

Enquête sur une micro-ferme maraîchère.

Identification des conditions de réussites et facteurs de risques.

En amont de la visite, récupérer des photos aériennes, plans Google map, ainsi que les principaux éléments du milieu (altitude, températures, pluviométrie, ...). Identifier si l'exploitation se situe dans un milieu protégé par des Directives environnementales

Pendant la visite, si le la maraîchère est d'accord, penser à prendre quelques photos.

Alterner les phases de questions ouvertes, avec les questions fermées où il suffit de cocher. Un certain nombre de questions permettent l'enchaînement des deux.

Penser au cours de l'entretien à traquer ce qui peut relever de l'innovation (technique originale, conception – adaptation de matériel, itinéraire technique, fonctionnement organisation du travail...)

Présentation de l'enquêté. e :

Nom : Prénom :

Statut et Nom juridique de l'exploitation :

Adresse :

Commune : Code postal :

Téléphone : Portable :

Email :

Dans les tableaux, vous trouverez des colonnes pour noter les informations pour différentes années :

T0 (T0 : instant à l'installation) ; quelques années jugées déterminantes (2 années intermédiaires maximum) dans les changements de l'exploitation, et enfin le T (année d'enquête – 1, en N-1 on est sûr d'avoir la comptabilité)

Profil de l'agriculteur-trice

- **Origine géographique** : vous êtes originaire de
 la commune le département la région ailleurs

- **Origine agricole** : avez-vous des liens familiaux avec l'agriculture : oui non

Si oui, lesquels : parents – grands-parents – cousins – autres :

- **Niveau le plus élevé de formation agricole** :

- **Expérience comme salarié-e ou exploitant-e agricole avant l'installation** : oui non

Si oui, pendant combien de temps ? Si non, ancien métier :

- **Année d'installation** : **Age à l'installation** :

- **Installation dans le cadre familial** : oui non

- **Type d'installation** : création reprise intégration ou association dans une structure agricole existante

- **Statut social de l'agriculteur-trice** : cotisant-e solidaire agriculteur-trice à titre principal

- **A quelle distance de votre exploitation habitez-vous (km)** ?

- **Signe de qualité** :

- **Discussion avec l'exploitant (contexte de l'exploitation, ...)** :

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Finalités, objectifs et moyens mis en œuvre

Quelles étaient vos finalités (au sens large – valeurs – comment cela s'inscrit professionnellement) à l'installation ? Ont-elles évolué ? A votre démarrage, pourquoi aviez-vous envie de devenir maraicher bio ? Et aujourd'hui

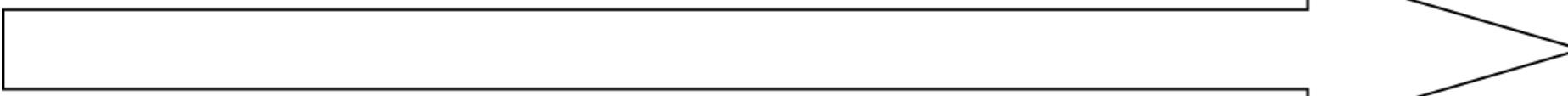
.....
.....
.....
.....
.....

Quels étaient vos objectifs (en matière de pilotage – choix opérationnels) pour atteindre ces finalités ? Ont-ils évolué ?

.....
.....
.....
.....
.....

Historique de l'exploitation (modification de pratique, matériels, salariés, aléas climatiques :

De l'installation... à aujourd'hui



Situation géographique et Foncier

Prévoir quelques photos : topographie, profils de sols si possible, ... gagner du temps en anticipant ces éléments en amont !

- **Environnement de l'exploitation** : comment décrivez-vous l'environnement de votre ferme ?
.....

- **Sol**

- Type de sol : Autres caractéristiques (cailloux, séchant, hydromorphe...) :
- Profondeur moyenne du sol (cm) :
- Comment jugez-vous l'état actuel de votre sol ? Pourquoi ?

