN D'AUTRES MOTS, NOUS T'INVITONS À TE POSER CES QUESTIONS :

À QUOI EST-CE QUE J'ASPIRE À MOYEN/LONG TERME ? POURQUOI JE FAIS CE MÉTIER ?
QUELS SONT LES OBJECTIFS (GÉNÉRAUX) QUE JE VEUX ATTEINDRE ? ETC

Cette étape semblera simple aux yeux de certains, mais notre expérience nous a montré qu'il peut s'avérer nécessaire pour le maraîcher de passer par une phase d'introspection, accompagnée ou non. Et cette phase peut prendre un certain temps.

De celle-ci découle une réflexion sur la satisfaction ou non de tes aspirations. 

QUEL EST L'IMPACT DE TES PRATIQUES SUR TES ASPIRATIONS ?



« Ca m'aide. Je voyais où étaient les points négatifs mais je ne voyais pas sur quoi faire les compromis pour mitiger ces points négatifs. »
« J'ai beaucoup d'impacts positifs [de mes pratiques] sur mes aspirations sens et engagement et beaucoup de négatifs sur les aspects charge et temps de travail. »

L'intention de cette deuxième étape est de **passer à une évaluation de la cohérence de ton projet**:

Est-ce que ce que tu mets en place via tes pratiques permet vraiment de satisfaire tes aspirations, tes motivations profondes? Il s'agit d'analyser la pertinence de tes pratiques par rapport à tes aspirations, tes besoins et tes valeurs.

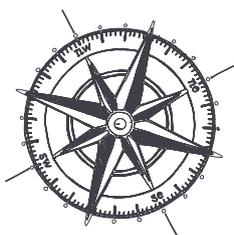
A priori, on pourrait penser que le lien entre les deux est évident, et que tes choix techniques découlent de qui tu es... mais en réalité, un maraîcher peut parfois se retrouver très loin de ses motivations profondes à force d'avoir dû faire des choix rationnels petit à petit.

Ce genre de situation peut mettre la viabilité de ton projet en péril, d'où l'importance de réaliser cet exercice.

Prendre le temps de décrire en détails le fonctionnement de ton projet et la "manière de faire"* , pour tenter ensuite d'identifier quelles pratiques impactent positivement ou négativement telles ou telles aspirations, permet d'ouvrir des pistes de réflexion sur les changements à apporter et les actions à entreprendre pour les satisfaire davantage.

* Par souci de facilité et cohérence, nous proposons de travailler sur base des six catégories de "choix stratégiques" établies également par Kevin Morel, qui présentent l'avantage d'avoir été élaborées sur base de nombreux cas d'étude de micro-fermes similaires aux nôtres. 1. Gestion technique et écologique de la production, 2. Organisation dans l'espace et dans le temps de la diversité cultivée (caractéristiques de mon plan de culture, rotation, ...), 3. Commercialisation & marketing, 4. Investissement, 5. Organisation du travail, 6. Intégration de la communauté, relations, réseaux, échanges.

UN OUTIL CONÇU POUR T'ACCOMPAGNER DANS TES RÉFLEXIONS



La **“boussole de viabilité”** est un outil animé par un coach et/ou un expert en maraîchage.

Cet outil est destiné à t'accompagner dans les réflexions que nous te proposons ci-dessus, et à en faire émerger des constats et un plan d'action concret pour pérenniser ton projet. Bien que nous conseillons fortement de te faire accompagner lors de l'utilisation de l'outil, rien ne t'empêche de t'approprier celui-ci pour auto-évaluer ton projet.

Si tu souhaites prendre part à une session de coaching au moyen de la boussole de viabilité, nous t'invitons à prendre contact avec des conseillers indépendants ou des structures d'accompagnements qui ont été initiées à l'utiliser.

Tu trouveras davantage d'information sur l'outil “boussole de viabilité” et sur les personnes à contacter en dernière page de ce guide.

NB : sur base de notre expérience sur le terrain, l'exercice d'évaluation croisant les pratiques et les aspirations du maraîcher est bien plus intéressante après deux-trois ans d'expérience qu'avec des maraîchers en tout début d'activité.

En effet, une bonne connaissance du fonctionnement et de la structuration de ton activité, de sa rentabilité, de l'ensemble de tes pratiques... te permettra de mieux comprendre les interrelations entre ces différentes dimensions.

Si tu penses à t'installer ou que tu es dans ta première année d'activité, un outil tel que “le jeu de cartes” sera plus approprié. (voir la page contacts pour plus d'informations)

	niveau de vie	de viabilité	organisation de son activité	gestion des ressources humaines	gestion des ressources matérielles	gestion des ressources financières	gestion des ressources techniques	gestion des ressources relationnelles	gestion des ressources culturelles	la relation et le statut conseil
niveau moyen	✓	✓	✓	✓	⚠	⚠	✓	✓	✓	✓
etc)		✓	✓	✓	⚠	⚠	✓	✓	⚠ (packaging)	✓
sur le travail	⚠			⚠	⚠					
charges sociales	✓	✓	✓	✓	⚠	⚠	✓	✓	⚠ (Hors)	✓
l'envi.	✓	✓	✓	✓	⚠	⚠	✓	✓	⚠ (Hors)	✓
part.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

INSPIRATIONS - MODÈLES TECHNIQUES

UNE MULTITUDE DE SOURCES D'INSPIRATION POUR FAÇONNER ET GUIDER TON PROJET PROFESSIONNEL

La grande majorité des maraîchers urbains à Bruxelles n'est pas issue du monde agricole (NIMAculteurs) et ne peut donc compter sur des savoirs(-faire) agricoles familiaux hérités. Or, ces savoirs(-faire) sont clés, surtout en phase de lancement d'une activité agroécologique, basée sur des systèmes complexes qui nécessitent d'optimiser le recours aux « énergies vivantes ». C'est-à-dire des énergies qui proviennent des ressources et processus naturels, soit essentiellement la ressource "sol", les synergies entre organismes vivants, et le travail humain.

Pour contrebalancer ce manque de savoirs(-faire), nous avons donc remarqué qu'en phase d'installation, les NIMAculteurs construisent la vision de leur projet maraîcher non seulement sur base d'aspirations personnelles, mais aussi sur base de sources d'inspirations extérieures.

TROIS GRANDES CATÉGORIES DE SOURCES D'INSPIRATIONS POUR T'AIDER À COMPLÉTER TA VISION

NOUS AVONS PU OBSERVER QUE LES INSPIRATIONS, QUI NOURRISSENT UN GRAND NOMBRE DES MARAÎCHERS QUE NOUS AVONS RENCONTRÉ, SE REGROUPENT EN 3 GRANDS ENSEMBLES :

1. Les « courants/philosophie/concepts » tels que la permaculture, l'agriculture naturelle, la biodynamie, l'agro-écologie qui, plutôt que de promouvoir des pratiques concrètes, proposent des principes et lignes directrices, stimulent le développement d'une approche holistique du métier de maraîcher.

L'AGRO-ÉCOLOGIE

Etude des rapports entre production alimentaire et société au sens plus large qui se centre sur l'analyse « d'agroécosystèmes » et de leur durabilité, et a pour ambition de produire des connaissances et des pratiques qui permettent de rendre l'agriculture plus durable. Elle se trouve à la croisée des pratiques, des disciplines scientifiques et d'un mouvement.

Lectures :

- Altieri, M. A. 1989. Agroecology: A new research and development paradigm for world agriculture. Agriculture, Ecosystems & Environment 27(1-4):37-46.
- Altieri, M. A. (1995). Agroecology: The Science of Sustainable Agriculture, 2nd ed. Boulder, Colorado, Westview Press.
- Stassart P.M., Baret Ph., Grégoire J-Cl., Hance Th., Mormont M., Reheul D., Stilmant D., Vanloqueren G., Visser M., 2012. L'agroécologie : trajectoire et potentiel
- Pour une transition vers des systèmes alimentaires durables in Agroécologie. Entre pratiques et sciences sociales, Educagri, 2012

MASANOBU FUKUOKA ET L'AGRICULTURE NATURELLE

Philosophie développée par le japonais Fukuoka et qui prône la limitation maximale des interventions humaines sur les cultures en laissant le plus de place possible à la vie naturelle de l'écosystème.

Lectures :

- L'agriculture naturelle. Théorie et pratique pour une philosophie verte, Masanobu Fukuoka, 1989.
- La révolution d'un seul brin de paille: une introduction à l'agriculture sauvage. Ed : G. Trédaniel, Fukuoka, M., 2012

LA PERMACULTURE

La permaculture a depuis la fin des années 80 élargi son champ d'action et reflète « la conception consciente de paysages qui miment les modèles et les relations observés dans la nature, visant à obtenir une production abondante de nourriture, de fibres textiles et d'énergie pour satisfaire les besoins locaux. »

Lectures :

- Holmgren, D., 2014. Permaculture : Principes et pistes d'action pour un mode de vie soutenable. Ed : Rue de l'Echiquier
- Hervé-Gruyer, C. et P. 2014. Permaculture : guérir la terre, nourrir les hommes. Ed : Actes Sud

LA BIODYNAMIE

Basée sur l'usage de préparations (macérations de plantes, etc.), le respect des cycles de la lune, le respect d'un assolement bien précis, etc. la biodynamie vise à recycler un maximum les productions de la ferme, en interne, comparant celle-ci à un organisme vivant, en minimisant ainsi les apports de l'extérieur.

Pour en savoir plus : Mouvement d'agriculture biodynamique, www.bio-dynamie.org/

2. Les « business models » ou autres guides pratiques « clé sur porte » tels que les modèles bio-intensifs précisés par E. Coleman, J-M. Fortier, C. Stone, B. Hartman...

MODÈLES INSPIRÉS PAR UNE SÉRIE DE TECHNIQUES ET D'OUTILS POUR PRODUIRE UNE GRANDE QUANTITÉ DE LÉGUMES SUR UNE PETITE SURFACE MÊME EN HIVER, AVEC DES RESSOURCES LOCALES ET RENOUVELABLES.

OUTILS : Outillage léger à faible investissement de départ (campagnole, brûleur thermique cinq-rangs, mélangeur, casse-mottes, semoir Jang ou à six-rang, planteur japonais, récolteuse à mesclun, tunnels mobiles, etc.).

TECHNIQUES : hautes densités d'implantation, cultures à cycles courts et à haute valeur ajoutée, variétés adaptées aux conditions hivernales, l'emploi de voile de forçage et de couches chaudes en hiver...

Eliot Coleman : Extension de la saison (surtout en hiver), optimisation des dates de semis et récolte selon la localisation, travail du sol léger et fréquent. Il mène le maraîchage vers un business, qui se doit d'être fort et compétitif face à la pression du marché...

Jean-Martin Fortier, le jardinier maraîcher : successions multiples sur une même planche, optimisation du travail et du matériel, standardisation (facilite la rotation et la planification des cultures, le calcul des amendements, l'irrigation, les couverts, etc.). Il développe un plaidoyer pour une agriculture durable sur petite surface économiquement viable.

Curtis Stone et le SPIN Farming : Le S-mall P-lots IN-tensive Farming se développe initialement aux USA et Canada et a pour objectif de transformer les pelouses et jardins privés en des superficies maraîchères professionnelles et avec un haut niveau de productivité en vue d'une commercialisation.

Ben Hartman et le LEAN Farming : Le LEAN est une stratégie de gestion - inspirée du Système de Production de Toyota - qui organise le temps de travail d'une part en "temps valeur ajoutée" qu'il s'agit de favoriser, d'autre part en "temps déchet" qu'il s'agit de minimiser.

LES LECTURES :

- The New Organic Grower. A Master's Manual of Tools and Techniques for the Home and Market Gardener, Eliot Coleman, 1995.
- Coleman, E. 2009. The Winter Harvest Handbook: Year-Round Vegetable Production Using Deep-Organic Techniques and Unheated Greenhouses, Photography by Barbara Damrosch, Vermont, USA: Chelsea Green Publishing, ISBN 978-1603580816.
- Des légumes en hiver. Produire en abondance, même sous la neige, Eliot Coleman, 2013. Ed : Actes Sud.
- Fortier, J.-M., 2012. Le jardinier-maraîcher : Manuel d'agriculture biologique sur petite surface. Ed : Ecosociété.
- Stone C.A. 2015. The urban farmer: Growing Food for Profit on Leased and Borrowed Land. New Society Publishers, 14 déc. 2015 - 288 pages.
- Hartman H. 2015. The LEAN farm. How to Minimize Waste, Increase Efficiency, and Maximize Value and Profits with Less Work, Chelsea Green Publishing.

3. Les réseaux et mouvements tels que le "Mouvement d'agriculture biodynamique" (MADB), l'association « Maraîchage Sol Vivant » (MSV), l'« Atelier Paysan », qui rassemblent des "paysans chercheurs" qui expérimentent dans leurs champs et partagent leurs connaissances en proposant des boîtes à outils.



LE MARAÎCHAGE SUR SOL VIVANT :

L'association française Maraîchage Sol Vivant rassemble des paysans chercheurs qui expérimentent dans leurs champs et partagent leurs connaissances pour aller vers des systèmes vivants: "produire des aliments vivants sur un sol vivant pour une société humaine."

Pour en savoir plus : www.maraichagesolvivant.org

Un tel réseau est également en construction en Belgique, via des journées de partage et de visite sur le terrain entre producteurs adoptant les pratiques du MSV.



LES QUESTIONS QUE CELA POSE :

te préparer à faire face à de nombreux dilemmes!

1. Comment passer de la théorie à la pratique?

Ton projet maraîcher se base à la fois sur tes aspirations (voir chapitre "besoins et valeurs") et sur de multiples sources d'inspirations extérieures. La concrétisation de cette vision que tu as de ton projet fait nécessairement émerger une série de tensions (Morel et Léger, 2016) ou dilemmes (Dumont et al., 2016) étant donné les décalages entre cette vision et la mise en œuvre de ton projet en conditions réelles. Il est donc normal que ces contradictions internes t'amènent à faire une série de compromis et d'adaptations, temporaires ou structurels.

2. Comment prendre le temps pour apprendre malgré la pression pour une viabilité financière à court-terme?

En tant que NIMAculteur, il te sera sans doute difficile de te reposer sur des savoirs(-faire) traditionnels ou familiaux. Dès lors, le temps et l'apprentissage (tant par l'expérience pratique que par les échanges avec d'autres maraîchers, les formations et lectures inspirantes) constituent dans la phase de lancement ton meilleur allié. Ceci nécessite un processus long. Or, ce temps manque d'autant plus que la pression de rentabilité financière à court-terme sera ressentie. Cette course à la rentabilité découle: (1) de la nécessité de gagner ta vie et (2) du cadre fréquemment imposé par les bailleurs et acteurs de soutien publics qui veulent être assurés que ton activité puisse atteindre l'équilibre financier dans les plus brefs délais.

À cette pression financière s'ajoute une charge de travail particulièrement importante en phase de lancement (cf. chapitre "gestion du temps"), qui laisse donc encore moins de temps à l'apprentissage.

Nous te proposons ici différentes pistes pour maintenir l'apprentissage au cœur de ton projet malgré le manque de temps :

- **Participer à des réseaux d'échanges** entre maraîchers :
 - Soit physiquement au travers de **rencontres** et de **visites de terrain** ; par exemple via les CETA en Hainaut et dans le Brabant Wallon ou le Réseau "Maraîchage sur sol vivant" wallon
 - Soit **en ligne** via la liste de diffusion <https://listes.domainepublic.net/listinfo/maraicherspaysans> et une série de groupes Facebook (maraicherensemble, etc.);
- Établir un **lien de parrainage** avec un ou deux maraîchers aguerris qui seront là pour t'aider à face aux questions irrésolues, aux échecs décourageants, aux remises en question, aux besoins d'inspiration, etc.;
- Suivre **des formations en maraîchage**, en amont et/ou pendant ta phase de lancement, idéalement durant la période de pause hivernale, afin de t'apporter continuellement de nouvelles sources d'inspiration pour nourrir et consolider ton projet. De nombreux organismes dispensent des formations parfois gratuitement ou à des prix démocratiques, sur des sujets très diversifiés (le MAP-EPI, la FUGEA, le CRABE, la FJA, BioWallonie, DEVENIRS, Terre et Conscience, Nature et Progrès, formateurs indépendants, etc.).



PAROLES DE MARAÎCHERS :

Un maraîcher de plus de 30 ans d'expérience partage: « Concernant les pratiques, on les adopte, on les envisage comme une béquille pour quelqu'un qui ne sait pas encore marcher. C'est normal au début on ne sait pas comment s'y prendre donc on doit être guidé. Ensuite on fait des adaptations et on sort de la méthode initiale. »

ASPIRATIONS
projet de vie du maraîcher
(Morel, 2016)

INSPIRATIONS*
(modèles bio-intensifs)

*NIMAculteurs

VISION

COMPROMIS

PRATIQUES MARAÎCHÈRES



« Je suis inspirée par l'agroécologie, oui, j'ai lu les « trucs » permacoles, j'ai visité beaucoup de lieux qui prouvent que ça peut marcher, mais pas pensés pour être rentables. »



LES QUESTIONS QUE CELA POSE :

te préparer à faire face à de nombreux dilemmes!

3. Comment garder le cap de ta vision initiale?

Ce contexte de pression financière, de gestion du temps et d'incertitude quant à la pérennité de ton projet pousse inéluctablement à une reconfiguration fréquente de ton système d'activité et à des compromis ou des décisions rationnelles, au risque de t'écarter considérablement de ta vision initiale (tant au niveau de tes aspirations personnelles que de tes sources d'inspiration extérieures), mettant ainsi en péril les aspects de viabilité agro-écologiques de ton projet.

Pour t'aider à garder le cap, nous te proposons un accompagnement basé sur l'outil "boussole de viabilité".
Voir le chapitre "besoins et valeurs".



**CULTIVER LA DIVERSITÉ ET
VIVRE DE SON ACTIVITÉ,
UN CHALLENGE**

CULTIVER LA DIVERSITÉ ET VIVRE DE TON ACTIVITÉ, UN CHALLENGE



PAROLES DE MARAÎCHERS :

« J'ai augmenté le nombre de variétés cette année pour tester, apprendre à connaître d'autres légumes, parce que c'est plus fort que moi, quand je choisis les semences, j'ai envie de (bio)diversité et de tester d'autres goûts, formes, couleurs. »

« Cette année, j'ai cultivé 5 légumes en plus par rapport à l'année passée et pour chaque légume, plus de variétés. Pour tester au niveau gustatif surtout et aussi pour répondre aux nécessités de mon plan de culture. » « J'ai augmenté le nombre de variétés pour amener des variétés moins classiques et varier mes paniers au maximum. »

« Rien ne sert de faire 2.000.000 d'espèces différentes, les gens ne t'achèteront pas ces variétés-là (sauf tomates)! »

« Honnêtement, les gens ont-ils vraiment envie de manger du radis noir? »

« Au bout de 2 années de maraîchage, j'ai commencé à avoir envie de diminuer la diversité cultivée. Qui trop embrasse mal étreint... Chaque type de culture est spécifique, vouloir maîtriser une trop grande diversité d'itinéraire technique empêche de faire bien les choses et d'obtenir de bons et beaux légumes. J'ai retrouvé de la motivation et de la satisfaction en réduisant le nombre de variétés par légumes, en retirant de mon plan de culture certains légumes trop complexe et/ou peu demandés par les clients, et en cultivant certaines variétés F1 qui permet d'augmenter la production sur petite surface. »

DÉFINITIONS PRÉLIMINAIRES

LE MOT BIODIVERSITÉ est directement traduit de l'anglais biodiversity, contraction de biological diversity (bios, en grec, signifie la vie). Il est apparu avec la prise de conscience des menaces qui pesaient sur la diversité du vivant (Conférence de Rio, 1992). Sa définition est large et inclut la diversité des individus, des milieux et des espèces.

LA BIODIVERSITÉ AGRICOLE ou agrobiodiversité représente la variété et la variabilité des animaux, des plantes et des micro-organismes qui sont utilisés directement ou indirectement pour la nourriture et l'agriculture, y compris les cultures, les animaux d'élevage, la forêt et la pêche. Elle comprend la diversité des ressources génétiques (variétés, races animales) et des espèces utilisées pour la nourriture, le fourrage, les fibres, le combustible et les produits pharmaceutiques. Elle inclut également la diversité des espèces non récoltées qui aident à la production (les microorganismes du sol, les prédateurs et les pollinisateurs) et celles que l'on trouve dans un environnement plus vaste qui soutiennent les écosystèmes (agricoles, pastorales, forestiers et aquatiques) et participent à leur diversité (FAO, 1999).

LA BIODIVERSITÉ DOMESTIQUE, elle, englobe l'ensemble des variétés et races constituées par l'homme. **LA BIODIVERSITÉ OU DIVERSITÉ CULTIVÉE** se définit quant à elle par la variance des caractéristiques génétiques - liées à l'ADN - et phénotypiques - liées au milieu - des plantes utilisées en agriculture.

Cette diversité peut être synonyme a) du nombre d'espèces domestiquées et couramment cultivées : c'est la diversité (inter-)spécifique, ou b) d'une variabilité génétique entre plusieurs individus d'une même espèce : c'est la diversité intra-spécifique, qui recouvre notamment les différentes variétés que l'Homme a constituées au sein d'une même espèce.

