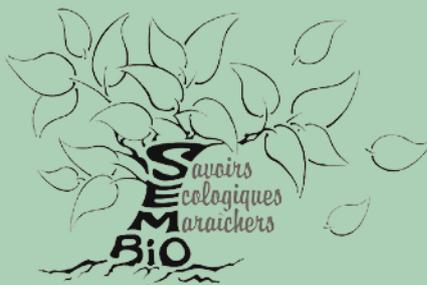


FERMOSCOPIE

DELPHINE



HISTORIQUE

2001

BPREA PPAM

Nyons (Drôme)

2012

Installation progressive

Reprise de terres labélisées en bio

2013

Installation des serres et 1ères ventes de légumes

2017

Chef d'exploitation

Plantation d'un verger (1ha)

2020



TRAJECTOIRE ET OBJECTIFS

- ◇ Reconversion professionnelle progressive
- ◇ Installation sans aide financière par choix
- ◇ « Etre proche de mes clients, parler de mon métier et de comment je le mets en pratique »

DONNEES GENERALES

- ◇ **Mécanisation :**
 - Tracteur, rotobèche
 - Gyrobroyeur, cultivateur
 - Houe maraîchère, semoir Ebra (emprunté selon les besoins)
- ◇ **Economie :**
 - 1 ETP (Equivalent Temps plein)
 - Chiffre d'affaires : 32 000 €/an
 - Revenu : 11 000 €/an
- ◇ **Commercialisation :**
 - Marché à St Laurent en Beaumont et à Grenoble (50 km)
 - Restaurants
 - Magasins : La Belle Verte à La Mure et Grenoble (pestos ail des ours)



CONTEXTE ECOLOGIQUE

◇ Moyenne montagne :

- Altitude 740m
- Environnement de haies :
 - * Protection contre le vent
 - * Ombrage sur les cultures (rabattage des arbres les plus hauts)

◇ Terres pentues :

- Planches cultivées dans le sens de la pente
- Accès par le haut du champ (sortie des récoltes difficile)
- Exposition sud + pente = le sol réchauffe vite

◇ Sol limono-sableux, cailloux (haut parcelle) :

- Facile à travailler au printemps
- Besoin d'arrosages fréquents

◇ Gérer la ressource en eau :

- Alimentation par le canal du Beaumont
- Contraintes du calendrier d'ouverture du canal : de mai à octobre
- Démarrage tardif de la saison
- Arrosage par micro-aspersion et goutte à goutte



SURFACES ET PRODUCTIONS

- ◇ 3500 m2 de cultures de plein champ, 700 m2 de serres
- ◇ 30 espèces de légumes cultivées
- ◇ Diversification :
 - Cueillette d'ail des ours et fabrication d'un pesto = contribue à la viabilité économique de la ferme (25% du CA)
 - Mise en place d'un verger d'un hectare



PAROLES DE MARAÎCHERS

- « Je densifie au maximum parce que ma parcelle n'est pas extensible au possible. »
- « Je n'ai pas voulu commencer gros, emprunter. Je voulais tester l'activité et être sûre de moi, prendre de l'assurance, avant d'augmenter ».
- « Quand on vend en vente directe... quand il s'agit de nos produits, on sait en parler ; quand on apprécie quelque chose, il y a une énergie qui passe vers le consommateur, vers l'acheteur. »