Milieu

- Pente moyenne (%) : - Climat (Vent, humidité, précipitation, microclimat) :

- **Foncier**

	A l'installation T0	Actuel T (année d'enquête – 1)
Surface cultivée en légumes :
- dont plein champ (m ²)	-	-
- dont sous-abri (m ²)	-	-
Surface cultivée autres que légumes (ha) <i>Préciser : arbo, céréales, prairies...</i>
Surface cultivable mais non cultivée (ha)
Surface non cultivable (bois, marais, landes) ha

- Quels aménagements agro écologiques avez-vous ou avez-vous réalisés (Haies, bandes enherbées/fleuries, terrassement, ...) ?
.....
.....

Production

Année	Dès l'installation	Si développé plus tard , année de démarrage
1. Présence des ateliers : maraîchage, poules pondeuses, transfo...		
2. Nombre d'espèces cultivées en maraîchage		
3. Liste des légumes générant un CA>10% du CA total		

Discussion avec l'exploitant (surface des planches, surface des serres, parcellaire adaptée au maraîchage, modèle viable économiquement, type commercialisation, ... :

Itinéraires techniques

• Préparation du sol

Avant de mettre en place les cultures, comment préparez-vous votre parcelle (travail du sol à quelle profondeur, nb de passages, buttes, planches permanentes, associations de cultures, engrais verts, ... ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

• Irrigation

Quels objectifs ? Quelles sont vos pratiques (aspersion, goutte à goutte, doses d'apport moyennes, ...).

.....
.....
.....
.....

Selon vous, l'installation est-elle adaptée en termes de débit, pression :

Avez-vous une idée de votre consommation annuelle en irrigation ? oui non ; Volume moyen [ou demander une fourchette de volume]:

.....

• Rotations

Quels sont vos objectifs en termes de gestion des rotations. Sur combien d'années (sous serre et plein champ) ?

.....
.....

Comment gérez-vous globalement vos rotations ? Et par rapport à quels critères (famille botanique, besoins en fertilité, besoins en irrigation, saisonnalité, autres, ...) ?

.....

Quelle(s) différence(s) dans vos logiques de rotation en sous abri et en plein champ ?

.....

• **Intensification de la production :**

1) **Si vous ne pensez pas être dans une logique de recherche d'intensification par unité de surface :**

Pour quelles raisons ?

Volonté d'avoir un système plus extensif et plus autonome (avec rotations longues et engrais verts ?) oui non

Autres ?

2) **Si vous pensez être dans une logique de recherche d'intensification par unité de surface :**

Pour quelles raisons ?

Cultiver sur une petite surface se traduit-il par une recherche d'intensification de la production par unité de surface ? oui non

Dans quelle mesure ?

Si oui, quels sont vos leviers (plus grande densité de légumes, vente de mini-légumes, recours à des variétés très productives, hybrides, ... ?

.....
Le fait d'être sur petite surface oriente-t-il le choix de vos cultures ? oui non

Comment et dans quelle mesure (cultures à cycles courts, associations de cultures, ...) ?

.....
Quel est, en moyenne, votre nombre de cycles de cultures par an sur une planche ou sur l'unité de gestion du parcellaire (sous serre et en plein champ) ?

.....
Avez-vous fait le choix ou êtes-vous contraints de limiter les temps de rotation ou l'intégration d'engrais verts dans les rotations du fait de votre petite surface ?

oui non

La petite surface vous contraint-elle à acheter des fertilisants (par exemple car pas assez de place pour engrais verts, ou parce que recherche forte de productivité) ?

oui non

Dans quelle mesure ?

• **Gestion des intrants**

Avant de se focaliser sur chacune des interventions (fertilisation, gestion des adventices, maladies, ravageurs et plants/semences), il est important de cerner la logique globale de la ferme par rapport à l'achat d'intrants.

Quelle est votre logique générale par rapport à l'achat d'intrants ? (ce que le maraîcher dit spontanément sur ce point)

.....
.....