Quand tu entends parler de diversité cultivée, il faut donc avant tout vérifier s'il est fait référence aux différentes espèces de légumes ou aux différentes variétés qui se déclinent derrière chaque légume. Nous évoquerons ici les deux.

La tendance mondiale au cours des 50 dernières années est une réduction de ces deux composantes. En effet, l'industrialisation de l'agriculture et la spécialisation de la sélection variétale a conduit à une érosion de la biodiversité cultivée dans les champs. Non seulement le nombre de variétés a diminué, mais les variétés fixées (qu'elles soient nouvelles ou dites "variétés anciennes") ont été peu à peu abandonnées au profit des variétés hybrides F1. Pourtant, les variétés fixées sont intéressantes pour leur caractéristiques (stables d'une génération à l'autre), telles que le goût, le rendement, la forme, la couleur, la tolérance naturelle aux maladies, etc. "F1" signifie "de première génération", c'est à dire qu'elles sont obtenues grâce au croisement de 2 variétés différentes, choisies pour leurs caractéristiques propres, mais les caractéristiques de ces variétés F1 ne sont pas reproductibles à la génération suivante sur base de leurs semences.

DÉFINITIONS PRÉLIMINAIRES

Dans ce chapitre, nous considérerons de façon arbitraire que la diversité cultivée est élevée lorsqu'elle est supérieure à ce qui est admis comme "raisonnable" dans une gestion en maraîchage biologique industrialisé (Morel, 2016), donc entre 30 et 40 de variétés cultivées. Cela sous-entend aussi qu'elle combine des catégories de légumes divers en termes de physiologie végétale (légumes feuilles, fruit, graines, racines) ce qui reflètera donc également une gestion de la fertilité en cohérence et une complémentarité dans les apports nutritifs fournis aux consommateurs (protéines, vitamine C et autres, féculents, anti-oxydants, etc.).

À l'inverse, on parlera de modèle "spécialisé" lorsque le nombre de variétés cultivées est inférieur à 30. Bien évidemment, mêmes spécialisés, ces modèles peuvent envisager la diversité d'une autre manière, et établir différentes catégories de légumes, selon :

- leur période de récolte afin d'assurer un étalement de l'offre;
- leur capacité de conservation (légumes frais versus "de garde");
- l'engouement qu'ils suscitent chez les consommateurs: produits d'appel ou "phares" (tomates, corne de gatte, patate douce, ...) hautement demandés versus légumes à moindre valeur-ajoutée (radis noir, rutabaga, etc.)

LES RAISONS DE QUESTIONNER LA (BIO)DIVERSITÉ CULTIVÉE

Dans le contexte économique actuel, on observe que les 4 facteurs ci-dessous poussent le maraîcher à réduire la biodiversité cultivée.

1. **FINANCIÈRE** – Selon la loi de Pareto, une part minoritaire des produits génère une part majoritaire des revenus. La logique financière pousse donc pour une réduction de la biodiversité pour se focaliser sur ce qui rapporte le plus.
2. **DE PRODUCTIVITÉ** – Moins de biodiversité rend la standardisation des tâches plus facile et la maîtrise d'un moins grand nombre d'itinéraires techniques nécessaire, démarche qui permet de gagner du temps.
3. **DE QUALITÉ** – Diminuer la diversité permet de se concentrer sur la maîtrise de moins d'itinéraires techniques, ce qui, en retour, améliorerait la qualité du produit.
4. **DE COMPÉTITIVITÉ** - Le marché, par la multiplication actuelle des offres en légumes biologiques, tire les prix vers le bas, ce qui va renforcer en retour les 3 premiers facteurs.

Le contexte spécifique du maraîchage agroécologique sur petite(s) surface(s) en zones (péri-)urbaines en phase de lancement renforce cette tendance de trois manières:

1. Une surface inférieure aux superficies de maraîchage biologique « classique » (600-3000 m²) va pousser le maraîcher à rechercher l'intensification de la production par unité de surface, c'est-à-dire augmenter sa productivité.
2. Une phase de lancement de plusieurs années implique une prise de risque entrepreneurial. Le maraîcher va donc spontanément chercher à sécuriser ses rentrées en cultivant des variétés productives et dans un nombre raisonnable pour en maîtriser correctement l'itinéraire technique de culture;
3. Des maraîchers non issus du milieu agricole (appelés « NIMA-culteurs ») ne peuvent se reposer sur des savoirs(-faire) agricoles familiaux hérités et doivent donc consacrer une

part significative de leur temps de travail à l'acquisition des compétences techniques, ce qui entre en jeu au moment de l'apprentissage de la multitude des itinéraires culturaux;

Par conséquent, pour un certain nombre de maraîchers belges urbains et ruraux, installés en phase de routine, la tendance à la spécialisation et la standardisation s'affirme jusqu'à constituer une clé pour la viabilité des modèles qui persistent dans le temps.

Or, les parcours des maraîchers de l'Espace-Test Agricole de Graines de Paysans nous ont permis d'observer que nombre d'entre eux démarrent/ont démarré avec la motivation profonde de cultiver une haute biodiversité cultivée. Cela nous amène à la conclusion que tôt ou tard dans le parcours d'un maraîcher, il est nécessaire de poser un choix conscient sur l'augmentation, le maintien ou la diminution de la biodiversité cultivée.

Si tu veux pouvoir conserver l'aspiration initiale de maintenir une haute biodiversité cultivée (cf définition plus haut dans ce chapitre), et maintenir le cap d'une viabilité financière, il faudra donc te montrer créatif pour contourner les quatre logiques économiques/de marché précitées.



QUELQUES CHIFFRES

Le cas de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans

L'étude du cas de l'espace-test maraîcher de Graines de paysans entre les saisons 2016 et 2018 nous révèle des informations très intéressantes ! Entre autres, on peut observer que :

- Les maraîchers se répartissent selon deux tendances au niveau du choix de la diversité cultivée (cf. Tableau 1 de ce chapitre) :
 - 2/3 ont légèrement augmenté leur biodiversité cultivée.
 - 1/3 l'a sensiblement diminuée

- La majorité d'entre eux a adopté la commercialisation via les paniers (4/6) comme principal canal d'écoulement de la production (cf. Tableau 1 dans le Chapitre "commercialisation").
- Ce choix a été soutenu et sans doute renforcé par Graines de Paysans, en liens étroits avec le réseau des Gasap.

Table 1 : Evolution de la quantité de variétés et d'espèces différentes cultivées par maraîcher de l'Espace-Test-Agricole.

MARAÎCHER(E)	A	B	C	D	E	F
2016 Nb de variétés (Nb d'espèces)	60	62	80 (50)	(40)	50 (24)	80 (41)
2017 Nb de variétés (Nb d'espèces)	35	45	115 (55)	50	60	129 (54)
2018 Nb de variétés (Nb d'espèces)	30	45 (25)	120 (50)	45 (70)	68	129 (54)





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Faut-il opposer un objectif nourricier et la réduction de la diversité cultivée?

Pour un certain nombre de maraîchers, la question d'une (re) conversion vers le maraîchage est notamment motivée par **l'envie de produire des légumes dans le but de nourrir les gens**. Cette vocation « nourricière » cache en réalité plusieurs compréhensions et peut se décliner à travers différentes pratiques sur le terrain.

Si on considère le sens immédiat du terme « nourricier », cela sous-entend être capable de fournir une alimentation variée et équilibrée, via l'ensemble des légumes consommés par les mangeurs (en diversité et aussi en quantité). On attendrait donc d'une (micro-)ferme qu'elle soit comme un organisme et produise pour satisfaire à l'ensemble des besoins alimentaires.

Entre une très grande diversité cultivée et une forte spécialisation, il existe un continuum. Réduire sa diversité cultivée ne veut pas nécessairement dire se spécialiser à outrance, et n'est donc pas antagoniste avec la poursuite d'objectif de modèle « nourricier » au sens défini ci-dessus. Tout dépend d'où on part. C'est dans la planification des cultures et dans le dialogue avec tes clients que tu pourras situer le juste équilibre qui convient à ton système pour concilier un éventuel objectif de modèle nourricier et une diversité cultivée raisonnable et gérable.

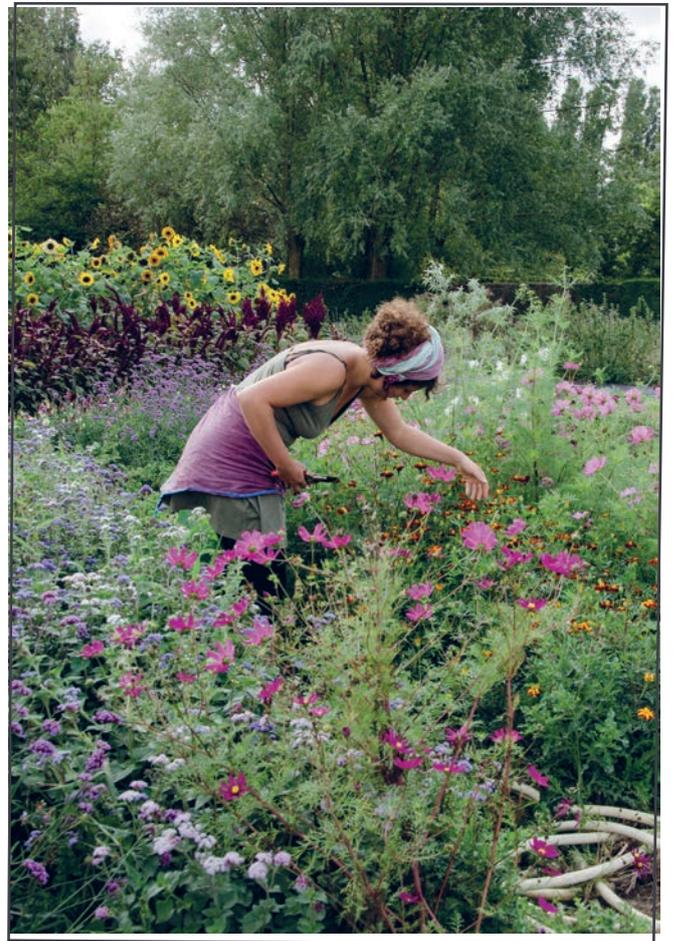
Pourquoi viser une biodiversité cultivée élevée?



À travers nos discussions avec des maraîchers en phase d'installation et de routine, se dégage le sentiment que le choix de se diversifier ou de se spécialiser est aussi fortement lié à tout un ensemble de motivations très personnelles, et en fonction de la réalité de chacun (cf. Chapitre besoins et valeurs)

Dans les raisons pour lesquelles un maraîcher va favoriser une biodiversité cultivée élevée on retrouve :

- Le plaisir au travail, par opposition à la monotonie de certaines tâches;
- La stimulation que cela représente en termes d'apprentissage, de découverte, de curiosité, de plaisir d'expérimenter, etc.;
- L'envie de maintenir et de stimuler l'activité biologique dans le sol et dans les cultures (oiseaux, insectes butineurs, batraciens, invertébrés du sol, micro-organismes, etc.) ;
- L'opportunité de développer une activité complémentaire qui repose sur cette diversité et la plus-value paysagère qui en découle (accueil, éducation, insertion...);
- L'assurance vis-à-vis d'une clientèle d'une belle gamme de légumes;



- L'envie de se démarquer et faire découvrir de nouveaux légumes pour répondre à la diversité des mangeurs ;
- Eviter une forme de spécialisation qui demanderait un investissement et une mécanisation spécifique;
- La possibilité de garder une certaine autonomie par rapport à d'autres fournisseurs de légumes qui permettraient de compléter la gamme (limiter l'achat-revente);





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quels impacts sur tes choix de commercialisation et ton plan de culture ?

Comme nous l'avons vu, plus la biodiversité cultivée est élevée, plus il te faudra être créatif pour gérer la complexité du plan de culture et du temps de travail supplémentaire qui pourrait en découler. Plusieurs stratégies s'offrent à toi :

Tu pourras d'une part, donner la priorité au sein de ton plan de culture à des produits d'appels, phares, à haute valeur ajoutée (fraises, tomates, corne de gatte, patate douce, ...) en opposition avec des produits plus "complémentaires". Ceux-ci, tout comme, les variétés anciennes ou aromates moins courus, constitueront un élément de différenciation.

Tu pourras d'autre part regrouper au sein de ton plan de culture, les légumes sur base de leur famille botaniques, de leurs besoins en irrigation ou en fertilisation, sur base de leur saisonnalité, sur base de leur sensibilité phytopathologique, pour une gestion plus fluide.

PAROLES DE MARAÎCHERS

« Pour maintenir une biodiversité élevée il faut un maximum d'organisation, de standardisation. Pour ce qui est d'économie d'échelle, il faut à mes yeux atteindre un certain volume. Il faut essayer de trouver des repères qui nous permettent de nous conforter. L'essentiel c'est d'avoir un système cohérent, en adéquation et justement proportionné, indépendamment de la taille. La diversité peut-être un plus pour se démarquer. » **Nicolas Deeker, 80 variétés de légumes différentes sur 2,5 ha dans "Les jardins de Dounia" à Corroy -Le-Grand. Il produit toute l'année (4 ETP) et commercialise via des paniers (150 via AMAP, et 150 via partenaire), de la vente au détail par internet (Ruche qui dit oui)**



« On a commencé à tout faire pour tout vendre en vente directe mais on n'arrivait pas à faire de la qualité pour tous les produits. Pour produire de la qualité il faut une certaine spécialisation selon moi, donc en réduisant le nombre de variétés, tu sais mieux gérer. Ici, on a trois types de distances pour semer, désherber.

Je crois que c'est avant tout un parcours nécessaire pour les gens qui ne sortent pas d'un milieu agricole, c'est assez logique de passer par ce stade là. Il faut rester flexible, mais il faut faire les choses qu'on aime le mieux et qui vont rapporter autant du point de vue du revenu que du bien-être. Il faut faire ce qu'on aime faire.»

Jean-Pierre De Leener, produit 30 variétés de légumes depuis 30 ans sur 2 ha à Sint-Peters-Leeuw.



Enfin, tu pourras penser ta biodiversité cultivée en cohérence avec tes méthodes de commercialisation.

DANS LE CAS DE LA VENTE PAR ABONNEMENT

(AMAP, GASAP, paniers, etc.), tu auras tout intérêt pour fidéliser les mangeurs à fournir le "panier de la ménagère", en quantité et en diversité càd incluant légumes feuilles, fruits mais aussi racines ou "de garde".

DANS LE CAS DE LA VENTE SUR MARCHÉS,

tu seras amené à repenser la diversité en faveur de variétés précoces ("légumes primeurs") ou tardives pour deux raisons: (1) contourner le problème de l'absentéisme estival à cause des départs en vacances, faisant chuter les ventes parfois de plus 50% au moment du pic de production naturel; (2) pour compléter l'autoproduction de la clientèle (encore plus en zone rurale où les clients possèdent souvent leurs propre jardin).

LA COMMERCIALISATION VIA LES MAGASINS (épiceries bio) et l'Horeca va plutôt consister à trouver des variétés résistantes - qui ont une plus longue tenue (en réfrigérateur) - , originales (pour les restaurateurs) et qui peuvent être produites dans la durée, et en bonnes quantités.

SOLS & MATIERES ORGANIQUES

UNE GESTION DURABLE DES APPORTS DE MATIÈRES ORGANIQUES :

ASSURER LA SANTÉ DU SOL, LA FERTILITÉ DES CULTURES, LA RÉSILIENCE DE SON PROJET ET LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT.

QUELS SONT LES ENJEUX LIÉS À LA MATIÈRE ORGANIQUE DU SOL?

LE SOL EST UNE DES PRINCIPALES RESSOURCES NATURELLES SUR LESQUELLES REPOSE L'ACTIVITÉ MARAÎCHÈRE, au sens propre comme au sens figuré.

C'est la base de la pyramide du projet. Le taux "d'humus" ou de "matière organique" est un paramètre qui agit sur les caractéristiques physiques, chimiques et biologiques du sol. Il est donc directement lié à sa fertilité. L'humus allège le sol, le rend plus perméable à l'eau, améliore la rétention en eau et en nutriments et stimule l'activité biologique. Il limite également les phénomènes d'érosion et de croûte de battance.

Un sol riche en matière organique présente donc de nombreux avantages tant agronomiques qu'écologiques. Un sol pauvre en matière organique et en activité biologique sera en mauvaise santé, et de ce fait aura des conséquences sur la productivité, l'irrigation, le développement des maladies et donc indirectement aussi sur le temps de travail et les charges financières. Prendre soin du sol, c'est agir de manière préventive pour éviter des problèmes sur tout le système du projet maraîcher. C'est donc indispensable dans un modèle "agro-écologique" qui vise à éviter l'usage d'intrants chimiques (pesticides, engrais minéraux de synthèse, etc.).

POUR AUGMENTER LA RÉSILIENCE DE L'ACTIVITÉ MARAÎCHÈRE MAIS AUSSI DES VILLES COMME BRUXELLES, il est indispensable de rompre avec la logique linéaire de gestion des matières organiques.

En effet, les nutriments (azote, phosphore, etc.) contenus dans les aliments organiques provenant de l'agriculture et consommés par les habitants des villes telles que Bruxelles sont majoritairement incinérés et ne retournent donc pas à l'agriculture pour lui servir de ressource. Or, la consommation mondiale de phosphore s'accélère et les chercheurs estiment que le pic du phosphore sera atteint aux alentours de 2030. (Références: www.operation-phosphore.brussels).

IL Y A UN RÉEL ENJEU ENVIRONNEMENTAL À L'ÉCHELLE GLOBALE derrière l'objectif de restaurer le taux de matière organique dans le sols.

La matière organique des sols agricoles est une réserve de carbone importante, qui quand elle se dégrade, aggrave de manière significative les émissions de gaz à effet de serre. Les sols agricoles ont un haut potentiel de stockage naturel de carbone: ils constituent une part très importante du stock de carbone global, soit 2 à 3 fois plus que l'atmosphère et 3 fois plus que les forêts (Références scientifiques: Eswaran et al., 1993; Grace, 2004; Wiaux et al., 2014). Les paysans ont donc une grande responsabilité dans le maintien du bon équilibre du cycle naturel du carbone dans nos sols et par conséquent de la lutte contre le réchauffement climatique.



QUELQUES CHIFFRES

L'espace-test de Graines de Paysans – les coûts liés à l'apport de MO et à la fertilisation

Les investissements en compost et amendements de fertilisation, en phase de lancement, peuvent varier entre environ 500 et 1200 euros chaque année selon les maraîchers, ce qui représente environ entre 10 et 50% des coûts de fournitures globaux (25% en moyenne, cf. Tableau 1). Cette charge financière est à considérer d'autant plus si on envisage un modèle de maraîchage qui repose fortement sur l'apport (initial ou régulier) d'une quantité importante de M.O. (ex: Maraîchage sur Sol Vivant, etc.)

Tableau 1 : Coûts des fournitures de 2017 pour le maraîchers de l'ETA Graines de Paysans

MARAÎCHER(E)	A	B	C	D	E	F
COÛT EN COMPOST & AMENDEMENT DE FERTILISATION	711 €	1.180 €	700 €	568 €	600 €	117 €
TOTAL COÛT FOURNITURES	3.527 €	3.423 €	8.800 €	3.907 €	1.110 €	657 €
COMPOST/AMENDEMENT PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DES FOURNITURES	20%	34%	8%	15%	54%	18%

Ces chiffres sont néanmoins à mettre en perspective avec le potentiel d'économies financières qu'il est possible de réaliser en maintenant son sol en bonne santé grâce à l'apport de matières organiques. De plus, ces coûts incluent aussi des intrants de fertilisation autres que des matières organiques locales. Le développement de filières locales permettant la valorisation des déchets organiques dans une logique de circularité permettrait de réduire considérablement ceux-ci.



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Qu'est-ce que la matière organique ?

L'humus se forme à partir de la matière organique en présence dans le sol ou à sa surface, sous forme de paillage ou d'apport de matière organique déjà compostée.

La minéralisation (ou humification) consiste en un processus biologique (assuré par les micro-organismes du sol qui se nourrissent de la matière organique). Ce processus de dégradation assure une transformation des molécules qui composent la matière organique fraîche en des formes plus simples et minérales. Concrètement, les produits de cette réaction sont le dioxyde de carbone (CO₂, émis vers l'atmosphère) et les nitrates, que les plantes peuvent alors assimiler. Le CO₂ est absorbé (essentiellement par les feuilles) via la photosynthèse pour produire les sucres et autres molécules carbonées qui composent les tissus des plantes. Les nitrates, l'un des principaux nutriments, sont absorbés par les racines.

Alors que la matière organique facilement fermentescible (déchets verts, lisier, ...) minéralise rapidement et devient directement disponible aux plantes sous forme de nutriments, la matière organique difficilement fermentescible (bois, BRF, paille, ...) est transformée en humus stable qui peut s'accumuler dans le sol pour ensuite être minéralisé petit à petit.

Pour choisir le type de matière organique à apporter, on tient généralement compte d'un indicateur connu : le "rapport C/N" (pour Carbone/Azote). Si celui-ci est trop élevé, le sol et les cultures risquent de subir ce qu'on appelle une faim d'azote entraînant des problèmes de fertilité à court terme. enfouis (favorisant leur dégradation rapide par les microorganismes du sol).

Qu'est-ce que la matière organique ? (suite)

Il faut donc faire attention avec les épandages de matières telles que le BRF (Bois raméal fragmenté) et la paille dont le rapport C/N est très élevé, surtout si ceux-ci sont légèrement enfouis (favorisant leur dégradation rapide par les microorganismes du sol). Tout cela dépend évidemment de l'objectif poursuivi, puisque pour faire remonter le taux d'humus stable dans le sol et toutes les fonctions qu'il assure sur la santé du sol sur le long terme, il faudra à l'inverse favoriser des apports de matières organiques au rapport C/N élevé, à l'origine d'un humus "stable".

Pour en savoir plus sur la dynamique de la matière organique dans le sol, voir les formations données sur ce sujet (cf. page "contacts" à la fin de cet ouvrage).



Comment gérer la fertilisation de manière écologique?

Ce sont l'argile minéralogique et la matière organique qui assurent la rétention de nutriments dans un sol, ou encore CEC (capacité d'échange cationique). La couleur du sol peut donner des indications quant à la capacité d'un sol à retenir les nutriments. Aussi un sol sableux, constitué essentiellement de particules de Quartz inertes (pas de capacité de retenir les nutriments) et donc plutôt pauvre en minéraux argileux, aura une faible CEC. Si cette capacité de rétention est faible, une disponibilité importante en nutriments couplée à une croissance de végétaux limitée risque de donner lieu à des lessivages (et donc à une pollution des nappes d'eau).

Pour éviter les pollutions de l'eau, il convient d'accorder les apports de nutriments avec les besoins de la culture et le type de sol. Dans le cas d'apport de matières organiques riches en nutriments, il est conseillé de choisir un amendement composté, dont la minéralisation progressive relarguera les nutriments au fur et à mesure des besoins de la plante. Dans le cas d'apport d'engrais minéraux, il vaudra mieux reproduire artificiellement ce fractionnement (fertilisation étalée dans le temps) pour donner à chaque instant à la plante ce qu'elle est en capacité d'absorber et éviter les lessivages. Dans tous les cas, pour améliorer la capacité de rétention des nutriments, il faut viser la formation d'humus stable.

PAROLE D'EXPERT

« On peut voir le sol comme un frigo à nutriments: un sol sableux pauvre en matière organique peut être assimilé à un petit frigo, il faut donc souvent l'alimenter. Un sol argileux par contre, correspond plus à un grand frigo. » C. Roisin



Quelle est la différence entre engrais minéraux de synthèse ou d'origine naturelle ?

Une fertilisation basée sur l'apport d'engrais minéraux vise à nourrir directement la plante plutôt qu'à nourrir le sol. Cette approche est donc davantage une mesure curative, à utiliser en dernier recours (par exemple en début de saison pour pallier un retard de minéralisation). L'usage d'engrais minéraux augmente en effet l'impact négatif sur l'environnement, surtout s'il s'agit d'un engrais fabriqué en industrie (seuls ces derniers ne sont pas autorisés en agriculture bio). Les engrais azotés de synthèse, longtemps considérés comme essentiels pour alimenter la population mondiale au début du 21^{ème} siècle, sont aujourd'hui contestés pour leur forte dépendance aux énergies fossiles liée au procédé de synthèse de l'ammoniac à partir d'azote et d'hydrogène atmosphériques soumis à des conditions de températures et de pression très élevées (procédé Haber-Bosch).

Les engrais minéraux d'origine naturelle, et donc autorisés en agriculture biologique, sont quant à eux issus de déchets animaux. Cependant, leur utilisation peut également être critiquée, au même titre que les engrais de synthèse, pour les déséquilibres qu'ils peuvent engendrer dans le sol et leur potentiel à être lessivé en cas d'apport trop important.

On privilégiera davantage l'apport d'amendements organiques contenant également des matières carbonées bien équilibrées avec la teneur en azote, et dont la minéralisation progressive relâchera les nutriments au fil de la saison et des besoins des cultures.

Est-il possible d'introduire des engrais verts et des prairies temporaires en maraîchage sur petite surface?

Idéalement, en agro-écologie, il est important d'introduire dans son système l'usage d'engrais verts (pour maintenir la structure du sol et mobiliser des nutriments) et/ou d'instaurer un système de rotation de 3 ans incluant le passage par une prairie temporaire qui permet au sol de se régénérer. En zone (péri-)urbaine et de manière générale sur petite surface, cette approche est rarement réaliste par manque de place. Il est cependant important de garder en tête que l'idéal est de cultiver une surface inférieure à celle disponible.

La culture d'engrais verts permet de cultiver la fertilité du sol et donc de limiter le travail de transport et d'épandage des matières organiques. Attention toutefois car l'engrais vert ne restitue que ce qu'il a capté dans le sol, sauf si cet engrais vert est une plante de la famille des légumineuses qui fixe l'azote atmosphérique dans le sol.

Il se différencie donc d'un engrais ou d'un amendement extérieur, bien que l'activité liée aux racines des plantes semées puisse rendre disponible des nutriments qui ne l'étaient pas, le phosphore par exemple.

Un engrais vert sert aussi à maintenir l'état structural du sol ainsi que son activité biologique à l'équilibre entre deux cultures.

Les périodes d'interculture en maraîchage sur très petite surface sont parfois trop courtes voir inexistantes pour pouvoir planter un engrais vert (il est généralement conseillé de le laisser 3 mois environ en place). Il peut parfois trouver une place en période hivernale en substitut à des bâches de couverture du sol, bien que son semis doit avoir lieu fin de l'été.





Nos recherches sur le terrain auprès des maraîchers de l'espace-test agricole de Graines de Paysans et d'une quarantaine de maraîchers wallons et bruxellois pratiquant le Maraîchage Sol Vivant nous ont permis de constater que les matières organiques qu'ils utilisent sont soit chères (cf. tableau plus haut), soit très difficiles d'accès en quantités suffisantes.

Ce phénomène est d'autant plus marqué en zone (péri-)urbaine, et est renforcé par l'absence quasi totale de filières de production de matière organique "certifiée bio" en raison du manque de traçabilité de ces dernières, pourtant exigée par le cahier des charges de l'agriculture biologique.

PAROLES DE MARAÎCHERS

« La paille conventionnelle contient des fongicides donc se dégrade moins rapidement que la paille bio et de plus, elle n'est pas acceptée en AB. »



« J'ai 2 chevaux mais ça ne fait pas beaucoup de fumier. Je m'approvisionne chez un chevrier. Si on a une source d'approvisionnement on peut faire des tas de choses. »

Ce constat confirme des études scientifiques récentes (ex: Vanloqueren et Baret, 2009), montrant que les "trous structureaux" dans les réseaux socio-techniques élaborés par les maraîchers (suite au manque de mise en connexion ou l'éventuel absence d'acteurs) peuvent constituer un frein et ainsi contribuer aux verrouillages des activités des maraîchers. Face à ce problème, nous conseillons d'investir du temps au lancement d'un projet dans la mise en place de partenariats forts avec des acteurs locaux qui pourront constituer des sources d'approvisionnements en matières organiques.

Un projet maraîcher n'est viable que si son porteur de projet collabore de manière étroite avec des réseaux sociaux et un environnement local socio-technique adéquat existant ou qu'il recrée. En zones (péri-)urbaines, voici quelques pistes qui peuvent aider :

LE FUMIER DE CHEVAL ISSUS DES MANÈGES EST UNE PISTE INTÉRESSANTE.

Les manèges sont généralement nombreux en périphérie urbaine, et souvent demandeurs et contraints d'évacuer leur fumier régulièrement; Il faudra néanmoins être vigilant sur l'éventuel usage d'antibiotiques et/ou de vermifuges qui se retrouvent alors dans le fumier. Pour cette raison, il est préférable de le composter en le faisant monter à des températures élevées qui dégradent les molécules toxiques. Il est ensuite possible de tester son activité biologique en vérifiant la présence et l'abondance de vers et la diversité de la faune ;

LE FUMIER DE CHEVAL DE LA POLICE MONTÉE EN VILLE est également une source intéressante de fumier frais ;

CERTAINES CHAÎNES DE RESTAURANT BIOLOGIQUES ÉVACUENT DU MARC DE CAFÉ en grandes quantités, très riche en nutriments et facile d'utilisation (il est déjà utilisé par plusieurs projets pour la culture de champignons mais peut aussi être introduit en maraîchage) ;

LES SUBSTRATS UTILISÉS DANS LA CULTURE DE CHAMPIGNONS composés par exemple de sciure de bois (feuillus européens), de mycélium de champignon et parfois de céréales biologiques (orge) peuvent constituer une bonne base pour un compost (45 % de substrat avec mycélium, 45 % de matière fraîche, 10 % de broyat) et représenter une source bon marché. L'activité du mycélium a un impact positif sur l'évolution de la température dans le compost et sur la minéralisation de la matière organique et donc sur le bilan des éléments nutritifs, ainsi que sur le rapport C/N (moins élevé car plus d'azote total) ;

Voir www.operation-phosphore.brussels.

LE COMPOST DE DÉCHETS VERTS est également facilement accessible en zones (péri-)urbaines, bien que le nombre de centres de compostage est encore assez limité (en 2018, on dénombre par exemple à Bruxelles seulement 2 centres de compostage respectivement à Forest et Grimbergen, et quelques-uns en Wallonie comme par exemple celui de Basse-Wavre dans le Brabant wallon et celui de Chassart dans le Hainaut). À Bruxelles, seulement 20% des déchets verts sont valorisés en compost, la moitié en centres de compostages, l'autre moitié via des composts de quartier décentralisés.

Des projets (ex: www.operation-phosphore.brussels) étudient actuellement le potentiel de développement de ces filières. Pour valoriser ce type de compost dans les cultures, la difficulté réside dans le respect du cahier des charges de l'agriculture biologique.

La valorisation des déchets organiques compostés n'est actuellement pas encore autorisée en agriculture biologique puisque leur traçabilité est compliquée et leur composition jugée trop incertaine par l'administration.

En alternative à ce problème, certaines firmes (ex: "Pure-ver") commercialisent du vermicompost autorisé en bio, dans lequel le déchet vert a subi un processus de dégradation biologique de la matière organique basé sur une action conjointe des vers de terre et des micro-organismes permettant la destruction des éventuels substances chimiques.

L'ACHAT DE MATIÈRES ORGANIQUES FRAÎCHES NON COMPOSTÉES (et certifiées bio le cas échéant) telles que la paille et le miscanthus est envisageable bien que coûteuse. Ces matières ont un grande utilité en termes de couverture du sol et donc aussi de formation de matière organique à terme, mais un pouvoir fertilisant faible à court terme (rapport C/N élevé).

LA PRÉPARATION "MAISON" OU COMMERCIALISÉE DE DÉCOCTIONS ET D'EXTRAITS FERMENTÉS DE PLANTES (PURINS) favoriserait une nutrition "mixte" qui fait intervenir non seulement la plante et ses composantes mais aussi des bactéries et leurs enzymes (par exemple les auxines qui contribuent à la croissance des plantes).

Ces préparations combinent plusieurs actions : dynamiser et stimuler la plante, renforcer et améliorer ses défenses immunitaires contre les maladies et les ravageurs via des stimulateurs de défenses naturelles (SDN). Elles constituent une alternative non négligeable pour compléter la fertilisation dans le cas de maraîchage sur petite surface.

PAROLES DE MARAÎCHERS

« Le miscanthus, même s'il présente des caractéristiques intéressantes, est relativement cher. Pour 10 m x 50 m, j'utilise 14 ballots de 300 kg à 50 euros chacun. » Témoignage d'une maraîchère de l'espace test Graines de Paysans



Quid des paillages végétaux ?

Outre l'objectif d'augmenter le taux d'humus par l'apport de **matières organiques** déjà bien décomposées, enfouies ou non dans la couche superficielle du sol, il est aussi possible de mettre en place de **paillages végétaux** afin de maintenir l'humidité présente dans le sol, de protéger davantage le sol contre la battance et l'érosion, de limiter les variations de température, d'empêcher l'enherbement et de stimuler l'activité biologique.

À NOTER - LE CHOIX DES BONS PAILLAGES EST PRIMORDIAL :

Les paillages peuvent occasionner quelques désagréments : ils peuvent ralentir le réchauffement de la terre au printemps. Ils risquent également de favoriser les limaces qui bénéficient d'un habitat et d'une nourriture très favorable. Il faudra donc réfléchir de manière systémique pour pallier à ces problèmes (introduction de canards, etc.).

Contrairement au compost de déchets verts, la paille, le foin, le miscanthus et le chanvre **non certifiés bio** peuvent être utilisés en maraîchage bio.

D'un paillage à l'autre, plusieurs paramètres agronomiques peuvent varier fortement : le rapport C/N, le risque d'auto-germination ou de ré-ensemencement d'adventices, la vitesse de dégradation, le risque d'asphyxie du sol, l'impact sur le pH, l'épaisseur nécessaire, les techniques d'épandage, etc.

Pour en savoir plus sur le choix des paillages végétaux dans le sol, voir les formations données sur ce sujet (cf. page "contacts" à la fin de cet ouvrage).



Quelles sont les spécificités du maraîchage sur sol vivant ?

La mise en place d'un système de maraîchage sur sols vivants (MSV) implique de tendre vers une pratique de non-travail du sol, c'est à dire vers un équilibre biologique où les organismes vivants du sol prennent le relais sur l'activité mécanique et "travaillent" le sol par l'activité biologique. Cette transition passe d'abord par une phase de régénération (les 3 à 4 premières années) au cours de laquelle le maraîcher vise à augmenter le taux de matière organique du sol nécessaire au développement de la vie. Ce sont les engrais verts et éventuellement les déjections animales qui assurent la fertilité du modèle.

Les maraîchers ayant pratiqué la technique à moyen ou long-terme, témoignent du fait que l'équilibre qui s'installe graduellement permet de diminuer le temps accordé à la lutte contre les adventices, ainsi que potentiellement aussi à la gestion des maladies et à l'irrigation. C'est cependant l'épandage des matières qui constitue un poste de travail particulièrement chronophage. Voir chapitre "gestion du temps de travail".

L'enjeu d'une meilleure connaissance du sol et des subtils processus qu'il héberge se fait ressentir par les maraîchers confrontés au MSV. Ce n'est pas un hasard si la plupart d'entre eux travaillent avec des AMAP, des GASAP ou autres systèmes d'abonnement de paniers sur le long terme, basé sur une relation de solidarité et de proximité relationnelle entre producteur et consommateur. Le soutien et la confiance des consommateurs leur permet d'expérimenter et de prendre des risques en essayant de nouvelles techniques. Dans une filière d'écoulement plus classique, ou en tout cas s'écartant de la vente directe, il est quasi impossible de concilier les impératifs du marché et ce type d'approche du maraîchage qu'on pourrait dire plus "expérimentale". Voir chapitre "commercialisation".



PAROLES DE MARAÎCHERS :

« Ce qui est difficile ce n'est pas la capacité d'un lieu à devenir, c'est le manque de connaissances. »

« Avec le MSV, on n'est pas juste sur des itinéraires techniques mais sur des modèles de pensée. »

« On crée des conditions propices au vivant, qui procurent en retour des services au maraîcher et à ses cultures. Il s'agit donc d'un réel changement de paradigme où le maraîcher s'occupe de nourrir les organismes vivants du sol plutôt que directement les plantes qu'il cultive. On passe d'un système qu'on exploite, qu'on épuise, à un système qu'on améliore sur le long terme, dans une logique de services réciproques entre Homme et Nature. »



« Cette année, j'ai épandu à la brouette un camion-benne de broyat composté de feuillus et un camion benne de compost mais je n'en ai toujours pas assez. »

Avoir un "sol vivant" signifie maintenir et même développer toutes les fonctionnalités d'un sol fonctionnant de manière naturelle grâce aux micro-organismes et invertébrés qui l'occupent.

Pour adapter les pratiques de travail du sol et l'outillage en vue de préserver et de stimuler cette activité biologique, cf. chapitre "outillage".

Bien que prometteurs à différents égards et adoptés par un nombre grandissant de maraîchers, ce modèle MSV est encore très expérimental et bénéficie de peu d'années de recul. En outre, un travail important de recherche et d'innovation en la matière est indispensable pour optimiser et objectiver certaines pratiques du MSV.

Pollutions des sols, une vigilance sine qua none : En milieu (péri-)urbain, avant toute mise en culture, il est indispensable de se renseigner au préalable sur l'historique du terrain et les possibles traces de pollutions des sols (métaux lourds, hydrocarbures).

Pour savoir comment procéder, il faut se référer aux recommandations spécifiques à la Région Bruxelles-Capitale.

Une série d'outils pratiques - plus ou moins inspirés de techniques scientifiques - pour évaluer les paramètres du sol existent (USDA, Louis Blok Institute).

Cependant ceux-ci sont principalement axés sur les grandes cultures et/ou grandes superficies.

Par ailleurs, les maraîchers démarrent avec des bagages en termes de connaissances et d'expériences de culture du sol très hétérogènes, avec un vécu et des degrés d'intérêts variables par rapport à la gestion de leur sol et de sa fertilité. Il est possible de recourir à des analyses chimiques dites « classiques » réalisées en Laboratoire.

Cependant, celles-ci présentent encore plusieurs contraintes :

- Les résultats sont souvent difficiles à interpréter avec des connaissances partielles ;
- Ils sont accompagnés d'avis de fertilisation principalement basés sur des intrants de synthèse, ce qui peut ne pas cadrer avec les aspirations et pratiques du maraîcher qui veut tendre vers une viabilité (agro)écologique ;
- Les résultats n'apportent pas d'indications fines des conditions de vie du sol (à l'exception du pH et de la teneur en MO) ;
- Les sols citadins en général, et plus spécifiquement les sols bruxellois, présentent une micro-hétérogénéité élevée ce qui demande une flexibilité et adaptation du conseil adapté au cas par cas à l'échelle de la parcelle, voire de la planche de culture.

POUR ALLER PLUS LOIN: FORMATIONS, LABORATOIRES D'EXPERTISE ET OUTILS

L'outil "KIT SOL", un guide d'auto-évaluation de la santé et qualité du sol a été conçu (dans le cadre des projets Ultra-Tree et SPINCOOP) dans l'idée d'outiller les maraîchers dans l'appréhension de leur(s) sol(s), dans le suivi des conditions bio-physiques et de la santé en lien avec les pratiques et dans l'adaptation de ces pratiques aux conditions rencontrées. Il a été co-construit en collaboration avec plusieurs maraîchers et experts belges. À travers une série de critères pertinents et facilement observables sur le terrain, ce guide permet de structurer mentalement les étapes importantes par lesquelles il faut passer pour :

- se poser les bonnes questions et procéder de manière efficace pour observer son sol ;
- se reposer sur des bases solides pour interpréter des observations de terrains ;
- Envisager des pistes d'actions concrètes sur base de ces interprétations ;
- Évaluer l'impact de ces actions dans le temps.

En fonction des besoins, le guide propose d'utiliser différents parcours logiques. Il est possible d'obtenir un diagnostic instantané qu'il sera possible de répéter pour réaliser un suivi-évaluation continu et observer des changements au fil des saisons, des années...

Des formations à destination des maraîchers sont proposées sur ces thématiques. Elles traitent du fonctionnement du sol, du choix et de la gestion des différentes sources de matière organique, de la stimulation de l'activité biologique et du choix des paillages et sources de matières organiques à apporter au sol.

Pour plus d'infos, voir le chapitre "contacts" en fin de cet ouvrage.

Évidemment, il est toujours possible de recourir à un conseil adapté via une expertise. Cette expertise représente un coût et le nombre d'experts maîtrisant la complexité du fonctionnement de l'écosystème sol sont peu nombreux en Belgique. Souvent les maraîchers mobilisent ces conseils s'ils rencontrent des problèmes de sol qui peuvent mettre en danger la viabilité de l'activité et/ou qui nécessitent une attention urgente, adaptée et de qualité. Un diagnostic en phase d'installation peut aussi être intéressant pour vérifier l'état de départ du sol ou si les pratiques adoptées peuvent être poursuivies dans une optique de gestion durable du sol.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Eswaran, H., Van Den Berg, E., Reich, P., 1993. Organic carbon in soils of the World. *Soil Science Society of America Journal* 57, 192-194.

Grace, J., (2004). Understanding and managing the global carbon cycle. *Journal of Ecology* 92, 189-202.

Koopmans, C.J., L. Brands. 2002. Ondersteuning van duurzaam bodembeheer - Testkit bodemkwaliteit. Louis Bolk Instituut, Driebergen. 96 p.
<http://www.louisbolk.org/downloads/1419.pdf>

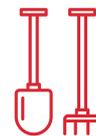
USDA-NRCS, 2001, Soil Quality Test Kit Guide :
https://www.nrcs.usda.gov/wps/portal/nrcs/detail/soils/health/assessment/?cid=nrcs142p2_053873

Vanloqueren G., Baret P., 2009. How agricultural research systems shape a technological regime that develops genetic engineering but locks out agroecological innovations. *Research Policy* Vol.38, Issue 6, p. 971-983
<https://doi.org/10.1016/j.respol.2009.02.008>

Wiaux, F., Vanclooster, M., Cornelis, J-T., Van Oost, K., 2014. Factors controlling soil organic carbon persistence along an eroding hillslope on the loess belt. *Journal of Soil Biology and Biochemistry*. 77, 187–196.