Cherchez-vous à réduire au maximum vos achats extérieurs, quitte à y passer plus de temps ?

Préférez-vous libérer du temps pour la production en achetant davantage à l'extérieur ?

Ou essayez-vous d'avoir une stratégie intermédiaire ?

Comment ?

Avez-vous une stratégie différente en fonction des intrants (fertilité, phyto, plants/semences ?)

.....
.....

• **Fertilité et fertilisation : (*Il est primordial de saisir la logique globale de gestion de la fertilité*)**

Quels sont vos **objectifs** dans la gestion de la fertilité des sols (opportunités et contraintes) = (ce que le maraîcher dit spontanément sur ce point)

.....
.....

Quelles sont vos priorités agronomiques ?

.....
.....

Vous situez-vous davantage dans une logique de ... :

gestion globale des stocks (apports constants d'amendements)

gestion des flux (compenser culture par culture les exports)

une combinaison des deux ? Comment les deux s'articulent-elles ?

.....

Pilotage :

Quel(s) types de matières organiques privilégiez-vous en général et en moyenne ?

.....
.....

Apports d'engrais : systématique ? oui non

Comment pilotez-vous la fertilisation (source locale de fertilisants, apport/an, quantité, matériel utilisé, selon cultures, précédent, analyses, ... ?

.....
.....

Etes-vous satisfait de votre gestion de la fertilité ? oui non

Pourquoi ?

Quelles sont vos perspectives d'amélioration ?

.....

- **Gestion des adventices**

Quelle(s) stratégie(s) de gestion des adventices avez-vous mis en place ?

Quels sont vos **objectifs** dans la gestion du désherbage (objectifs parcelle toujours propre ou à certains moments quand l'adventice est installée ou en prévention, ... ? (ce que le maraîcher dit d'abord spontanément sur ce point)

.....

.....

.....

.....

Pilotage :

Quel est votre niveau d'acceptation des adventices par rapport à la logique du système ? nul faible moyen élevé

Y a-t-il un type d'adventices toléré ? oui non Lesquels ?

D'autres sur lesquels vous êtes particulièrement vigilant ? oui non Lesquels ?

Pratiques (désherbage, paillage, faux semis, engrais verts, associations de cultures, ... :

Etes-vous satisfait de votre gestion des adventices ? oui non

Pourquoi ?

Quelles sont vos perspectives d'amélioration ?

- **Plants et semences**

Autoproduisez-vous des plants et semences sur la ferme ? oui non

Si oui, en quelle proportion (préciser si plants et/ou semences) ?

Si non, quelles origines ?

- **Gestion des maladies et ravageurs**

Quels sont vos **objectifs** dans la gestion des maladies et ravageurs ? (ce que le maraîcher dit d'abord spontanément sur ce point)

.....

Quelle est la tolérance par rapport aux dégâts des maladies et ravageurs (logique d'acceptation d'un seuil de nuisibilité, contrôle au maximum) ?

.....

Y-a-t-il un moyen de commercialiser les légumes abimés (consommateurs tolérants en circuits courts, ou transformation ?) ? oui non

Quelle (s) stratégies (préventives, curatives) avez-vous mise(s) en place pour gérer la santé des plantes (maladies, ravageurs) ? (libre expression)

.....

Etes-vous satisfait de votre gestion des maladies et ravageurs ? oui non

Pourquoi ?

Quelles sont vos perspectives d'amélioration ?

.....

Infrastructures, matériel et équipements

Investissement total depuis l'installation (foncier, maraîchage et hors maraîchage, infrastructures, équipements...) :

.....

Globalement, comment décrivez-vous votre **stratégie** d'investissement par rapport à l'auto-construction ? En terme de temporalité (gros investissement dès le départ, investissements progressifs...)

.....

Y a-t-il des équipements clés sur votre ferme que vous ne possédez pas et dont vous bénéficiez par l'entraide local, la mutualisation, ... :

.....

Quels sont les emprunts effectués à l'installation (T0) et par la suite ensuite (donner les montants, l'année et l'objet)

.....