OUTILS

T'OUTILLER INTELLIGEMMENT



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Les maraîchers que nous accompagnons cherchent souvent des conseils sur le type de matériel dans lequel investir. C'est très difficile de répondre quand on combine une multi-production sur de micro-parcelles. Il faut à mon avis trouver un matériel le plus polyvalent possible, mais le choix est vaste. » Centre Interprofessionnel Maraîcher.

« Trouver le truc adapté, ça prend du temps pour l'essayer, l'adapter, recommencer, mais l'acheter tout fait est rarement joint à la possibilité de comprendre comment ça fonctionne. Fabriquer un outil implique une dimension de compétences, c'est un métier en soi. »

« Il y a une notion d'échelle. Sur des grandes surfaces, certaines techniques comme le paillage deviennent plus difficiles techniquement et vont nécessiter de l'énergie fossile. Ce n'est pas blanc ou noir, mais en fonction de l'échelle à laquelle on est, il existe plein d'outils mécanisés qui, si tu les utilises bien, respectent ton sol. »



QUELQUES QUESTIONS CLÉS POUR DÉMARRER

Quel équilibre ?

Choisir un degré de mécanisation, c'est surtout trouver un équilibre entre ta capacité d'investissement (coût financier) et le temps de travail à ta disposition. Du temps est en effet nécessaire tant pour le développement de nouvelles connaissances et compétences que pour la mise en oeuvre, le cas échéant, de techniques culturales « écologiques », voire encore pour façonner (ou faire façonner) ses propres outils.



Quels facteurs prendre en compte dans le choix de tes outils ?

Au-delà du capital de départ, des futurs cash-flows, et des possibilités d'aides à l'investissement, différents facteurs sont à considérer :

- Ta superficie cultivée (et la possibilité d'accès, à court, moyen et long terme) ;
- Tes valeurs (voir le chapitre Besoins et Valeurs) ;
- Tes attentes et besoins vis-à-vis de l'outillage (type de sol, de cultures,...) ;
- Ton profil et le degré d'expérience ;
- Ta sensibilité et tes capacités pour fabriquer, adapter ou réparer.



QUELQUES QUESTIONS CLÉS POUR DÉMARRER

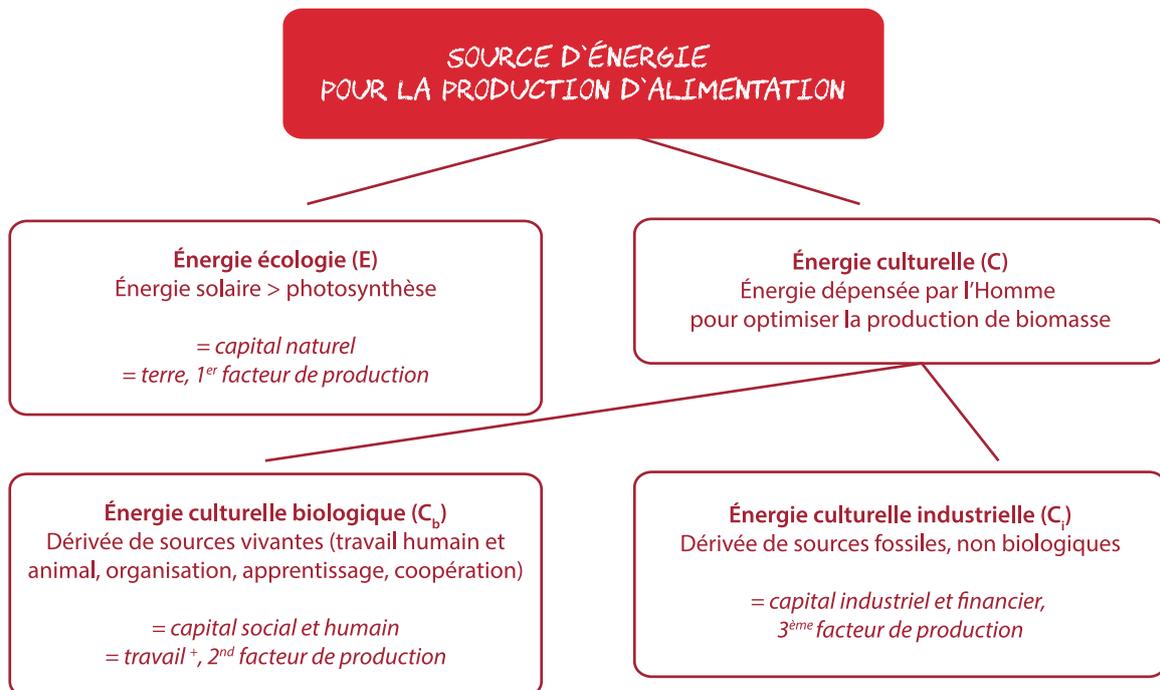
À quel type d'énergies recourir ?

Pour augmenter l'efficacité du travail manuel (càd intensifier la production par unité de surface) tout en maintenant/diminuant la charge et la pénibilité des tâches, il est nécessaire de trouver un juste équilibre entre :

1. Recourir aux énergies « non-vivantes » (via une motobineuse, un motoculteur ou un petit tracteur) ;
2. Valoriser les énergies « vivantes » et leurs synergies via une série de techniques « écologiques » qui font appel à un outillage plus léger.

Schéma de Gliessman/Visser

Visser, M. 2013. Revisiting Ester Boserup : the agroecology of agrarian change under population pressure. In van Ypersele, Jean-Pascal et Hudon, Marek (eds.), 1er Congrès interdisciplinaire du développement durable, Namur.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Te mécaniser pour gagner du temps?

Si tu fais le choix de reposer davantage sur le travail manuel (densité de plantation élevée, associations de cultures, profondeur de travail du sol réduite...) et sur la valorisation de l'énergie écologique (paillages, décoctions, compost de matière organique locale, engrais verts...), **il faut savoir que cela implique un degré de connaissances techniques important**, ce qui représente un défi pour un maraîcher débutant.

Un grand nombre de maraîchers sont convaincus qu'un certain degré de moto-mécanisation (motoculteur, tracteur...) est nécessaire **pour qu'une viabilité soit envisageable**. Néanmoins, s'outiller peut représenter un coût important.



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Je n'utilise pas de motoculteur car je n'ai pas de véhicule pour le transporter, et la localisation de mon terrain ne me permet pas d'y avoir accès facilement; Mais si j'en avais un, c'est sûr que je ne me limiterais pas à l'usage de la grelinette comme actuellement. Je ne tomberais pas dans un extrême inverse, mais de temps en temps, par exemple en début de saison, ça me faciliterait grandement la tâche. »

« À partir du moment où tu passes un cap, tu es obligé d'investir toujours plus pour rembourser tes investissements. »

Quelle superficie de serres adopter ?

Les serres sont un des outils les plus importants pour la rentabilité de ton activité maraîchère. La part de serres est donc un indicateur de viabilité économique intéressant (voir chapitre commercialisation et viabilité économique). En effet, cultiver sous abris - utilisation de serres froides et/ou de voiles de forçage pour les espaces cultivés en extérieur - assure une levée et une croissance homogène des cultures et forme une protection contre le gel. Cela permet donc (1) un allongement de la saison de production (ex: production de légumes "primeurs") et (2) la culture de certaines variétés (ex: solanacées comme tomates, poivrons, aubergines et physalis, ou encore certaines cucurbitacées comme concombres, melons et pastèques) nécessitant (pour être productives et saines) des températures plus élevées et un taux d'humidité plus bas que les conditions habituelles de notre climat tempéré. On crée en général plus de valeur par unité de surface sous serre. Pour les systèmes manuels et bio-intensifs, la part de serres idéale moyenne tourne autour des 30% pour répondre à une offre en paniers diversifiés (Morel, 2016). Il faut toutefois de réfléchir la part de serres en cohérence avec la globalité du projet :

- Part de la superficie totale cultivée: En contexte péri-urbain et rural, la part de serres sur la surface cultivée varie de 1 à 58% (chiffres extraits d'une étude réalisée sur 20 fermes microfermes rurales françaises; Morel, 2016), et de 0 à 40% en contexte urbain (chiffres extraits d'une étude sur 10 microfermes à Londres; Chang et Morel, 2018), ce qui montre qu'il y a une grande variabilité et qu'il n'existe pas de référence stricte à suivre. En moyenne, on peut cependant affirmer que cette proportion est supérieure aux recommandations de organismes d'accompagnement classiques (10% en France pour du maraîchage diversifié).
- Stratégie de commercialisation : Dans le cas des microfermes rurales françaises, la stratégie de commercialisation sur 9 mois (sans cultures de garde) se traduit en général par une surface de serres supérieure ($32 \pm 5\%$) par rapport à la stratégie de commercialisation sur 12 mois (avec cultures de garde) ($22 \pm 4\%$). (Morel et al., 2017)
- Ancrage territorial : Ce type d'infrastructure doit dans la majorité des cas recevoir l'accord de l'autorité communale étant donné son impact paysagé.
- Coût d'investissement et choix des cultures : L'espace sous serre représente un coût élevé. On estime à environ 2.500 euros TVAC le prix d'une serre "classique" de 6,5 m sur 24 - 30 m (environ 2 ares), et 1.000 euros de plus pour l'irrigation qui combine goutte à goutte et aspersion par le haut. Cet espace doit donc être rentabilisé au maximum par une production la plus continue possible, idéalement grâce à des cultures à hautes valeurs ajoutées.
- Impact sur le sol et la santé des cultures : L'espace sous serre peut mener à une évapotranspiration excessive du fait des températures importantes et du manque d'eau et peut également limiter les possibilités de rotation ce qui peut à terme nuire à la santé du sol, et donc, des plantes. Il est également connu que le froid hivernal assainit les populations de certains ravageurs et les espaces sous serre bénéficient donc moins de cet effet hivernal. De plus, certaines cultures encore productives sous serre à la fin de l'été doivent être supprimées prématurément afin de pouvoir planter les cultures d'hiver avant que les températures ne diminuent trop, ce qui se traduit par une perte du potentiel de production.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quelle superficie de serres adopter ?

SUITE

- Le concept des serres mobiles développé au XIX^{ème} siècle et réactualisé par Coleman (1995) permet d'y remédier. Il est possible par exemple de cultiver des engrais verts en plein champ, sur une position qui sera ensuite recouverte par une serre. De même, à l'automne, les cultures d'hiver peuvent être implantées en plein champ lorsque les températures sont encore clémentes, ce qui permet de prolonger le cycle des cultures d'été encore productives sous serre. Lorsque les températures diminuent, la serre peut ensuite être changée de position et placée sur les cultures hivernales. Avec une surface de serre identique, la mobilité a donc pour objectif d'augmenter le potentiel de production et l'état sanitaire général de l'agroécosystème. (Morel, 2016).



Adopter un modèle bio-intensifs, la solution pour un investissement léger?

Un élément avancé en faveur des stratégies inspirées des modèles bio-intensifs (voir chapitre Inspirations) est qu'elles reposent sur un faible investissement de départ grâce à un outillage léger. Mais il faut nuancer:

Te procurer de « nouveaux outils perfectionnés » pour coller à des techniques de plus en plus précises (campagnole, brûleur thermique cinq-rangs, mélangeur, casse-mottes, semoir Jangou à six-rang, planteur japonais, récolteuse à mesclun, tunnels mobiles, etc.) peut rapidement faire monter le montant total à investir, d'autant plus que ces outils sont commercialisés par un nombre réduit de revendeurs à des prix encore relativement élevés.

Il faut aussi savoir que la plupart de ces outils très spécifiques peuvent rapidement apparaître comme une contrainte et

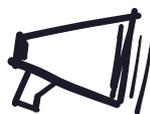
limiter les choix possibles, ceux-ci étant souvent standardisés pour coller avec un modèle spécifique (respecter une seule largeur de planches, etc.)

Rationaliser l'éventail d'outils à acquérir, en te focalisant sur deux ou trois outils, est également une manière de rationaliser tes coûts. Face à une production diversifiée et à une petite surface, l'avantage de certains outils réside dans une polyvalence élevée.

NB : On remarque que les outils les plus performants sont parfois les plus simples (binette, sillonneur, fourche-bêche, grelinette)

Faut-il opter pour le « fait maison » ?

L'auto-fabrication, -adaptation ou -réparation peuvent s'articuler en un cercle vertueux. Ainsi, l'auto-construction facilitera une meilleure compréhension des mécanismes intrinsèques à l'outil et par là son adaptation ou sa réparation, cette dernière étant considérée comme la compétence la plus valorisable parmi les maraîchers enquêtés au cours du projet ULTRA-TREE. On peut supposer que plus il y a de l'intérêt et une pro-activité à réaliser des choses par toi-même, plus rapidement tu feras l'acquisition des connaissances fines et plus il te sera possible d'être efficient, et d'économiser du temps. De plus, la possibilité d'adapter ou réparer un outil dépend aussi de la marque et du modèle choisi, et de la facilité à (re)trouver les pièces détachées nécessaires. Il en va de même si les pièces sont en métal plutôt qu'en plastique.



PAROLES DE MARAÎCHER

« J'aime bricoler. J'aimerais apprendre à souder, voire forger. Bon, c'est une question de personnalité. Mais il y a aussi un enjeu d'accès au bâtiment, un atelier, peut-être même partagé pour pouvoir fabriquer davantage mes outils moi-même. »

Toutefois, fabriquer, adapter ou réparer ses propres outils nécessite en contrepartie un temps important, celui de construire, ou du moins de mobiliser, un nouveau savoir-faire. Et cela d'autant plus lorsque les compétences nécessaires ne sont pas acquises et qu'elles ne sont pas disponibles localement via les réseaux locaux. Par exemple, même si le matériel de base (poste à souder, foreuse, disqueuse) est accessible, il faudra être en capacité de maîtriser les techniques (même simples) de soudure.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quelles autres alternatives? La mutualisation.
La location

La collaboration entre agriculteurs au niveau de la production peut prendre plusieurs formes, et la mutualisation de certains outils en fait partie. Pour en savoir plus, voir le chapitre : « De bonnes raisons de s'associer... et un cadre pour bien le faire! »

La location est toujours une option, surtout pour des outils qui ne sont utilisés qu'occasionnellement. Ce qui permet de s'affranchir de la nécessité de stockage ou d'entretien. Bien sûr, avoir des outils en commun avec d'autres maraîchers ou louer certains outils nécessite un minimum de planification et d'organisation, et ne sera pas possible pour tous les outils.

Quel impact du choix de l'outillage sur le sol?

En Région Bruxelles Capitale, les sols limoneux sont les plus fréquents. Ceux-ci ont une bonne rétention en eau et en nutriments, et offrent des degrés de liberté plus importants en termes de conditions de travail du sol (par rapport aux sols argileux, par exemple).

Toutefois, les limons rendent le sol susceptible à la battance, c'est-à-dire à la formation de croûtes en superficie. Les croûtes de battance et les phénomènes de compaction se forment d'autant plus rapidement sur des sols fort affinés en surface (pour les cultures de carotte, notamment). Les sols limoneux n'ont pas la capacité de restructuration naturelle qu'ont les argiles. Un sol limoneux garde donc la mémoire du travail de sol subi et mettra plus de temps à se réparer après avoir vu sa structure dégradée.

Il te faut donc bien réfléchir et limiter l'utilisation des outils rotatifs de manière à prévenir de tels problèmes de sol. Il est aussi possible d'adapter le choix d'outils. Par exemple, la herse rotative mouline moins le sol que la fraise.



PAROLES DE MARAÎCHER



« Pour éviter les tassements, il faut essayer de ne pas trop affiner son sol par des outils agressifs comme les fraises". "Ce sont généralement les outils rotatifs qui posent problème, un sol tamisé est propice à faire de la compaction. »





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Comment préserver la faune du sol?

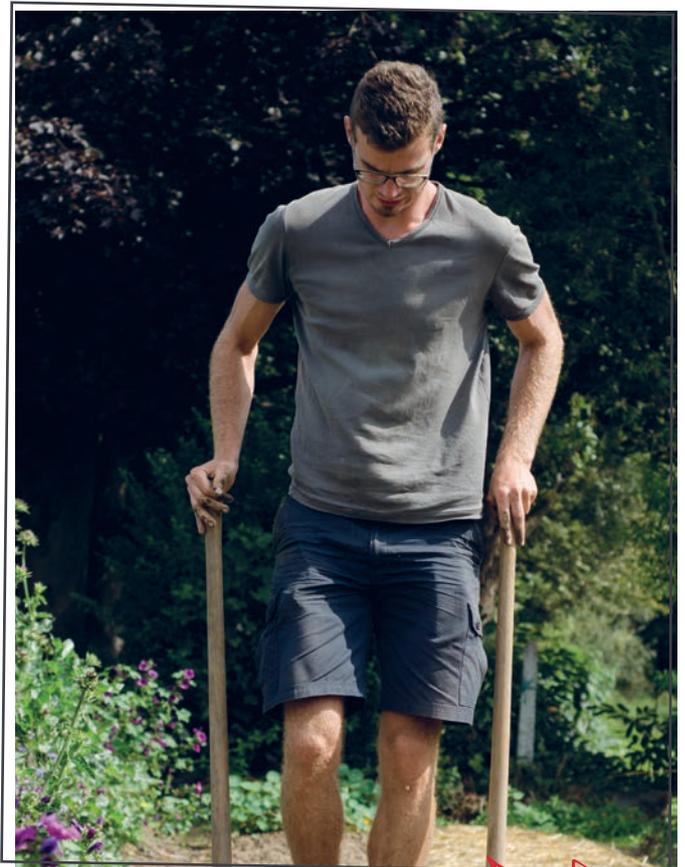
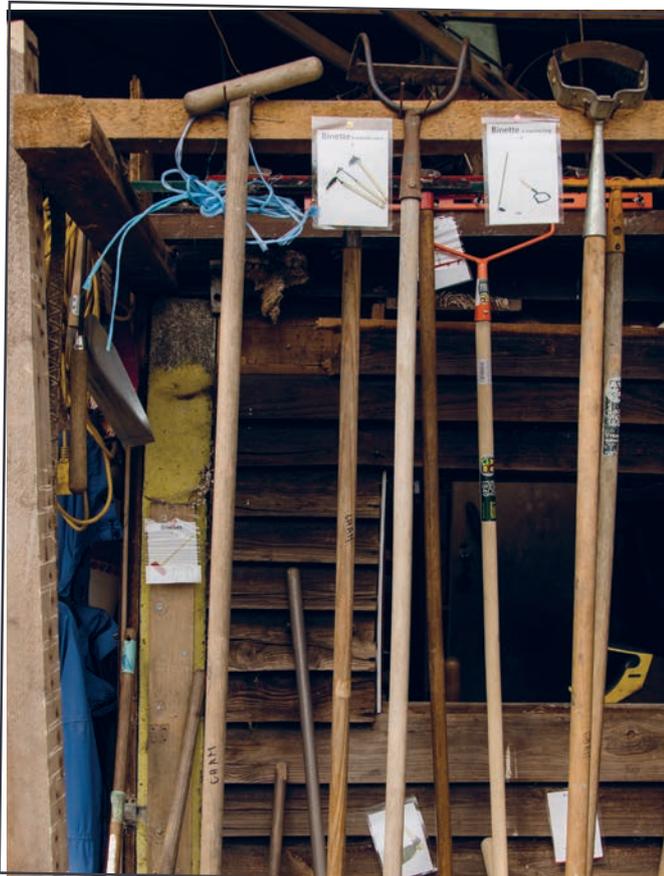
Avoir un "sol vivant" signifie maintenir et même développer toutes les fonctionnalités d'un sol tel qu'il fonctionne naturellement grâce aux micro-organismes et invertébrés qui l'occupent. Alors que certains prônent le non-travail total, d'autres (même en maraîchage sur « sol vivant ») vont par exemple pratiquer un fraisage de surface, utiliser une herse ou une grelinette. Cette dernière permet en effet une aération et un décompactage qui apporte de l'oxygène et facilite l'infiltration de l'eau et donc stimule l'activité biologique, tout cela sans passer le sol à la moulinette et sans perturber les différentes couches du profil de sol et la faune spécifique à chacune d'entre elle. Il est nécessaire d'observer comment se comporte un sol et d'adapter son outillage en conséquence.

Les charrues et machines à rotation rapide peuvent affecter les populations de vers de terre en fonction du moment où elles sont utilisées : il peut y avoir jusqu'à 25% de pertes pour un labour et 70% avec les herse rotatives. En plus des pertes immédiates, les travaux conventionnels du sol, trop lourds, détruisent l'habitat des vers de terre et autres invertébrés et donc leur capacité à s'y réinstaller ensuite.

Dans tous les cas, que ce soit dans le cadre d'un modèle de type "maraîchage sur sol vivant" ou non, nous te recommandons de :

- Eviter de travailler le sol pendant les périodes d'activité des vers de terre de Mars à Avril et de Septembre à Octobre. Travailler le sol quand il est sec et froid nuit beaucoup moins aux vers de terre parce qu'ils se trouvent alors dans les couches profondes du sol.
- Retourner la terre le moins possible.
- de labourer (si nécessaire) superficiellement pour éviter les tassements dans les couches profondes du sol (et la création de ce qu'on appelle la semelle de labour).
- Incorporer les restes de plantes superficiellement. S'ils sont enterrés profondément, ils subissent une fermentation qui dégage des gaz toxiques pour les plantes et ne relargue pas les nutriments dont les cultures ont besoin. Ils doivent également être mélangés dans le profil avant un éventuel labour.
- Travailler le sol seulement s'il est bien drainé et portant.

Pour aller plus loin sur cette question, lis le chapitre dédié à la gestion du sol.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

LE MARAÎCHAGE SUR SOL VIVANT (MSV) : UN OUTILLAGE SPÉCIFIQUE

Au-delà de l'éventail d'outils mécaniques qui peuvent être utilisés par les maraîchers en sol vivant (Rotavator - Rouleau faca - Canne à semer/à planter- Pique-boule, épandeur, etc.), les bâches (d'ensilage ou tissées) et les engrais verts sont considérés comme les principaux et véritables outils pour réaliser les tâches physiques d'occultation, de protection, de réchauffement du sol, de désherbage, etc.

Optimiser l'accès à des matières organiques locales, leur transport et leur épandage représente encore un enjeu pour l'outillage en MSV. D'autres questions font encore l'objet de recherche-actions permanentes par les maraîchers en MSV et mèneront sans doute à terme au développement d'outils adaptés pour : le semis direct ou les plantations / repiquage à travers les couches de couverture du sol, la manutention des bâches (ex: enrouleur), le couchage des engrais verts, le travail en surface des paillages, etc.

Pour aller plus loin : <http://maraichagesolvivant.org/wakka.php?wiki=Outils>

Comment prendre soin de ton corps?

En maraîchage, les dommages physiques sont fréquents et souvent liés aux gestes répétitifs, aux postures contraignantes, aux manutentions lourdes, etc. Les problèmes résultent souvent d'un déséquilibre entre les capacités physiques et les sollicitations et contraintes auxquelles le corps est exposé. Il est donc important, dans un métier où le corps est fortement sollicité, d'adopter une politique du moindre effort. Or malheureusement, il est courant de penser qu'il faut augmenter notre force afin d'atteindre nos objectifs.



PAROLES DE MARAÎCHER

« Ce qui compte, c'est de faire le travail, pas l'effort ! C'est déjà un métier assez dur physiquement, je ne suis pas obligé d'en rajouter. »

6 CONSEILS PRATIQUES POUR SE PRÉSERVER ET AMÉLIORER LE CONFORT AU TRAVAIL (INSPIRÉS DE LA MÉTHODE FELDENKRAIS) :

1. Varier les gestes. Les gestes répétitifs sollicitent les mêmes muscles et articulations. Il est pourtant possible de « nourrir » la plasticité du système nerveux en changeant d'activités ou de position pour une même tâche, par exemple en changeant de côté lorsque tu exécute un certain mouvement.
2. Répartir l'effort. Les muscles doivent travailler de manière proportionnée, à l'échelle de la tâche. Pour un travail délicat, pour faire des choses précises, il faut utiliser le bout des doigts. Pour soulever ou déplacer quelque chose de lourd, il faut avoir recours aux muscles forts, l'effet de bras de levier, le centre de gravité ou encore l'inertie d'un mouvement. Prendre conscience de ses appuis est également important pour les adapter en fonction de l'action à réaliser.
3. Utiliser le bon outil correctement. S'aider des outils adaptés à chaque tâche, les garder en bon état d'usage pour faire le moins d'effort possible (pneu gonflé, lame affûtée, etc.).
4. Adopter un rythme dans le travail. Le rythme permet de travailler en harmonie dans la tâche que l'on accomplit. Il est possible par exemple de suivre le rythme de sa respiration pour travailler.
5. Siffloter ou fredonner en travaillant. Cela stimule le système nerveux et lui donne l'information que tout va bien. Cela permet aussi de relâcher des zones en tension et d'éviter les efforts inutiles. Une autre astuce est d'analyser la mâchoire : celle-ci est-elle crispée ou non ?
6. Utiliser le moins de force possible pour un travail équivalent. Veiller à répartir le mouvement et à le rendre confortable. Pour chaque manœuvre, faire l'exercice d'utiliser le moins de force possible pour un travail équivalent ou décortiquer le mouvement. Cela permet de se rendre compte des nombreux gestes inutiles que nous faisons et des complications que nous nous créons en n'utilisant pas de manière optimale notre corps.

Enfin, attention de veiller à ne pas augmenter le seuil de tolérance à l'effort de manière progressive ! Sans même s'en rendre compte, on s'habitue petit à petit à un mauvais geste que l'on ne sentira plus.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!



Pourquoi et comment mobiliser ton réseau socio-technique?

Le réseau est un capital (social) et un outil précieux pour les maraîchers qui se lancent.

En tant que maraîcher qui démarre, un atout majeur est d'arriver à te constituer un environnement diversifié, capable d'accroître ton capital social, culturel et technique (artisans forgerons, ferronniers, échange de bonnes pratiques entre maraîchers, conseils en matière d'ergonomie au travail,.....).

Les structures telles que l'Atelier Paysan qui cherchent à faciliter l'auto-construction de machines via des formations courtes s'orientent en tous cas vers des maraîchers utilisant un certain niveau de (moto) mécanisation (vibroplanche, culti-butte, la butteuse).

Un renouveau s'observe au sein d'un certain milieu d'artisans et de petits fabricants belges et français, qui adaptent les nouveaux prototypes, fabriqués avec les matériaux disponibles, et flexibles aux besoins et aux attentes des maraîchers de nos régions. Cependant, cette tendance est encore timide et de tels artisans restent marginaux.

www.lafabriculture.fr

<http://outilstradition.wixsite.com/home>

www.didier-henry.be

TRAVAIL EN ASSOCIATION

DES BONNES RAISONS DE T'ASSOCIER... ...ET UN CADRE POUR BIEN LE FAIRE!



S'installer en agriculture reste un défi majeur. Pour dépasser certaines difficultés liées à l'installation et à la pérennisation de l'activité (accès à la terre et aux investissements, acquisition de multiples compétences, compétitivité du marché...), certains misent sur la mutualisation et l'action collective.

Dans ce chapitre, nous explorons les opportunités et les enjeux associés à la coopération agricole de production. Alors que les coopératives de services aux producteurs sont bien connues (comme par exemple Agricover ou Paysans-Artisans), il en est autrement pour les coopératives de production. Nous définissons la coopération agricole de production par l'organisation et la gestion conjointe de tout ou partie des cultures entre plusieurs agriculteurs. Les associés doivent alors prendre les décisions collectivement et déterminer la façon d'affecter les résultats.

Les processus de production s'inscrivent alors dans une dynamique collective et amènent chacun des agriculteurs à ajuster ses pratiques de métier à celles de ses associés. Si certains vont jusqu'à la création d'une société coopérative, d'autres s'accommodent d'une simple association de fait. Toutefois, en filigrane de chaque initiative de ce type, émerge une réelle volonté de coopérer.

4 GRANDES RAISONS D'ENVISAGER DE T'ASSOCIER.

1. On observe que les métiers agricoles ne sont plus uniquement transmis d'une génération à l'autre, ni accompagnés d'un héritage (cf chapitre "modèles d'inspiration"). Les porteurs de projets sont de plus en plus souvent "**Non Issus du Milieu Agricole**" (on les appelle les "NIMA-culteurs"). Or, le contexte actuel exacerbe les difficultés d'accès aux facteurs de production telles que la terre, les infrastructures, l'équipement ou les compétences. La mutualisation et la coopération offrent une réponse à ces difficultés.

2. L'association offre **une plus grande flexibilité du travail** (possibilité de vacances en été, congés certains week-end, présence des associés en cas de maladie, voire la possibilité de travail à temps partiel).

3. Le fait d'être à plusieurs sur le terrain améliore généralement les conditions de travail. Elle contribue en effet au **bien-être physique et moral des producteurs** associés par la répartition

des travaux ou leur réalisation à plusieurs ainsi que par les temps d'échange et de convivialité. Certains de ces besoins peuvent également être rencontrés grâce à l'appel au travail bénévole ou aux aides rémunérées (cf chapitre "bénévolat").

4. La plupart des dynamiques de coopération répondent à la volonté de se détacher des logiques dominantes (de concurrence, de maximisation du profit, de pratiques productivistes) et d'explorer de nouveaux modèles de production. S'associer, c'est **miser sur les complémentarités** (d'expériences, de compétences, de ressources) entre producteurs. Ces complémentarités consolident notamment les capacités des porteurs de projets à expérimenter de nouveaux modèles. Le fait d'être à plusieurs renforce par ailleurs **la disponibilité** vis-à-vis de la communauté environnante (pour accueillir des bénévoles ou organiser une journée portes ouvertes par exemple).



PAROLES DE MARAÎCHERS



« Moi j'ai des amis qui sont maraîchers tout seul, c'est dur psychologiquement [...], c'est dur physiquement. Ici on tourne en ne bossant quasiment pas le WE. Et ça, ça n'existe nulle part en maraîchage, c'est quand même quelque chose d'hyper précieux. Et puis moi je suis une personne qui doute un peu de plein de trucs donc dans trois cerveaux c'est plus rassurant que d'être tout seul. »



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quelle est la raison d'être de l'association ?

Au-delà des motivations qui conduisent à t'associer, il est indispensable de définir la raison d'être de l'association, surtout lorsqu'elle a une personnalité juridique propre et qu'elle constitue une personne morale. Il est important d'établir les fonctions que cette personne morale remplit.

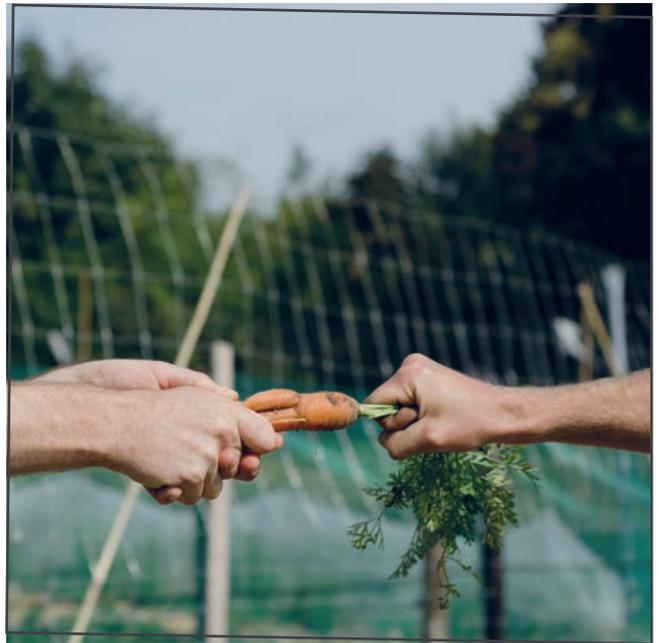
Il n'est pas toujours facile de répondre à cela et ce sont parfois des mauvaises raisons qui conduisent à créer une personne morale. Un accompagnement extérieur te sera utile dès cette première étape de réflexion pour faire en sorte que la base du projet soit solide.

De quoi faut-il absolument discuter avant de s'associer ?



La raison d'être d'une collaboration peut disparaître. Définir cette dernière, c'est donc aussi **préparer la fin éventuelle de la collaboration**. Car, si cette raison d'être disparaît et qu'aucune autre raison d'être ne prend sa place, cela permettra à la séparation éventuelle d'être menée de façon plus sereine (cf. dernière section de ce chapitre).

Dans cette même logique, prévoir en détails et dès le départ les "conditions du divorce" permet de sécuriser les parties sur la fin éventuelle de la collaboration et de limiter les inconnues. Savoir comment les choses se passeront en cas de séparation facilitera sans aucun doute la collaboration (et le processus de dissolution s'il se présente).



Il est aussi primordial d'accorder des temps de discussion avec tes futurs associés sur la définition d'une vision commune du projet basée sur les valeurs partagées et les attentes de chacun. Si ces dernières ne sont pas rencontrées en grande partie lors de la concrétisation du projet, il est fort à parier que l'association ne tienne pas.

Toutes ces discussions constituent finalement **la pierre angulaire du projet collectif**. Idéalement, les conclusions de ces discussions devraient être mises par écrit (dans une charte par exemple) et serviront ensuite de guide lors des moments de grandes décisions, de tension ou d'évolution. Écrire la raison d'être, les valeurs et les attentes des associés force à être précis. Cette précision permet de mettre en lumière les différences de point de vue ou les zones de flou et d'éviter certains conflits par la suite.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quel statut emprunter pour t'associer ?

L'ASSOCIATION PEUT SE FAIRE AVEC DES STATUTS DIFFÉRENTS. CHACUN D'EUX A SES IMPLICATIONS JURIDIQUES ET FISCALES. EN FONCTION DE TON PROJET, UN CONSEILLER ÉCONOMIQUE POURRA T'AIDER À CHOISIR PARMIS :

ASSOCIATION DE FAIT OU "SASPT" (ASSOCIATION ANONYME SANS PERSONNALITÉ JURIDIQUE);
COOPÉRATIVE (SCRL);
COOPÉRATIVE À FINALITÉ SOCIALE (SCRLFS);
SOCIÉTÉ (SPRL);
ASSOCIATION SANS BUT LUCRATIF (ASBL);

Parmi ces formules, les coopératives constituent un moyen efficace d'assurer la pérennisation de la ferme au-delà des fondateurs. Comme d'autres NIMA-culteurs, tu n'envisages peut-être pas ton métier avec la certitude d'y faire une carrière complète. Si tel est le cas, cet enjeu de transmission te préoccupe sans doute. La structure coopérative offre dès lors un cadre qui facilite l'entrée et la sortie d'associés et renforce la pérennité des projets agricoles au-delà des seuls producteurs du moment.

Dans le cas des coopératives, il est primordial de distinguer les coopératives de producteurs, des coopératives mixtes qui rassemblent producteurs et consommateurs. Dans ce dernier cas, les décisions stratégiques (et opérationnelles) sont prises avec les consommateurs lors de réunions formelles. Outre la richesse qu'une gouvernance collective producteurs-consommateurs peut apporter au projet, il faut néanmoins noter que ce modèle complexifie le système de gouvernance et la gestion quotidienne du projet. D'autant plus que le maintien et la dynamisation de l'implication de ces consommateurs est une tâche à part entière qui peut se révéler assez chronophage.



PAROLES DE MARAÎCHERS

« C'était aussi l'idée d'avoir un outil qui permette de gérer plus facilement les départs et les arrivées. C'était créer un outil qui, après une période de transition, pourrait posséder le matériel. Donc c'est la société qui prendrait les risques et pas l'un d'entre nous tout seul. »

Bien qu'une association de fait ne t'offrira pas cet avantage de pérennité, elle permet une rapidité de mise en place et une grande simplicité de gestion administrative et financière.

Un enjeu très important lié au choix de la structure juridique porte sur la manière dont tu aimerais pouvoir utiliser les résultats de l'activité (après avoir soustrait toutes les charges et consommations intermédiaires). En effet, selon le statut de ta structure d'association, tes résultats peuvent être alloués à divers postes :

la rémunération des travailleurs (seul poste envisageable dans le cas d'une association de fait, qui ne possède pas d'actionnaire et ne peut pas accumuler de capital ou de fonds de réserve);

la rétribution des investisseurs (ou la rémunération du capital) ;

la constitution d'un fond de réserve qui servira notamment pour les futurs investissements ;

dans le cas des coopératives, la mise en place d'une ristourne aux membres (travailleurs, consommateurs) sous la forme de certaines réductions ou avantages qui renforcent alors la motivation ou la fidélité des membres.

NB : Le nouveau code belge des sociétés qui sera voté en 2018 prévoit cependant une restructuration complète des statuts juridiques des entreprises. Il sera alors nécessaire de se renseigner auprès d'un expert-comptable et/ou du juriste de ton guichet d'entreprise ou encore auprès d'une structure d'accompagnement juridique et financière.



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

A quels grands défis dois-tu te préparer à faire face ?

ANCRRER TON PROJET DANS UNE DYNAMIQUE COLLECTIVE AVEC DES ASSOCIÉS SOULÈVE TOUTE UNE SÉRIE D'ENJEUX, DE DÉFIS HUMAINS ET ORGANISATIONNELS. PRENDRE LE TEMPS DE RÉFLÉCHIR ENSEMBLE À CELA TE PERMETTRA DE TE PRÉPARER AU MIEUX POUR CETTE AVENTURE COLLECTIVE :

- Quelle est l'ampleur de ce qui est géré en commun ?
- Comment la vision et l'identité du projet sont-elles portées collectivement ?
- Comment se répartir les tâches pour que tout le monde s'y retrouve ? Tout le monde voudra-t-il faire de tout, et est-ce pertinent ? Ou faudra-t-il fonctionner de manière complémentaire selon une certaine forme de spécialisation des rôles ?
- Comment les choix stratégiques au niveau de la production ou de la commercialisation sont-ils opérés ?
- Es-tu prêt à modérer ton côté fonceur et à débattre de tout pour construire en permanence des compromis ?
- Es-tu prêt à consentir à d'inévitables adaptations lors de l'opérationnalisation du projet par rapport aux décisions théoriques préalablement prises entre partenaires ?
- Sur quelle base de nouveaux arrivants sont-ils considérés comme associés à part entière ?
- Comment conserver ou ajuster les valeurs communes et les pratiques collectives entre associés sur le long terme ?
- Es-tu disposé à accorder le temps nécessaire à la gestion collective du projet et as-tu bien conscience de l'ampleur de celui-ci ?
- Le cas échéant, l'organisation de la participation citoyenne au projet a-t-elle été pensée et est-elle compatible avec l'impératif de réactivité dans la gestion quotidienne de la production agricole ?

Autant de questions qui reflètent l'équilibre à trouver entre tes ambitions personnelles, ta maîtrise de l'activité et le nécessaire lâcher-prise qu'implique toute action collective. Il est en effet indispensable de penser et organiser cet équilibre surtout si le groupe évolue ou que le renouvellement fréquent d'associés voire la dissolution complète de l'association veulent être évités.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!



Faut-il d'office gérer l'ensemble de la production collectivement ?

À travers plusieurs rencontres de terrain, une série de configurations d'associations ont été identifiées, mettant également en évidence que certains maraîchers s'associent à des paysans qui pratiquent une autre activité que le maraîchage.

DEUX GRANDS CAS D'INSERTION D'UN PROJET MARAÎCHER dans un projet agricole plus global peuvent être distingués :

LES CAS DE COLLABORATION OÙ L'EXPLOITATION INDIVIDUELLE OU FAMILIALE DE CHAQUE PRODUCTEUR ASSOCIÉ EST MAINTENUE

LES CAS DE COOPÉRATION INTÉGRALE OÙ TOUTE LA GESTION DE LA PRODUCTION EST PORTÉE COLLECTIVEMENT

Lorsque chacun se spécialise au sein d'un projet agricole collectif, la collaboration entre agriculteurs au niveau de la production peut prendre plusieurs formes, dont voici quelques illustrations créatives et bénéfiques pour toutes les parties :

DEUX MARAÎCHERS S'ASSOCIENT POUR GÉRER ENSEMBLE UNE CULTURE SPÉCIFIQUE GRÂCE À DES APPORTS COMPLÉMENTAIRES DE CHACUN D'EUX.

B. est maraîcher sur petites surfaces depuis plusieurs années. F. souhaite diversifier ses cultures et faire du légume plein champ. B. lui propose de produire ensemble des courges car le suivi de culture est assez faible. F. apportera les terrains et le matériel mécanisé, B. viendra avec ses connaissances techniques et se chargera des semis dans sa serre pépinière. Ils trouveront une clé de répartition pour la gestion des récoltes.

UN MARAÎCHER S'INSTALLE SUR UNE FERME EN POLYCLTURE-ÉLEVAGE ET PARTICIPE À LA VIE COMMUNAUTAIRE DE LA FERME.

P. souhaite s'installer comme maraîcher et intégrer son activité dans un système de production plus large et plus diversifié. Il s'installe chez L. qui est éleveur bovin. Ensemble ils planifient certaines rotations en alternant légumes plein champ, céréales et prairies temporaires. Les légumes attirent davantage de clients au magasin de la ferme.

UN MARAÎCHER DÉVELOPPE SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE AU SEIN D'UNE ENTREPRISE PARTAGÉE DE SOUTIEN À LA PRODUCTION ET L'EMPLOI AGRICOLES.

R. est maraîcher depuis 4 ans, il a démarré son activité sur un espace-test qu'il doit maintenant quitter. Il répond à un appel à projets agricoles lancé par une entreprise partagée de soutien à la production. Celle-ci propose aux porteurs de projets de leur mettre à disposition une parcelle de culture et des infrastructures. Elle développe aussi avec les producteurs associés une série de services mutualisés (accès foncier, achat de matériel commun, gestion administrative et comptable) qui permettent de combiner entrepreneuriat individuel et coopération. Pour les services qu'elle prend en charge, l'entreprise partagée prélève une partie du chiffre d'affaire généré par ses membres.





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Comment partager les bénéfices entre associés ?