Description des infrastructures et équipements ainsi que son évolution (montant, acheté ou prêté, ...)?

- Avec quelles infrastructures avez-vous démarré votre activité et quelles sont les évolutions majeures depuis l'installation ?
-
-

- De quels équipements / matériels disposez-vous (irrigation, traction, entretien du sol, fertilisation, traitement, semis, plantation, lavage, Conditionnement, livraison, vente, stockage) à l'installation (T0) et ensuite ?
-
-

- Y a-t-il du matériel qui n'est plus utilisé ? Pourquoi
-

- Aujourd'hui, êtes-vous satisfait de vos infrastructures – équipements – matériels ? Avez-vous besoins d'autres choses ?
-

Commercialisation

ETAT DES LIEUX ET HISTORIQUE DE LA COMMERCIALISATION (Marché, paniers, magasin, circuits longs, ...)

Nombre de lieux de commercialisation par type	A T0 (à l'installation)	A T (année de l'enquête -1)	Commentaires
Marché de plein vent Marché sur place à la ferme			
Magasins de producteurs et magasin à la ferme			
Restaurants, épiceries			
Paniers (AMAP ou pas)			
Circuits longs			

Y a-t-il des spécificités dans la gamme de vos productions qui sont liés à vos circuits de commercialisation ?

MOTIVATIONS et SATISFACTIONS Circuits courts et circuits longs (Circuit court : circuit de commercialisation comprenant au maximum un intermédiaire)

Pourquoi :

CHIFFRE D'AFFAIRES PRODUCTION (Total, légumes, évolution depuis le début, meilleur circuit de vente, ...)

Chiffre d'affaire par type de commercialisation	A T0 (à l'installation) Chiffre d'affaire total dont chiffre d'affaire légume	A T (année de l'enquête -1) Chiffre d'affaire total dont chiffre d'affaire légume	Commentaires
Marché de plein vent			
Marché sur place à la ferme			
Magasins de producteurs et magasin à la ferme			
Restaurants, épiceries			
Paniers (AMAP ou pas)			
Circuits longs			

- Achat revente (est-ce indispensable dans votre système ? / type de produit acheté ?)
-
-

Comment fixez-vous vos prix (prix différents en fonction du circuit de vente, prix plus élevés que la moyenne ou prix accessibles au plus grand nombre, ...Pourquoi) ?

Selon vous, la demande des consommateurs en produits bio dans votre zone depuis votre installation est

Pouvez-vous donner un **prix moyen** de vente pour les cultures suivantes (avec l'unité pratiquée : kg, botte, pièce)

Tomates classiques :

Carotte botte :

Courgette :

Tomates anciennes :

Carotte conservation :

Potimarron :

Salade (type laitue) :

Pomme de terre primeur :

Haricot :

Mesclun :

Pomme de terre conservation :

Epinard :

Chou :

Economie- Revenus autres

Aides (à l'installation, crédit d'impôt, à quoi cela a servi, aide subie ou choisie...).

Activités complémentaires :

Bénéficiez-vous de sources de revenu annexes liées à l'activité de la ferme (formation, accueil à la ferme, organisation d'événements, visites payantes etc. ?)

.....
Si oui, quel chiffre d'affaires par an ? (vérifier que c'était bien intégré dans le CA total mentionné plus haut)

Quel impact sur le temps de travail ?

Temps de travail et organisation

Temps de travail de chacune des catégories de main d'œuvre (volume horaire d'une petite semaine, d'une moyenne et d'une grosse semaine).

Si vous deviez présenter votre organisation du travail sur l'année avec trois types de semaines, les petites, les moyennes, les grosses,

	Nombre d'heures	De quand à quand (il peut y avoir plusieurs périodes dans l'année)	Soit un nombre total de semaines par type **	Avec quels travailleurs en plus du maraîcher (mo familiale, stagiaires, bénévoles)*	Type d'activité (plantation, désherbage, récolte, ...)
Petites semaines					
Moyennes semaines					
Grosses semaines					

Répartition du temps commercial entre salariés et exploitants (marché, paniers, magasin) :

Temps de commercialisation (Nombre d'heures/ marchés ou magasin / personne / semaine, nombre d'heures / nombre de paniers / semaine, ...).