Dans les collectifs de production, la question se pose de savoir **sur quelle base est calculé le revenu de chacun** des associés. La configuration la plus courante est la répartition des résultats entre associés, établie sur base de la contribution individuelle en temps de travail. Soit cela passe par la comptabilité des heures à l'aide d'une time-sheet, soit cela se définit de manière approximative sur base d'une clé de répartition tenant compte des tâches et/ou des jours de travail.

Le revenu horaire est généralement **identique pour chacun des associés** (à l'exception donc des ouvriers ou saisonniers), et indépendant du type de travaux réalisés (de production, d'administration, de commercialisation).

La rémunération au prorata du temps de travail apporte de **la transparence** dans la contribution effective aux travaux. Il facilite les situations fréquentes où, de manière structurelle (pluriactivité d'un des associés) ou ponctuelle (prise de congés), il y a un décalage dans la contribution de chacun des associés.

PAROLES DE MARAÎCHERS

« Au départ on s'est dit qu'on allait tout diviser par deux puisqu'on se disait qu'on travaillerait exactement le même temps, toujours ensemble et qu'on partagerait donc les résultats financiers en deux. Ce qui, avec le recul, est complètement illusoire et impossible à appliquer. En effet, partant de cet idéal de partage équitable, une tension est née petit à petit. Moi je me suis rendu compte que je passais des journées entières et des weekends à faire des tâches administratives que mon associé n'avait pas le temps ou l'envie de faire (ou voyait que je faisais donc faisait moins). À un moment donné, ça a été soulevé de se dire « ce serait quand même mieux, pour qu'il n'y ait pas de culpabilisation de celui qui fait moins et qu'il n'y ait pas de rancœurs de la part de celui qui fait plus, qu'on soit rémunéré au prorata des heures qu'on preste. Nous avons dès lors mis en place un système de comptabilisation de nos heures. »



Comment gérer les différences d'implication et de responsabilités ?

GÉNÉRALEMENT LE BESOIN DE RESPONSABILISATION DE CHACUN FACE AU TRAVAIL EST COUPLÉ À UNE VOLONTÉ D'ASSURER UNE FORME DE SOLIDARITÉ ENTRE LES ASSOCIÉS. POUR ÉVITER QUE CELA NE DEVIENNE UNE SOURCE DE TENSIONS, CES ENJEUX FONDAMENTAUX MÉRITENT D'ÊTRE DISCUTÉS DÈS LE DÉBUT DE LA COLLABORATION EN ABORDANT DES QUESTIONS TELLES QUE :

- L'expérience et les compétences techniques acquises doivent-elles être valorisées financièrement et conduire pour un temps à un revenu différencié ?
- Suis-je prêt à assumer la possibilité laissée à certains de mes partenaires de contribuer moins que moi en termes de temps de travail pour qu'ils exercent, par exemple, une autre activité professionnelle ? Sachant que cette contribution variable au temps de travail global et la pluriactivité impactent inévitablement la disponibilité de chacun pour le projet commun.
- La prise de risque financière est-elle nécessaire pour favoriser la responsabilisation de chacun ? si oui, doit-elle être à terme la même pour tous les associés ou peut-elle dépendre des situations individuelles ?





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Pourquoi une association est-elle plus difficile dans le monde agricole ?

Une spécificité du travail collectif en agriculture est que les tensions (et les capacités à les gérer) sont renforcées par l'insécurité financière et foncière, la charge de travail importante et la précarité de certains statuts. A ces difficultés propres au secteur agricole s'ajoutent les nombreuses attentes d'un NIMA-culteur en phase de lancement. Ces conditions pèsent sur le collectif et peuvent diminuer la flexibilité des associés.

Réussir une association agricole, c'est donc avant tout trouver un modèle qui apporte une plus grande sécurité (accès à la terre sécurisé, revenus décents) et améliore les conditions de travail. En établissant d'emblée de meilleures conditions, il devient alors possible de récupérer de l'énergie pour prendre soin de ses propres besoins dans un premier temps, gérer sa place et son implication dans un collectif dans un second temps et enfin gérer le fonctionnement du collectif lui-même.

Pourquoi pas mal d'associés se séparent après un temps ?

Malgré toutes les bonnes raisons de s'associer mentionnées en début de ce chapitre, force est de constater que bon nombre de projets agricoles en collectif traversent des difficultés ou se dissolvent après un temps. Le facteur humain, les enjeux économiques et organisationnels rendent les projets collectifs plus complexes et parfois difficiles à gérer. Les raisons observées qui ont conduit certains associés à se séparer sont les suivantes :

- Un désaccord sur les stratégies de production ou de commercialisation. Par exemple un des associés souhaite davantage expérimenter alors que d'autres préfèrent mobiliser des pratiques déjà éprouvées;
- Une volonté de **concilier lieu de vie et lieu de production**. Certains maraîchers qui s'étaient associés sur une parcelle de culture souhaitent parfois faire de leur activité un projet de vie sans pour autant vivre en communauté avec leurs associés;
- L'arrivée d'un nouvel associé peut aussi **perturber la dynamique collective** qui était établie. Réinvestir du temps et de l'énergie à construire à nouveau une vision et une organisation communes peut alors accélérer le départ d'un des associés;
- L'évolution d'un projet individuel vers un projet collectif est parfois **source de fragilité**. Se sentir pleinement associé quand on rejoint un projet existant et réussir à s'appropriier le projet sont des défis de taille;
- Un **dysfonctionnement dans la répartition** des responsabilités de chacun (déséquilibre dans les responsabilités ou absence de responsabilités pour certains);
- Un déséquilibre dans le processus de prise de décision voire la prise de pouvoir d'un des associés par rapport aux autres (pour de bonnes ou de mauvaises raisons) nourrit des frustrations et de la démotivation chez toutes les parties;
- Un **problème de communication** ou des modes de prise de décision trop énergivores sont également sources de difficultés.
- Des **styles de travail trop éloignés**, des degrés d'implication trop différents ou des attentes financières qui ne sont pas en phase peuvent engendrer des tensions qui apparaissent parfois seulement après un certain temps;
- Parmi les tensions, il y a celles qui sont en lien avec **nos modes de fonctionnement intrinsèques**, nos psychologies personnelles : différences d'exigences, besoins de reconnaissance, scepticisme et rationalisme qui pousse à freiner, enthousiasme et confiance qui pousse à foncer, etc. Tous les profils ne sont pas faits pour s'associer et certains profils sont trop différents pour être complémentaires. Cette complémentarité ne se détecte pas toujours hors cadre professionnel, car celui-ci expose les parties à un contexte très différent d'une relation d'amitié. Être bons amis ne suffit pas pour bien travailler ensemble. A nouveau, un processus d'accompagnement peut t'aider à confirmer/clarifier cela dès le départ ou en cas de conflits.



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Pourquoi pas mal d'associés se séparent après un temps ?



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Dans mes projets collaboratifs, j'ai été confronté à plusieurs incompatibilités de mode de fonctionnement dont voici quelques exemples : (1) Une personne qui «se sent vivre» lorsqu'elle ne respecte pas les règles (parce qu'elle a un côté rebelle) ne peut pas fonctionner avec quelqu'un pour qui la satisfaction vient du respect de ces mêmes règles; (2) Il y a notre égo sur les questions de pouvoir de prises de décision avec des profils de leaders. Un tas de fumier ne peut pas accueillir plusieurs coqs...; (3) Quelqu'un de très méticuleux et lent ne va pas pouvoir s'associer avec quelqu'un de fonceur, bacleur, désordonné... Bref, il y a des personnalités proches, des personnes complémentaires mais d'autres qui sont carrément opposées. Les structures collectives doivent refléter une certaine proximité de fonctionnement pour éviter que des différences trop fortes atteignent nos limites et donc deviennent des tensions puis des conflits. »



Comment adopter une approche constructive face aux tensions collectives ?

EN CAS DE DÉSACCORD, il est important que la collaboration reste **de nature épanouissante et non destructrice**. L'expérience de certains projets montre qu'**identifier les tensions** et les accueillir comme **quelque chose de constructif** pour faire avancer le projet commun est tout à fait possible. Chercher à comprendre d'où elles viennent, apprendre à les exprimer de manière non violente, et mettre en place des dispositifs de médiation qui permettent de les gérer collectivement, sont autant d'étapes qui **renforcent l'association**.

Malgré tout, il se peut que la réponse à des tensions structurelles et qui ne se résolvent pas soit parfois la rupture. Si par hasard, après un temps, la piste de la dissolution de l'association est envisagée pour le bien du projet et des associés, il est important d'**accueillir cette possibilité avec sérénité** sans considérer cela comme un échec. Ce qui a du sens à certaines étapes de la vie ou d'un projet résonne parfois différemment à une étape ultérieure. Le bout de chemin parcouru ensemble aura quoi qu'il arrive façonné ton projet et t'aura **appris de nombreuses choses tant humainement que techniquement**.

CONCLUSION

FINALEMENT, RELEVER LE DÉFI DE LA COOPÉRATION, c'est apprendre à **renoncer à une partie de sa souveraineté individuelle**, mais aussi **miser sur les synergies et les ressources partagées** pour consolider le projet d'installation. En transformant les conditions de travail, la coopération ouvre **des perspectives nouvelles**, et si les associés parviennent à ajuster leurs valeurs communes et leurs pratiques collectives sur le temps long, elle renforce inéluctablement **la résilience des systèmes alimentaires**.

Pour approfondir davantage l'enjeu de la coopération agricole de production, tu peux consulter le livret consacré à cette thématique sur le site <http://www.cocreate.brussels/-SPINCOOP>

LA MAIN D'OEUVRE BÉNÉVOLE

LA MAIN D'ŒUVRE BÉNÉVOLE : PARFOIS TRÈS UTILE... MAIS À CERTAINES CONDITIONS!



PAROLES DE MARAÎCHERS



« Que ce soit au travers de la mobilisation de bénévoles ou via la mise en place de formes de coopération entre pairs, certains maraîchers agroécologiques sur petite surface en installation affirment qu'il est pour eux, « *impensable d'être seul* » pour mener l'ensemble de leurs activités... »

« Toujours douleur à la hanche + retour d'une faiblesse à la main droite mais pas handicapant. Pour le moment, grande fatigue + météo horrible mais soutien de 3 bénévoles !!!
Ça aide à surmonter la charge de travail et la grisaille. »

« Fatigué et sous pression : j'étais malade la veille (gastro) et je suis dépassée, j'ai trop à faire, contente d'avoir de l'aide. » ;
« Motivée : le fait qu'une bénévole s'intéresse à ma méthode de maraîchage me booste. Ça fait diminuer mes doutes sur l'efficacité [...] »

5 RAISONS DE FAIRE APPEL À DES BÉNÉVOLES POUR VIABILISER TON ACTIVITÉ :

NOS RECHERCHES ONT PERMIS D'IDENTIFIER QUE LE MARAÎCHAGE AGROÉCOLOGIQUE SUR PETITE SURFACE EN ZONES PÉRI-URBAINES EST CARACTÉRISÉ PAR :

1. Des travaux qui nécessitent **une main d'oeuvre importante**, surtout en phase d'installation ;
2. Peu ou pas de motorisation (pour des raisons environnementales et financières) pour réaliser des tâches parfois laborieuses, qui peuvent impacter le **bien-être physique** des maraîchers, surtout en phase de routine, si elles devaient être réalisées seul ;
3. Des tâches répétitives et des journées de travail très longues, engendrant un sentiment d'isolement, qui peut impacter le bien-être moral du maraîcher, qu'il soit en phase d'installation ou de routine. Le travail collectif permet de **rompre ce sentiment d'isolement** et de faire émerger des espace-temps de convivialité ;
4. Des tâches multiples et nombreuses, pouvant engendrer un sentiment de dépassement. Le bénévole constitue donc **une ressource en cas de coup dur** (maladie, etc.) ou pour lui permettre de souffler de temps en temps ou de retrouver la motivation en se voyant avancer plus rapidement.
5. La proximité d'un grand nombre de **citoyens en demande de contact avec le monde agricole** constitue une réalité sur laquelle le maraîcher peut effectivement compter.

QUELQUES CHIFFRES

Des bénévoles pour l'équivalent d'un mi-temps employé sur l'espace-test de Graines de Paysans !

Sur l'espace-test maraîchers de Graines de Paysans, en 2017, les 6 maraîchers en lancement ont sollicité chacun en moyenne 3 bénévoles chaque semaine.

Chacun de ces bénévoles ont porté renfort pour l'équivalent d'une petite journée de travail en moyenne, ce qui représente environ 19h de travail pour l'ensemble des bénévoles par maraîcher, soit l'équivalent d'un mi-temps employé.

Cela correspond à 30% du temps de travail total passé au champ (maraîcher + bénévoles).



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quelles formules je choisis : chantiers collectifs en masse ou bénévoles réguliers?

IL Y DEUX FORMULES DE MOBILISATION DE BÉNÉVOLES, SOUVENT COMPLÉMENTAIRES :

1. Les « chantiers collectifs » qui ont pour objet de réunir un maximum de bénévoles pour la réalisation d'une tâche ponctuelle (chantiers de construction, de repiquage etc).
2. Une mobilisation plus régulière où les bénévoles sont moins nombreux et sont amenés à réaliser une série de tâches liées à la production.

Quels statuts juridiques ? Quels risques?

EN BELGIQUE, le bénévolat (ou encore « appelé « volontariat ») est encadré par la **loi du 3 juillet 2005 relative au droit des volontaires**. L'enjeu est de pouvoir démontrer que la valeur-ajoutée du travail bénévole ne se traduit pas en profit direct et personnel pour le maraîcher mais contribue à un objet social.

LES ASBL ou structures ayant officiellement un rôle de sensibilisation ou un objet non lucratif (ex: coopérative à finalité sociale, etc.) peuvent accueillir des bénévoles en toute facilité moyennant quelques formalités administratives.

SI, par contre, tu es enregistré sous le statut d'une **société commerciale** (y compris en tant qu'indépendant en personne physique) **tu ne peux pas légalement établir de conventions de bénévolat**.



Le risque encouru, en cas de contrôle, est d'être accusé de travail en noir. Ceci peut porter autant préjudice aux maraîchers (amendes, réclamations de cotisations sociales ONSS, etc.) qu'aux bénévoles (amendes, retrait des allocations de chômage, etc.).

Dans ce dernier cas, **il existe quelques possibilités pour contourner le problème.**





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Quels statuts juridiques ? Quels risques?
SUITE

LES RISQUES ENCOURUS, QUELQUES POSSIBILITÉS POUR CONTOURNER LE PROBLÈME :

1. Les activités de maraîchage en phase d'installation qui sont encadrées par un espace-test agricole peuvent profiter du statut de l'association qui les héberge à cet effet.

2. Accueillir des bénévoles envoyés par une ASBL tiers (Wwoofing, Brigades d'actions paysannes, etc.).

Attention cependant, ce genre de montage surfe sur un flou juridique lié à l'objet social non lucratif de la structure qui recrute officiellement les bénévoles. Ce type de situation est sujet à la libre interprétation de l'administration. En cas de contrôle, l'agent aura les pleins pouvoirs pour trancher s'il s'agit de travail en noir, et le cas échéant, sanctionner les deux parties. Jusqu'à aujourd'hui, il n'y a pas encore de jurisprudence en la matière en Belgique*.



3. Accueillir des stagiaires, donc une catégorie de bénévoles se situant dans une démarche de formation professionnelle. Tu peux dans ce cas envoyer tes offres de stage à des structures de formations telles que le MAP, le CRABE, la FJA, l'IFA-PME, etc.

4. Solliciter l'aide familiale est une formule légale en agriculture, pour autant que le lien de proximité soit direct.

5. Proposer des formations payantes ou en contre-partie de dons (ex: crowdfunding), pour autant que cela rentre officiellement dans ton champ d'activité selon les codes NACE déclaré lors de ton inscription à l'INASTI via un secrétariat social. Dans ce dernier cas ce sont alors officiellement les personnes extérieures qui te paient en tant qu'animateur/formateur sur le champ en échange d'un savoir ou d'un savoir-faire sur le travail de la terre.

* Dans les pays anglo-saxons, où la vision du bénévolat est plus large et plus libérale, le travail bénévole en agriculture, par exemple à travers le Wwoofing (créé en Angleterre en 1971), est totalement acceptée.

6. Engager officiellement de l'aide tout en préservant la flexibilité recherchée avec le bénévolat :

la loi prévoit différentes formules de salariat « one shot », peu coûteuses et flexibles dans le temps, spécifiquement pour le secteur agricole et horticole.

En outre, il est possible d'engager :



Une personne ALE (Aide Locale pour l'Emploi) pour un coût d'environ 6€/heure seulement.

Cette formule s'adresse uniquement aux chômeurs, qui gardent leurs droits et se voient attribuer une prime par l'ONEM pour chaque heure prestée sur le champ.

Il faut pour cela s'adresser au bureau ALE de ta commune (et de celle de la personne que tu souhaites embaucher). Le travail est payé à l'heure, pour un total maximum de 600 heures par an.



Un saisonnier pour un coût total d'environ 12€/h.

Le saisonnier touche environ 9€/h. Le fonctionnement est très flexible (emploi à la carte, selon les besoins).

Le travail est payé à la journée pour un maximum de 60 jours/an (il faut donc prévoir de gros chantiers, puisque chaque journée entamée compte pour une journée complète).

La « carte cueillette » à remplir par le saisonnier est à commander sur www.fonds-tuinbouw.be.

Comme tout employeur, tu devras t'affilier à un secrétariat social pour gérer les fiches de paie et les cotisations ONSS, ou le faire par toi-même.

Assurances?

Il est préférable de contracter une assurance RC exploitation. Pour les agriculteurs, il y a des clauses dans les RC qui couvrent la main d'œuvre pour les travaux exceptionnels (un reliquat des coopérations entre paysans au moment des moissons).





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Pour ou contre? Comment je me positionne?

PARMI LES MARAÎCHERS INTERROGÉS DANS LE CADRE DE CE PROJET, NOUS AVONS IDENTIFIÉ DEUX POSITIONNEMENTS CONTRASTÉS FACE À LA QUESTION DU BÉNÉVOLAT EN MARAÎCHAGE:

1. Le souhait de prouver que l'agriculture peut se passer de bénévoles et de subsides directs.

À leurs yeux, être des professionnels de l'agriculture et s'entourer de bénévoles renvoie un message politique d'un secteur d'activité non viable.

Il s'agit selon eux d'un choix philosophique : « *tout travail mérite salaire. Surtout un travail agricole* ».

De surcroît, ils considèrent que le travailleur saisonnier rémunéré est mis en concurrence avec le bénévole qui fait don de son temps.



Comment je peux rétribuer mes bénévoles?

Un dédommagement autre que monétaire est possible en contrepartie de la main d'œuvre offerte.

Certains maraîchers qui engagent des bénévoles sous convention ont proposé comme formule de recevoir un panier, d'autres mettent en avant l'accompagnement, l'apprentissage et l'échange de savoirs offerts.

Certains maraîchers estiment nécessaire de rétribuer leur main d'œuvre de longue durée (contrats de saisonniers qui ne sont dès lors plus des bénévoles), à la différence du travail fourni par des stagiaires ou bénévoles courte durée (ex: Service Citoyen). D'autres encore, reconnus pour leur expertise et dans une logique de formation, font **payer les personnes extérieures** venant apprendre en travaillant avec eux sur le champ.

2. Une stratégie de rendre le projet plus résilient.

Pour certains maraîchers, au vu des perspectives économiques actuelles, l'agriculture n'est pas viable sur le long terme sans bénévoles. Aussi, certains souhaitent intégrer à leur activité de nombreuses occasions d'échange avec leurs mangeurs, pour leur bien-être moral mais aussi dans un objectif de sensibilisation des consommateurs.

Le fait de se reposer partiellement sur une main-d'œuvre bénévole ne change cependant pas l'objectif de produire des légumes à des fins de rentabilité économique.



Comment je recrute des bénévoles?

La proximité géographique avec des ressources humaines importantes (spécialement en zones péri-urbaines) et la proximité relationnelle des circuits de commercialisation souvent pratiqués en maraîchage agroécologique sur petite surface facilitent le recrutement de bénévoles.

La mobilisation par mail ou de vive voix de tes clients réguliers en vente directe (GASAP, AMAP), d'ONG ou associations militantes, ou de groupes d'étudiants est souvent très efficace.

Pour les chantiers collectifs, depuis 2017, tu peux faire appel aux Brigades d'Action Paysannes (BAP) via <https://brigadesactions paysannes.be>



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Réelle opportunité ou poids supplémentaire dans mon activité maraîchère?
Quelques clés pour ne pas basculer de l'un à l'autre!

LE PROFIL DES BÉNÉVOLES déterminera fortement le type d'encadrement et l'impact sur l'organisation du travail. Nous te recommandons de bien cerner dès le départ :

- ceux qui sont en cours d'apprentissage avec une visée professionnelle (stagiaires, etc.) ;
- ceux qui ont une formation ou une expérience de base dans le domaine ;
- ceux qui n'y connaissent pas grand-chose mais viennent surtout pour découvrir/se dévouer/ se reconnecter avec la nature... ;

PAROLES DE MARAÎCHERS

« L'écolage et l'encadrement d'un groupe est difficile, je me souviens d'un bénévole qui laissait la camomille et arrachait les carottes malgré un bon encadrement. J'ai quand même fini par lui botter les fesses, un bénévole vexé ne revient plus, et en sortir un du groupe pour lui faire faire autre chose pour incapacité flagrante n'est pas diplomatique. »



« Pour que ça marche il faut un minimum de convivialité ! Du coups le maraîcher se transforme en cuisinier/ aubergiste/rh/psy... Ca coûte financièrement et ça peut parfois devenir un poids. »

LES ATTENTES DES BÉNÉVOLES doivent être prises en compte et bien clarifiées avant de commencer.

L'engagement bénévole n'est en effet pas « gratuit », tout bénévole cherche à répondre en partie à ses propres attentes (engagement sociétal, pure volonté de se rendre utile, envie d'apprentissage voire de formation, recherche de divertissement, besoin de défoulement, besoin de reconnaissance, etc.).

Dans tous les cas, l'encadrement du maraîcher ne se limite pas à faire faire des tâches plutôt répétitives (comme le travail conséquent de désherbage) et peut techniques, mais nécessite de la patience, de l'attention et d'y consacrer du temps.

LE BON MATCHING : il s'agit ensuite de t'assurer que tes besoins collent avec les leurs.

Tu peux endosser un rôle additionnel à celui de maraîcher producteur et commerçant : celui de transmetteur de savoir-faire voire d'animateur (chapitre "modèles hybrides").

Si par contre tu n'as pas une réelle volonté de transmission de savoir-faire et/ou d'animation citoyenne, il sera sans doute préférable de cibler de manière plus spécifique les profils des bénévoles que tu accueilles, voire même de t'en passer.

« En ce qui concerne la participation des membres des GASAP, il y a généralement une phase de démarrage où les clients sont curieux et enthousiastes, après un an ou deux ça dégringole sévère surtout pour les tâches répétitives (désherber les carottes, récolter les racines de chicon....) ou celles qui se passent quand la météo n'est pas idéale. »

Réelle opportunité ou poids supplémentaire dans mon activité maraîchère?
Quelques clés pour ne pas basculer de l'un à l'autre!



LA RÉGULARITÉ DES BÉNÉVOLES sera évidemment déterminante.

Selon les tâches à réaliser, il est important de connaître à l'avance les ressources sur lesquelles le maraîcher va pouvoir compter, et de se demander comment rester "rentable" en ré-explicant systématiquement la même chose chaque semaine à de nouveaux bénévoles. Il semble donc important de clarifier les disponibilités des bénévoles d'entrée de jeu : seront-ils de passage une fois ? De manière irrégulière ?

POSER UN CADRE STRUCTURÉ aux bénévoles semble nécessaire.

Certains maraîchers racontent qu'avoir posé le cadre (en termes de régularité, de ponctualité, de temps consacré à l'encadrement, de nature des tâches à effectuer, etc.) a grandement facilité l'intégration du bénévolat dans le projet.

« Nous on a compris aussi que chaque apprenti a besoin de son propre encadrement.

Il y a en a qui commencent de zéro, il y a en a qui ont déjà un projet défini, il y a en a qui veulent être là de façon personnelle de reconnexion à la nature et d'autres qui ont vraiment des visées plus professionnelles et il faut essayer de concilier tout cela. »

« Pour moi, outre tous les avantages directement perçus des bénévoles, il est important de souligner que les bénévoles sont aussi des éventuelles sources de futurs associations, puisque c'est une manière de tester le travail ensemble. »

PRENDRE LE TEMPS DE FORMER les bénévoles les premières fois qu'ils réalisent une tâche est une étape primordiale.

Quelque soit leur profil, ils n'ont pas la maîtrise technique ni les connaissances du maraîcher et ne connaissent tout simplement pas sa stratégie personnelle et sa manière spécifique de travailler.

Il s'agit donc d'expliquer, et de montrer concrètement en entamant la tâche avec eux. C'est du temps investi pour en gagner ensuite.

Sinon, c'est la porte ouverte aux malentendus et aux frustrations.



Certains maraîchers ont décidé de ne pas encadrer des personnes qui ne sont pas en cours d'apprentissage : « on n'a pas envie de changer de métier. (...) on veut rester maraîchers. On ne veut pas passer nos journées à gérer des gens, à leur trouver des tâches à faire. »

À cette fin, ils engagent maximum un stagiaire à la fois et pour minimum six mois.

MODELES HYBRIDES

DÉVELOPPER LE POTENTIEL MULTIFONCTIONNEL DE SON PROJET MARAÎCHER POUR CONSTRUIRE SA LÉGITIMITÉ AUPRÈS DES AUTRES ACTEURS ET RENFORCER SON ASSISE DANS LE TERRITOIRE

LES PROJETS DE MARAÎCHAGE HYBRIDES SONT DES PROJETS ALLIANT UN OBJECTIF DE PRODUCTION MARAÎCHÈRE PROFESSIONNELLE ET DES MISSIONS SOCIALES/SOCIÉTALES.

Aujourd'hui, de tels projets existent et émergent en milieu (péri-)urbain. D'une part, le peu de surfaces disponibles, la petite taille des parcelles et la pression foncière importante rendent peu réaliste l'implantation d'un projet ayant pour unique but la production. D'autre part, la proximité d'un grand nombre de citoyens urbains, ayant perdu le contact avec les réalités liées à la production de leur alimentation, rend ce type de projet d'autant plus pertinent.

Cependant, les difficultés rencontrées par ces projets sont multiples et de natures diverses, allant de la définition de l'identité même du projet et de la frontière souvent floue entre les ambitions productives et les missions sociales, à des enjeux d'ordre organisationnels, en passant par la question cruciale de la viabilité financière.

DONNER UNE FORME HYBRIDE À UN PROJET MARAÎCHER - C'EST-À-DIRE DÉVELOPPER SON POTENTIEL MULTIFONCTIONNEL (D'ORDRE SOCIAL, ÉDUCATIF, ARTISTIQUE, EN RAPPORT AVEC LA SANTÉ, LE BIEN-ÊTRE, ...) EN PARALLÈLE DE L'ACTIVITÉ DE PRODUCTION, IMPLIQUE DES AMÉNAGEMENTS QUI DEVRONT ÊTRE BIEN PENSÉS.

Accueillir un public cible sur un terrain nécessitera de bien définir en amont quelles sont les ambitions, comment, dans quel but cela est fait et quels sont les véritables moyens mobilisés pour y arriver.

Contrairement à un projet maraîcher focalisé sur la production qui ne doit que se soucier des besoins et valeurs du maraîcher et de la mise en oeuvre de ses pratiques, la gestion d'un projet hybride va devoir intégrer également les besoins et attentes des publics spécifiques avec lesquels il interagit.

Voici quelques pistes de réflexion et éléments de réponses qui peuvent aider dans la construction d'un tel projet.



Les micro-fermes urbaines ont le potentiel de s'inscrire dans les stratégies alimentaires de la ville en étant des relais pour l'agriculture régionale et périurbaine et en faisant la promotion de l'alimentation locale. [...] Les animations et les différents panels d'activités proposés sont des sources de revenu pour ces projets et dynamisent fortement le quartier, voire même la ville.

Des espaces publics quelque peu oubliés peuvent ainsi trouver de nouvelles vocations, celles d'être un jardin comestible et d'être un point d'échange, de sensibilisation, de formation, de partage et d'éducation populaire. [...] ce qui explique que la production alimentaire peut être un objectif secondaire, elles sont à ce titre fortement multifonctionnelles. [...] ce sont des projets de cohésion sociétale et sociale. (A-C Daniel, 2017)



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

Faut-il nécessairement développer une dimension soci(ét)ale pour installer un projet de production maraîchère en ville ?

La question mérite d'être posée... Le parcellaire morcelé, la pression foncière importante, la proximité avec un grand nombre de citoyens, l'engouement de ces derniers pour une reconnexion avec leur alimentation et ses modes de production, l'enjeu de l'évolution du système alimentaire urbain, les nombreux impacts positifs de la culture de légumes tant sur le bien-être physique que mental et social,... sont autant de raisons qui renforcent le potentiel de projets de maraîchage à finalité sociale ou sociétale, mais ce sont également autant d'éléments qui rendent pertinent, voire nécessaire le fait d'intégrer cette dimension sociale dans les projets agricoles urbains, au-delà de la simple mission de production.

De fait, le caractère hybride d'un projet permet d'une part d'augmenter la légitimité de son implantation sur un territoire, et d'autre part d'augmenter le potentiel de résilience du projet dans la mesure où ses sources de financement peuvent potentiellement se diversifier grâce à cela.



QUELQUES CONSIDÉRATIONS DONT IL EST IMPORTANT DE TENIR COMPTE

LA COHABITATION DE MISSIONS SOCIALES ET D'AMBITIONS PRODUCTIVES FAIT SOUVENT ÉMERGER DES TENSIONS AU SEIN DU PROJET.

- Les projets hybrides, du fait de leurs missions sociales, ne peuvent être dans la productivité à 100%. Il s'agit dès lors d'évaluer le temps de travail nécessaire à ces missions sociales et de parvenir à faire coexister les différents rôles et compétences nécessaires pour atteindre leurs objectifs, que ce soit dans le chef d'une seule personne ou au sein d'une équipe avec des compétences multiples. Il s'agit donc de bien identifier où le curseur est mis entre la fonction de production et les fonctions sociales du projet.
- Accueillir un grand nombre de personnes, volontaires, groupes scolaires,... sur son terrain peut altérer la qualité de la production. (Grand groupe de volontaires que l'on arrive pas à encadrer suffisamment, groupe d'enfants qui piétinent les cultures,...) Si l'on se fixe des objectifs productifs et qualitatifs élevés pour maintenir la production à un niveau professionnel, il est nécessaire d'aménager les espaces consacrés à l'accueil, d'indiquer clairement les chemins et de cadrer l'accueil. Ou si on accepte de lâcher sur la qualité, la productivité,... l'accueil pourra être plus souple, les espaces d'accueil plus grands, mais il faudra réfléchir aux objectifs et aux débouchés, liés à la production de légumes.

Il faut donc assurer une certaine cohérence entre le modèle de production et les activités liées à la dimension sociale du projet (Une grande diversité de légumes est-elle nécessaire? Le public participe-t-il à l'entretien des cultures? Quelle superficie du terrain doit être affectée à l'accueil du public? Quels aménagements sont nécessaires? Le choix d'une production à haute valeur ajoutée est-il compatible avec les missions que se donne le projet ? ...)





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

CHOISIR DÉLIBÉRÉMENT SES OBJECTIFS SOCIÉTAUX POUR CONSTRUIRE UN PROJET HYBRIDE

Mettre simplement en avant toute une série d'externalités positives d'un projet n'est en soi pas suffisant pour en faire un projet hybride. Car il n'est techniquement pas possible de tout faire et réussir en même temps. Pour développer pleinement leur plus-value sociale, il est essentiel que les projets affirment leur identité, captent et démontrent la valeur qu'ils créent, identifient et développent des moyens/des outils pour atteindre les objectifs qu'ils se fixent, et évaluent de manière continue l'impact de leurs activités sur les missions qu'ils se donnent.

PAROLES DE MARAÎCHERS

« On cherche toujours à faire plus, mais on ne prend pas suffisamment le temps de valoriser ce que l'on a, de chercher la reconnaissance... »



« Choisir c'est renoncer ! [...] on autogère ce lieu et on se disperse sur plein d'activités. On se sent obligé d'être en lien avec le quartier pour garder le soutien, pour garder le terrain... et on se laisse aussi emporter par nos envies de grandeur pour garder la flamme du projet. »

UN ÉQUILIBRE FINANCIER DIFFICILE À ATTEINDRE



Comme pour tout projet maraîcher, atteindre une viabilité financière pour un projet hybride est loin d'être une évidence. En effet une partie du temps de travail est dédiée aux activités liées aux missions sociales/sociétales, et non à la production. Celle-ci n'est dès lors, dans la plupart des cas, pas suffisante pour assurer la viabilité financière du modèle.

Il s'agit donc de faire prendre conscience de la juste valeur des services soci(ét-)aux rendus, soit par les bénéficiaires directs lorsque ceux-ci en ont les moyens, soit par les acteurs publics lorsqu'on répond à leurs missions (Ex: Plan de cohésion social, lutte contre les maladies cardiovasculaires, socialisation, insertion, lutte contre l'isolement,...) Dans ce dernier cas, la question de l'évaluation des projets et des services qu'ils fournissent, est essentielle.



Tous les projets de maraîchage urbain ayant développé un modèle hybride bénéficient d'aides, directes (financières,...) ou indirectes (mise à disposition d'un terrain à des conditions avantageuses,...) et auront dès lors une certaine forme de redevabilité vis-à-vis de leurs bailleurs.

Il est dès lors important de penser à préserver les énergies et de tenir compte du "retour sur investissement" lors du lancement de nouvelles activités en se demandant à quoi cela sert réellement: atteindre les objectifs liés aux missions sociales ou permettre de s'affranchir d'aides financières? Cela sans pour autant monopoliser une trop grande quantité de temps de travail et d'énergie.



DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

S'ÉVALUER EST NÉCESSAIRE POUR DONNER UNE RÉELLE EXISTENCE À SON PROJET

Que ce soit pour s'auto-évaluer ou pour pouvoir rendre compte aux bailleurs de fonds de la plus-value sociale/sociétale du projet, il est indispensable de se fixer des objectifs et des critères d'évaluation mesurables.

Bien que des données quantitatives puissent être relativement facilement récoltées (nombre de personnes touchées, nombre d'animations réalisées, chiffre d'affaire lié à la production, quantités produites,...), toute une série de données qualitatives méritent également d'être récoltées, traitées et utilisées pour donner du poids et de la crédibilité au projet.

Cela nous invite à abandonner le prisme de lecture unique et déformant du « tout rentable économiquement ». Si les politiques incitatives et/ou soutenantes de projets en agriculture urbaine peuvent légitimement se poser la question de la rentabilité économique de la production, elles ne devraient pas perdre de vue les impacts positifs de ces projets sur des trajectoires humaines.

Mais il faudra donc trouver des moyens d'en rendre compte d'une manière ou d'une autre...





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

ETABLIR DES PARTENARIATS POUR CONSOLIDER SON PROJET

Les espaces de production maraîchère sont des espaces particuliers qui peuvent servir de supports essentiels au développement de nombreux projets sociaux/sociétaux impliquant une multitude d'acteurs différents.

Le potager est en effet un espace vivant, où de multiples expériences, observations, éveil des sens sont possibles. Que ce soit dans le domaine de la santé, du travail social, de l'éducation, de l'alimentation ou autres, ce potentiel est précieux et constitue une occasion unique de tisser des relations avec des projets locaux actifs dans divers secteurs, et de renforcer par la même occasion l'identité du modèle et ainsi, sa viabilité.

Si chaque projet poursuit des missions spécifiques : travail social, prévention en matière de santé, éducation, sensibilisation à l'alimentation durable, insertion,... les actions des uns peuvent servir, enrichir les actions des autres et ainsi créer des associations vertueuses. Ex: Un groupe d'élèves en alphabétisation qui vient au potager et discute légumes, recettes,...

LA PLACE DU BÉNÉVOLAT

Des projets qui s'ancrent sur un territoire densément peuplé auront vite fait d'attirer les curieux et les citoyens souhaitant s'impliquer concrètement dans un projet de transition, et ce d'autant plus si le projet affiche une dimension d'ouverture. Cette dimension est dans une certaine mesure omniprésente au sein des projets hybrides, mais n'est pas pour autant facile à gérer. Chaque bénévole, aussi altruiste soit sa démarche, poursuit également des objectifs, des intérêts qui lui sont propres. La multiplicité des profils et des raisons (apprentissage, rencontres, travail de la terre, ressourcement, ...) qui les poussent à faire don de leur temps peut rendre complexe la gestion et l'accueil de ceux-ci. (Voir chapitre bénévolat)

Il est donc important de tenir compte du niveau d'implication des bénévoles/citoyens dans le rythme hebdomadaire/saisonnier et dans la gouvernance du projet. Cela peut rendre la gestion complexe mais constitue une dimension importante pour l'ancrage du projet...



PAROLES DE MARAÎCHERS

« Mon travail c'est de réussir à produire des légumes de qualité, tout en ayant un accueil de qualité pour des gens qui ne viennent pas spécialement pour produire des légumes de qualité. ... c'est en même temps d'accueillir les gens dans ce qu'ils recherchent et en même temps d'essayer de leur faire porter les objectifs que tu portes. »





DES QUESTIONNEMENTS QUI PEUVENT TOUT CHANGER!

FONCIER ET ANCRAGE TERRITORIAL

Les projets maraîchers qui s'installent dans une zone urbanisée se retrouvent bien souvent sur des espaces restreints, délaissés ou temporairement disponibles.

Mais ils n'échappent généralement pas à la forte pression foncière en ville. Et c'est bien souvent cela qui précarise ces projets, parce qu'il n'y a pas la possibilité de se projeter à moyen terme et d'adopter une stratégie de développement sur une base sereine.

Aussi l'inscription dans le territoire, dans le quartier constitue un facteur qui augmente fortement la réussite et la pérennité d'un projet. Bon nombre de projets mise donc sur les liens qu'ils tissent avec leur environnement direct qui donne une identité forte au projet et une légitimité à leur présence sur du plus long terme.

ÉCHANGER ENTRE PROJETS HYBRIDES



La spécificité des projets hybrides de maraîchage et la fragilité de leurs modèles les mènent bien souvent à s'isoler et à ne pas oser partager leurs expériences avec d'autres projets similaires. Souvent le temps manque.

Mais c'est aussi parce que leur spécificité n'est pas suffisamment reconnue et qu'il est dès lors plus difficile de s'identifier à des projets faisant pourtant face à des enjeux similaires.

Plusieurs journées de rencontres ont eu lieu en 2017 et 2018 dans le cadre du projet Ultra Tree, et les échanges enrichissants qui en sont ressortis montrent la plus value et le sens qu'apporte la mise en réseau pour les acteurs présents. identité forte au projet et une légitimité à leur présence sur du plus long terme.

QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS HYBRIDES BRUXELLOIS.

Tous se donne une mission de production alimentaire, et chacun intègre une ou plusieurs missions soci(ét)ale...

PROJET ET SITE WEB	DESCRIPTION DU PROJET HYBRIDE
<p>Champ à mailles Asbl Maison Verte et Bleue Anderlecht (Neerpede)</p>	<p>Jardin agroécologique et pédagogique de biodiversité cultivée et sauvage, le ChAM est une très petite surface de 20 ares (4,2 ares en culture) situé à la limite entre Bruxelles et le Pajottenland. Avec le soutien de volontaires, le ChAM produit des légumes de saison de mi-mai à mi-décembre. Toutes les semaines, il fournit une vingtaine de paniers et propose des ventes au comptoir.</p> <p>Le ChAM est également un lieu d'initiation à l'agriculture urbaine et de sensibilisation et éducation à l'alimentation durable et à la biodiversité. L'espace est organisé autour de différents biotopes (mare, verger, petits espaces semi-sauvages, cultures sous serre et en plein air, haies, refuges pour animaux, plantes sauvages,...). Il peut accueillir un groupe de 25 personnes maximum à la fois.</p> <p>Au niveau de son potentiel de création de valeur économique, le ChAM explore et oeuvre dans la diversification de ses sources de financements (biens et services).</p>

QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS HYBRIDES BRUXELLOIS.

<p>Ferme Urbaine Neder-over-Hembeek www.haricots.org</p>	<p>La ferme urbaine est un projet d'économie sociale et de production maraîchère en agriculture paysanne (à échelle humaine) et biologique à Bruxelles. Elle approvisionne le consommateur de manière directe (filière courte) en ville.</p> <p>La mission principale du projet est l'insertion socioprofessionnelle, par l'initiation et la formation de jeunes peu ou pas qualifiés au métier de maraîcher et à l'entretien de jardins et d'espaces verts écologiques, pendant une période de six mois à deux ans. Certains jeunes pourront aussi s'orienter vers des métiers d'animateur nature ou vers l'accompagnement de dynamiques collectives citoyennes tournées vers le maraîchage ou l'alimentation.</p> <p>Ce projet est également un outil de promotion et de valorisation d'une activité économique (production d'aliments) mise à l'écart dans le tissu urbain à l'heure actuelle. Le projet est également social et culturel. Il contribue à recréer des liens entre les citoyens et les activités agricoles.</p>
<p>La pousse qui pousse Saint-Gilles www.lapoussequipousse.be</p>	<p>La «Pousse qui Pousse» est une pépinière qui offre la possibilité de se fournir en plants à repiquer, en aromates, en semences biologiques, en toile de géotextiles, engrais... C'est également un lieu d'échange où l'on peut donner et recevoir des conseils, suivre des ateliers de jardinage et partager ses expériences et savoirs en la matière.</p> <p>Par la création d'un espace public dédié à la démonstration et aux ateliers, le projet a pour objectif de renforcer le lien social autour de l'alimentation et de la verdurisation ainsi que d'augmenter la capacité du public à réaliser à domicile un « micro-potager ». L'objectif n'est pas tant d'aboutir à une production individuelle significative (dépendante de la place disponible) qu'un apprentissage collectif et un effet d'entraînement au cœur des îlots.</p>
<p>Atelier groot eiland Projet "Bel Akker" Molenbeek-St-Jean www.ateliergrooteiland.be</p>	<p>Le potager a une superficie de 1500m² et offre l'espace pour cinquante lits de légumes, une serre et quelques poules.</p> <p>Les récoltes s'élèvent à environ 100 kg des légumes et fruits bio par semaine, et est distribué via des restaurants et des magasins bio.</p> <p>Bel Akker est un projet social. Il reçoit l'aide des volontaires pour semer, désherber et récolter. Avec le travail sur mesure, Atelier Groot Eiland veut aider les Bruxellois les plus vulnérables à trouver un emploi en vue de l'intégration sociale.</p>



QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS HYBRIDES BRUXELLOIS.