Temps de commercialisation = conditionnement + transport + vente + retour + déchargement du camion

Petites semaines :

Moyennes semaines :

Grosses semaines :

Organisation qualitative : gestion, stratégie, ressenti

Quelle est votre **stratégie** globale dans la gestion du travail (Limiter les charges salariales, valoriser les bénévoles, les salariés) ?

- De quelles façons organisez-vous votre travail (planning cultural, agenda, réunion, ... ?

- Comment jugez-vous la pénibilité de votre travail aux niveaux technique, mental, et physique (nombre de semaine dans un pic de travail, ?

Appui extérieur Disposez-vous d'appuis extérieurs aux niveaux syndical, comptable, technique et humain ?

Mutualisation Mutualisez-vous votre production, le matériel, le travail, l'approvisionnement ou la commercialisation ? (Préciser quoi, et quelles modalités)

Réseaux-Connaissances-Apprentissages (Adhésion à un réseau professionnel, nombres de formations suivies, ...)

- Quelles sont vos sources d'information ? Lesquelles privilégiez-vous (plusieurs réponses possibles) ?

Selon vous, quelles seraient les questions de recherche, et/ou expérimentations à conduire, pour le type de système en Micro-Fermes Maraîchères Bio diversifiées ?

Bilan depuis l'installation

Quel bilan faites-vous de ce métier, et de l'impact sur votre vie, êtes-vous satisfait ?

Evolutions positives	Evolutions négatives

Plus précisément, comment qualifiez-vous votre niveau de satisfaction global sur les aspects suivants (*Il s'agit là de la perception du maraîcher, de son impression*).

Ressentis sur la base d'une échelle de 1 à 5 : 1. Pas forte / 2. Peu forte / 3. Moyenne / 4. Forte / 5. Très forte

Importance que le maraîcher accorde à cet aspect : 1 : peu important / 2 : important / 3 : très important

	Satisfaction* (1 à 5)	Importance (1 à 3)	Remarques
Qualité de vie			
Esthétique de la ferme			
Impact positif sur la biodiversité			
Impact positif sur l'environnement (climat, ressources)			
Autonomie			
Sens et cohérence par rapport aux valeurs du maraîcher			
Participation à la dynamique économique d'un territoire			
Création de liens sociaux dans le territoire			

Nourrir les gens avec des produits sains			
Image positive de la ferme			
Satisfaction des consommateurs			
Transmettre des connaissances et sensibiliser les citoyens			
Atteinte d'un revenu décent pour le maraîcher			
Fournir de bonnes conditions de rémunération et de travail aux personnes impliquées sur la ferme (hors exploitant et associés)			
Transmissibilité de la ferme			

Si vous deviez résumer les grandes spécificités de votre ferme par rapport à d'autres fermes maraîchères, que diriez-vous ?

.....

.....

Dans quels domaines avez-vous eu le sentiment de progresser ? (technique, économique, commercial, humain, environnemental, ...)

.....

Dans quels domaines aimeriez-vous progresser ?

Projets futurs

A court terme ?

.....

.....

A moyen terme ?

.....

.....

A long terme ?

.....

.....

Selon vous, quels ont été vos facteurs de réussite ?

.....

.....

Quels conseils donneriez-vous à un nouvel installé ?

.....

Remarques de l'enquêteur à consigner à chaud après l'entretien :

Quels sont les éléments particulièrement marquants de la ferme qui méritent selon vous d'être soulignés ? (*Donner quelques mots clés ou un court résumé*)

Interprétation

Grille ESR

Durabilité faible / forte,.....

Matrice AFOM

Forces	Faiblesses
Opportunités	Contraintes