<p>Ferme tournesol Uccle www.tournesol-zonnebloem.be</p>	<p>A la ferme et au potager, l'asbl Tournesol vise à développer chez les enfants, les jeunes et le public en général, une attitude d'observation, de compréhension et de responsabilité à l'égard de notre environnement. La production est directement utilisée lors des animations ou transformée sur place.</p>
<p>Le chant des cailles Watermael-Boitsfort www.chantdescailles.be</p>	<p>Société coopérative, participative et à finalité sociale afin de promouvoir une agriculture respectueuse de la terre et des humains, viable, émancipatrice et créatrice de liens sociaux. Outre deux pôles citoyens (Le Jardin Collectif et Le Quartier Durable) La Ferme du Chant des Cailles comporte 3 pôles professionnels :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les Maraîchers : production de légumes, distribués via un système d'abonnement à l'année en auto-récolte sur le modèle des ASC (agricultures soutenues par la communauté) et production de fleurs à couper en auto-récolte accessible à tout le quartier. • Le Bercail : élevage de brebis laitières avec production de fromages, de yaourt, de laine et de viande ainsi que la fabrication de jus de pommes provenant du vieux verger du Couvent Sainte Anne où paissent les brebis. • Herbae : production de plantes aromatiques et médicinales produites et vendues directement sur le champ. Organisation de balades comestibles et d'ateliers sur la transformation des herbes.
<p>Le champ du chaudron Anderlecht (Neerpede) www.communeracine.be</p>	<p>Toutes les étapes du circuit de l'alimentation sont développées sur le terrain de la ferme du Chaudron à Anderlecht, depuis la production et la récolte jusqu'à la transformation, la vente et la consommation dans un modèle économique social et solidaire.</p> <p>C'est un projet collectif dans lequel chacun(e) peut s'impliquer à différent niveau selon ses envies.</p> <p>Le souhait est de privilégier une approche globale, cohérente et ambitieuse de l'alimentation durable, en 3 pôles :</p> <p>CULTIVÉ : Agriculture urbaine diversifiée de taille humaine, basée sur diverses techniques : « bio-intensive », agroforesterie, permaculture, respectueuse de l'homme et de l'environnement.</p> <p>CUISINÉ : souhait de connecter les citoyens à leur alimentation et nourrir la ville de manière durable. La production est transformée afin d'accroître et diversifier l'offre alimentaire locale à destination des habitants de la région bruxelloise.</p> <p>ANIMÉ : Des activités éducatives, pédagogiques et culturelles, directement liées à la production, seront proposées (jeune public et adultes) afin de connecter les citoyens à leur alimentation, sensibiliser le public aux thématiques écologiques, de l'impliquer dans le projet (aspect participatif) et d'attirer du monde sur le terrain pour dynamiser le quartier rural du Neerpede.</p>



QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS HYBRIDES BRUXELLOIS.

<p>Les légumes bio d'Etterbeek Etterbeek www.etterbeek.be</p>	<p>1000m² entièrement consacrés à la production (à petite échelle) de fruits et légumes de saison: cultures variées, serres de croissance, petits fruits,... le tout cultivé de manière biologique. Un outil de formation, de réinsertion et de sensibilisation qui fonctionne en circuit-court, de la fourche à la fourchette puisque la production est écoulee via l'épicerie sociale du CPAS.</p>
<p>Vert d'iris Anderlecht (Neerpede) www.vertdiris.net</p>	<p>Société coopérative à finalité sociale oeuvrant à la restauration de la vocation nourricière de la région bruxelloise par la création d'emplois dans les métiers émergents de l'alimentation durable. Vert d'Iris International crée et gère des potagers à vocation sociale, environnementale et économique.</p> <p>Elle gère deux potagers agro-forestiers à Anderlecht (Neerpede) : Betteraves enz (37 ares) et un terrain derrière le restaurant InnRGreen (90 ares). La production est écoulee via la vente directe et via les filières courtes bruxelloises. Elle offre une formation en horticulture avec un fort accent sur l'entrepreneuriat social, et participe à des projets de verdurisation à Bruxelles.</p>
<p>Nos Pilifs www.fermenospilifs.be</p>	<p>L'entreprise de travail adapté Nos Pilifs occupe 120 personnes handicapées dans des métiers variés tels que la manutention, l'entreprise de jardins, la pépinière, l'estaminet, l'épicerie et la ferme d'animation. Différentes sections pour une seule idée: l'intégration. Un projet maraîcher a vu le jour en 2016 et produit des légumes vendus via l'épicerie.</p>



POUR ALLER PLUS LOIN :

- Anne-Cécile Daniel, Fonctionnement et durabilité des micro-fermes urbaines, Chaire Eco-conception avec Agroparistech et l'équipe Agricultures Urbaines (SAD-APT, INRA), 15 mars 2017
- Vidéo modèles hybrides du projet Ultra Tree - (disponible en ligne via le site www.cocreate.brussels/-UltraTree-

MÉTHODE DE RECHERCHE

ULTRA TREE EST INSCRIT DANS UNE DÉMARCHE DE RECHERCHE SPÉCIFIQUE: LA CO-CRÉATION!

DU POINT DE VUE MÉTHODOLOGIQUE, il s'agit d'une recherche qui implique les acteurs de terrain dans l'ensemble du processus : de la définition des questions de recherche à la valorisation des résultats en passant par l'expérimentation et la validation des résultats.

Concrètement, cela signifie que le dialogue entre les différents acteurs, et la mobilisation des informations tirées de leurs propres expériences sont centraux dans le processus de recherche. C'est pourquoi un crédit important est accordé aux besoins, aux récits, aux interprétations, aux ressentis, à l'expression des aspirations et des visées subjectives. Par ailleurs, cela nécessite également de considérer que la confrontation des maraîchers et des structures d'accompagnement avec les analyses des chercheurs et des facteurs posant problème ou constituant d'importants challenges dans le développement des projets, ainsi que les divergences de points de vue entre ces acteurs de terrain font intégralement partie du processus de recherche.

DANS LA PRATIQUE, cela s'est traduit par l'adoption de différents dispositifs originaux permettant l'articulation de la recherche dans le respect des disponibilités et des dispositions de chacun:

- Des ateliers et réunions de concertation;
- Des moments d'observation participante et de participation observante (méthodes bien connues en anthropologie), où le chercheur prend part de manière plus ou moins active aux travaux d'un maraîcher afin de se plonger dans sa réalité et de récolter des observations sur le terrain à travers le dialogue, l'écoute et l'observation. Cela a demandé une présence régulière de certains chercheurs sur le terrain, et/ou d'accompagnateurs chargés d'assurer le lien entre maraîchers et chercheurs, de manière parfois active et parfois passive;
- Des visites collectives ou des événements occasionnels à l'extérieur des espaces-tests rassemblant les chercheurs, des porteurs de projets maraîchers, et des accompagnateurs. Dans ce cadre, ceux-ci partagent non seulement des informations et des expériences sur un sujet donné mais aussi leurs propres analyses et interprétations sur ce sujet, et ce de manière horizontale.
- Une série d'outils de récolte des données utiles pour la recherche (le principal outils de ce type a été une timesheet remplie de manière hebdomadaire par chaque porteur de projet pour récolter leurs données de temps de travail);
- Une co-construction et participation des dispositifs d'évaluation des projets maraîchers
- Une revue de la littérature et la production de notes de synthèse;
- Etc.

LE RÉSULTAT D'UNE TELLE APPROCHE EST DOUBLE. D'une part, les apprentissages du projet ne se limitent pas uniquement au contenu qui est synthétisé et délivré, mais se traduit aussi dans sa forme qui tient compte des besoins des personnes auxquels ils s'adressent. D'autre part, ces apprentissages ne sont bien souvent pas terminés, et donnent matière à un prolongement des outils produits.

REMERCIEMENTS

Au-delà de l'équipe de recherche Ultra-Tree, de nombreux acteurs ont contribué de manière significative à la production de cet ouvrage ou aux résultats sur lesquels il s'appuie. Nous souhaitons ici les remercier chaleureusement.

EN TOUT PREMIER LIEU, NOUS REMERCIONS LES MARAÎCHERS DE L'ESPACE-TEST AGRICOLE (ETA) DE GRAINES DE PAYSANS (GDP) ET DU CHAMP-À-MAILLES (CHAM) gérés respectivement par l'asbl Début des Haricots et l'asbl La Maison Verte et Bleue. Ils ont été les interlocuteurs directs de l'équipe de recherche et se sont impliqués dans le projet avec enthousiasme, livrant leurs chiffres, leurs secrets professionnels, leurs motivations mais aussi parfois leurs difficultés psychologiques et physiques les plus intimes... Ils ont consacré beaucoup de temps, parfois dans des périodes déjà très chargées, car ils ont cru en l'intérêt du projet Ultra-Tree. Cet ouvrage a été réalisé avant tout pour eux et avec eux. Merci infiniment à Jean-Philippe Gomrée & Raphaël Dodgson (Les Garçons maraîchers), à Elisa Caricato ("Le Petit Haricot dormant"), à Gaël Loïcq ("Le Chant du vers"), à Nathalie Van den Abeele ("La Grange en Ville"), à Aurélien Deprez ("Les Paniers d'Auré"), à Olivier Gengoux ("Les Betttes sauvages"), à Nicolas Camus et à Cédric Libeert et Aline Cousin (Le "Champ-à-Mailles" - alias le "CHAM").

MERCI AUSSI À L'ÉQUIPE DE GRAINES DE PAYSANS (Johanne Cozier, Gabriele Annicchiarico, Marie Le Boniec, Timothée Claessens, Antoine Sterling, Hervé Léonard & Martin Philippart de Foy) **ET DE LA MAISON VERTE ET BLEUE** (Carole Segers, Cédric Libeert, Aline Cousin, Fanny Pieman, Sarah Dujardin et Christine Englebert) pour leur étroite collaboration assurant le lien avec le terrain, l'identification des besoins et des enjeux majeurs et/ou pour leur précieux travail de relecture.

D'AUTRES MARAÎCHERS PLUS EXPÉRIMENTÉS se sont impliqués dans la recherche en nous livrant des données, en participant activement aux journées d'analyse en groupe, en nous accordant des interviews, en relisant nos écrits et/ou en nous permettant de visiter leur terrain. Nous pensons particulièrement au "Coin des Champs" (Cédric Melon et Pia Montville), au "Portes du Radis" (Renaud Castiaux), à "Fanes de Carottes" (Manu Cerisier), au "Jardin de Dounia" (Nicolas Deeker), au "Chant des Cailles" (Ann De Gheest, Martin Philippart de Foy & Caroline Kùpker), à "Cycle Farm" (David Errera & Nicolas Vlaminck), à François Sonnet, à Jean-Pierre De Leener, à Yannick Hostie, à Hervé Léonard et à Peter Frischkorn.

D'autres membres de l'équipe de recherche Ultra-Tree ont contribué de manière indirecte à la production de ce recueil par leurs travaux de recherche ou d'accompagnement entre acteurs de terrain et équipe de recherche. Nous voulons à ce titre remercier Maëlle Van der Linden (Laboratoire d'anthropologie prospective - UCL) et Antoine Sterling (Graines de Paysans - Le Début des Haricots asbl).

DES STRUCTURES EXTÉRIEURES au projet nous ont été précieuses pour leurs conseils et leurs relectures attentives. Dans ce cadre, nous tenons tout spécialement à remercier Laurent Dombret et Prisca Sallets de l'asbl BioWallonie.

Enfin, il ne faut pas négliger l'important travail de relecture et de conseils assuré par **CERTAINS CHERCHEURS EXPÉRIMENTÉS** extérieurs au projet. Nous pensons particulièrement à Antoinette Dumont et Kévin Morel.

CONTACTS UTILES

LES OUTILS ET LES CHERCHEURS ULTRA-TREE

Voici la page Web et les contacts pour vous procurer les outils produits dans le cadre de la recherche Ultra-Tree, obtenir des informations sur ceux-ci ou encore demander une animation:

- Consulter la page WEB du projet sur le site d'Innoviris: <http://www.cocreate.brussels/-UltraTree->
- Contacter personnellement les chercheurs, coordinateurs et accompagnateurs qui ont travaillé sur ce projet jusqu'en 2018 :

	Guide sol	Boussole de vivabilité	Jeu de carte pour l'accompagnementsur la vivabilité	Livre de parcours maraichers	Ce guide transversal	Choix des filières de commercialisation
François Wiaux Maraîcher "sur sol vivant" / consultant, coach & formateur indépendant en agriculture durable; e-Mail: francois.wiaux@gmail.com Tel: 0032 (0)496 36 48 43		•	•		•	•
Noémie Maughan Chercheuse au Laboratoire d'Agroécologie de l'ULB e-Mail: noemie.maughan@ulb.ac.be Tel: 0032 (0)498 68 68 32						
Manuel Lambert e-Mail: mnl.lmbrt@gmail.com Tel: 0032 (0)478 48 81 58	•	•				
Marjolein Visser e-Mail : mavisser@ulb.ac.be Tel : 0032 (0)2 650 21 33 www.agroecologie-ulb.net						
Nathalie Pipart Chercheuse au centre d'Etudes Economiques et Sociales de l'Environnement - ULB e-Mail: nathalie.pipart@ulb.ac.be		•				
Gaëtan Dartevelle Directeur du bureau d'étude Greenloop e-Mail: gaetan.dartevelle@greenloop.eu			•			
Julie Hermesse Chargée de recherches à l'UCLouvain (Laboratoire d'anthropologie prospective - LAAP) e-Mail: julie.hermesse@uclouvain.be Tel : 0032 (0)10 47 83 10 www.uclouvain.be/fr/instituts-recherche/iacchos/laa				•		
Geoffroy Anciaux e-Mail: geoffanciaux@gmail.com Tel : 0032 (0)477 815 952					•	
Hervé Léonard e-Mail: herv.leonard@gmail.com Tel: 0032 (0)493 47 08 79						•
Hervé Léonard e-Mail: herv.leonard@gmail.com Tel: 0032 (0)493 47 08 79						•
Corentin Dayez e-Mail: corentin.dayez@gmail.com						

FORMATIONS EN LIEN DIRECT AVEC LES OUTILS ULTRA-TREE

Découvrir l'outil "Guide d'observation et pistes d'action pour des sols vivants en maraîchage" en vue d'apprendre à établir des auto-diagnostics de la santé de son sol. Animation par Manu Lambert et Agroecology Lab de l'ULB. (voir coordonnées ci-dessus).

En apprendre plus sur la gestion du sol en agro-écologie : fonctionnement du sol, qualité du sol, biologie du sol, plantes bio-indicatrices et bio-indicateurs basés sur la faune du sol, choix des couverts végétaux (propriétés, avantages et inconvénients), gestion de la matière organique du sol, maraîchage sur sol vivant, fertilisation écologique, etc. Formations en Belgique et en France données par François Wiaux (voir coordonnées ci-dessus).

Séance d'animation et de coaching sur la vivabilité d'un projet agricole (inspiré de l'outil boussole). Coaching de 2 jours à destination des paysans qui ressentent un découragement, vivent des désillusions, remettent leur activité en question ou ont juste besoin de faire le point sur leur projet agricole pour retrouver le cap et la motivation. Formations en Belgique et en France données par François Wiaux (voir coordonnées ci-dessus).

Commercialisation en circuits-courts : définir un prix juste pour producteurs et consommateurs, assurer une juste rémunération, envisager des formules innovantes de commercialisation adaptée à son projet, explorer en détails le modèle des CSA/AMAP, faire des choix optimaux de filières de commercialisation, etc. Formations en Belgique et en France données par François Wiaux (voir coordonnées ci-dessus).

Voir aussi les formations proposées par les structures telles que la CRABE, la FUGEA, le MAP, la FJA, BioWallonie et l'asbl DEVENIRS.

ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE

- L'asbl BioWallonie (www.biowallonie.com): Prisca Sallets et Laurent Dombret;
- Accompagnateurs indépendants: Thomas Schmidt, Maxime van der Linden, Jean-Pierre De Leener, Christian Ducatillon, etc.
- Participer à des réseaux d'échanges entre maraîchers au travers de rencontres et de visites de terrain; par exemple via les CETA en Hainaut et dans le Brabant Wallon (contacter prisca.sallets@biowallonie.be et laurent.dombret@biowallonie.be) ainsi que du Réseau "Maraîchage sur sol vivant" wallon (contacter François Wiaux <francois.wiaux@gmail.com>; Mathieu Flemal <math.flemal@gmail.com>; Gilles abinet <jardin.sourdans@gmail.com>);

LABORATOIRES D'ANALYSES DE SOLS

Chaque Province possède son propre laboratoire d'analyse de sol, à un prix accessible. Tu trouveras les coordonnées sur internet ainsi que dans le **Guide d'observation et pistes d'action pour des sols vivants en maraîchage** (autre production du projet Ultra-Tree). Ces Centres proposent les analyses physico-chimiques de base (taux d'humus, texture, pH, CEC, éléments minéraux, C/N, azote totale). Pour des analyses plus approfondies (métaux lourds, hydrocarbure, ou qualité biologique, etc) il te faudra prendre contact avec des laboratoires plus spécifiques, souvent liés aux universités ou à des experts-consultants indépendants.

ESPACES-TESTS MARAÎCHERS

À BRUXELLES

Graines de Paysans :

Site internet : www.grainesdepaysans.be;
Tél (asbl Le Début des Haricots) : 0032 (0)2 644 07 77
e-Mail: grainesdepaysans@haricots.org
Personne en charge de la coordination de l'espace-test en 2018: Gabriele Annicchiarico

EN WALLONIE

Point Vert (GAL des Condruses, province de Liège) :

Site internet : www.galcondruses.be
Tél: 0032 (0)85 27 46 17
e-Mail: kathleen@galcondruses.be
Personne en charge de la coordination de l'espace-test en 2018: Kathleen Vanhandenhoven

GAL Culturalité (province du Brabant wallon) :

Site internet : www.culturalite.be
Tél: 0032 (0)10241719
e-Mail: jv@culturalite.be
Personne en charge de la coordination de l'espace-test en 2018: Jérôme Veriter

Cet ouvrage présente différentes facettes de la viabilité de projets de maraîchage agroécologique sur très petites surfaces en zones (péri-)urbaines. Il s'agit d'un guide pour appuyer les réflexions et les choix des porteurs de projet. Il aidera avant tous les maraîchers eux-mêmes et indirectement les structures qui les accompagnent. Il a été pensé pour être accessible à tous. Plus qu'un simple apport de contenu, il a avant tout pour objectif de stimuler les réflexions et d'amener le maraîcher à se poser les bonnes questions.

Ultra-Tree est un projet de recherche-action-participative (RAP) interdisciplinaire mené durant trois ans (2015-2018), financé par l'Agence de l'Innovation et de la Recherche (Innoviris) pour la Région de Bruxelles Capitale (Belgique). L'enjeu ayant motivé ce projet a été de savoir comment soutenir efficacement l'installation de projets de maraîchage (péri-)urbain sur petites surfaces pour satisfaire la demande bruxelloise en fruits et légumes de manière durable. L'aspect transdisciplinaire signifie que les résultats sont le fruit de regards croisés et de mises en débat entre des chercheurs issus de différentes disciplines (économie, marketing, sociologie, anthropologie, sciences agronomiques, sciences de l'environnement, ingénierie, géographie, etc.), et que cette recherche a été menée conjointement par des chercheurs et des acteurs de terrain directement concernés par la problématique. Les thématiques de recherche ont été construites avec les acteurs de terrain. Au travers de cet ouvrage à caractère non-scientifique, les résultats leur sont donc destinés.

Les auteurs de cet ouvrage et les chercheurs y ayant contribué (de gauche à droite sur la photo): Gaëtan Dartevelle (Greenloop), Nathalie Pipart (Centre d'Etudes Economiques et Sociales de l'Environnement - ULB), Corentin Dayez (Maison Verte et bleue asbl), Julie Hermesse (Laboratoire d'anthropologie prospective - UCL), Noémie Maughan (Laboratoire d'Agroécologie - ULB), Geoffroy Anciaux (Maison Verte et bleue asbl), François Wiaux (Graines de Paysans - Le Début des Haricots asbl), Lou Plateau (Centre d'Etudes Economiques et Sociales de l'Environnement - ULB), Hervé Léonard (Graines de Paysans - Le Début des Haricots asbl, hors photo) et Manuel Lambert (Laboratoire d'Agroécologie - ULB, hors photo). Voir la section "contacts" de cet ouvrage.

Coordination du travail de rédaction de ce guide:
Corentin Dayez, Geoffroy Anciaux & François Wiaux

Graphisme : Stéphanie Ladrière (www.leblic.be) & Frédérique Scarnière
Crédits photos : Rocio Paris et Laure Derenne

