

## Fiche demande

<b>Etablissement :</b> CH COLMAR		<b>N° demande :</b> 037 / 2026 / 60093	
<b>Nom :</b>			
<b>Matricule :</b>	<b>Date de naissance :</b> 31/05/1980	<b>Date entrée FPH :</b>	21/01/2008
<b>Statut :</b> Titulaire	<b>Temps de travail :</b> 100 %	<b>Temps de service :</b>	8 ans
<b>Grade :</b> MANIPULATEUR ELECTORADIO			
<b>Diplôme :</b>			
<b>Adresse :</b>			

<b>Organisme :</b> 123225	CFPPA EPLEFPA ROUFFACH
<b>NDA :</b> 4268P001168	<b>Catégorie :</b> AUTRE SECTEUR PUBLIC
<b>Caractère :</b> Continu	<b>Dates de formation :</b> du 07/09/2026 au 04/06/2027
<b>Répartition :</b>	<b>Coût module :</b> 15 062 €
<b>Durée PC :</b> 256 jours	<b>Durée totale :</b> 256 jours <span style="float: right;"><b>Coût horaire :</b></span>

<b>Prise en charge demandée :</b> du 07/09/2026 au 04/06/2027	
<b>Nature :</b> Dossier classique	<b>CGR :</b> 02/07/2026 <b>Décision :</b> Sans décision
<b>Intitulé :</b> BREVET PROFESSIONNEL RESPONSABLE D'ENTREPRISE AGRICOLE	
<b>Diplôme visé :</b> BREVET PROFESSIONNEL RESPONSABLE D'ENTREPRISE AGRICOLE	
<b>Niveau visé :</b> Niveau 4 - Bac (ex Niveau IV)	

09 / 2026	10 / 2026	11 / 2026	12 / 2026	01 / 2027	02 / 2027	03 / 2027	04 / 2027	05 / 2027	06 / 2027
24 jours	30 jours	30 jours	21 jours	30 jours	28 jours	30 jours	30 jours	28 jours	5 jours

<b>Droits utilisés :</b> 0.0 jours	<b>Durée non indemnisée :</b> 0.0 jours	<b>Droits restants :</b> 360.0 jours
------------------------------------	---	--------------------------------------

Exercice	Poste	Pédagogie	Déplacement	Indemnité	Total
2026	CFP (350)	6 177,77 €	955,17 €	13 725,79 €	<b>20 858,73 €</b>
2027	CFP (350)	8 884,23 €	1 373,62 €	19 739 €	<b>29 996,85 €</b>
<b>Total :</b>		<b>15 062 €</b>	<b>2 328,79 €</b>	<b>33 464,79 €</b>	<b>50 855,58 €</b>

<b>Hébergement :</b> 0 €	<b>Repas :</b> 1 310 €	<b>Transport :</b> 1 018,79 €	<b>Subrogation pédagogie :</b> 15 062 €
--------------------------	------------------------	-------------------------------	---

**Récapitulatif des dossiers de l'agent :**  
 037 / 2026 / 60093    DC    BREVET PROFESSIONNEL RESPONSABLE D'ENTREPRISE AGRICOLE    Sans décision    256 jours



# **Mon Projet : devenir exploitante agricole et introduire le plaqueminer (arbre à Kaki) à Colmar**

## **Mon parcours**

En 1998, j'ai obtenu mon Baccalauréat Scientifique, option Biologie-Ecologie, au sein du Lycée Agricole d'Obernai. Ce fut pour moi la première immersion dans le milieu agricole, avec des élèves issus, pour une bonne partie, de familles d'agriculteurs. Certains sont restés à ce jour des amis proches, et j'espère que ces connexions pourront m'être utiles concernant mon projet.

Par la suite, mon baccalauréat en poche, il m'a semblé bon à l'époque de suivre les judicieux conseils de mes parents. Apparemment, valait-il mieux avoir un salaire et un travail assuré dans le médical, avec des horaires souples de matin/après-midi, comme pour ma mère, que de rêver écologie en décrochant un CDD aléatoire dans le Larzac.

Ayant découvert mon futur métier lors d'une journée découverte, j'ai décidé d'intégrer l'Ecole de Manipulateurs en Radiologie de Strasbourg. Non sans mal, car après un parcours dans un lycée agricole, rejoindre le secteur du soin a plutôt étonné mes futurs recruteurs. C'est, au final également ce qui a retenu leur attention. Se souvenant de moi et de mon audace, ils m'y ont offert une place.

Diplôme obtenu en 2002, s'en sont suivies de nombreuses expériences, en intérim puis en secteur privé, en France métropolitaine et dans les Dom-Tom. Mon goût prononcé du voyage et mon métier me le permettant, je trouvais des contrats de remplacements qui m'ont permis de sillonner la planète.

Arrivée à Cayenne en 2008, la prime d'installation m'incite à me titulariser. Je deviens agent de la Fonction publique en 2009, et resterai en Guyane dix ans. Je m'y plais et y acquiert un terrain en forêt que j'entretiens, où je cultive mes propres ananas, bananiers, patates douces, citronniers, et y construit ma cabane perchée, pour mes temps libres.

Retour en Alsace en 2018, ma région natale, je décide de m'installer dans une petite ville à taille humaine, Colmar. Je demande ma mutation et y exerce depuis.

## **Ma prise de poste à Colmar : une histoire de patience menant au projet !**

A ce jour, j'entame ma neuvième année de service aux Hôpitaux Civils de Colmar. J'ai toujours ressenti une part de frustration à ne pouvoir exercer une activité annexe à la mienne. Travaillant habituellement en roulement de matin/après-midi, et estimant avoir suffisamment de temps et d'énergie pour le faire, j'aimerais à présent enfin pouvoir rendre cela concret. J'y suis prête.

A Pasteur, j'exerce principalement sur des postes d'IRM (80%), de radiologie aux Urgences et scopie au bloc opératoire. J'ai pu choisir ces postes à mon entrée à l'hôpital, l'IRM étant mon poste favori dans le domaine de l'imagerie médicale.

Mais il faut bien avouer que je ressors de mes journées, passées derrière des écrans avec autant d'énergie qu'à mon arrivée ! N'ayant toujours pas d'enfants à qui accorder ce tonus, plan initial de mon retour sur nos terres, j'ai envie aujourd'hui de créer ce qui le sera pour moi.

Pour avoir entendu parler de renvois d'agents, pris sur le fait d'exercer sans accord de l'hôpital, je ne me risque à imaginer cela envisageable et préfère demander règlementairement mon droit de le faire.

Lors de mon arrivée à Colmar, ne souhaitant rester inactive en sortant de mes journées en équipe matin/après-midi, je trouve un poste d'auxiliaire de vie en secteur privé. J'ai toujours vu l'un de mes parents faire cela, et c'est quelque chose dont je me sens capable, sans forcément de diplôme. J'en demande l'autorisation à mon établissement. Cela m'est refusé, n'étant spécifié de droit de cumul d'emplois.

C'est à ce moment que je découvre les métiers qui offrent la possibilité d'exercer en tant que tel. Je ne suis, ni motivée par la vente de Tupperware, ni artiste pouvant vendre mes œuvres, et n'ai de mari agriculteur ! Les choix me paraissent maigres à l'époque. Je prends mon mal en patience, et entre dans des actions de bénévolat.

Il m'est offert une option sur laquelle je saute immédiatement, car elle est un droit local spécifique à l'Alsace : les vendanges ! Je ne saurai avoir une vie plus parfaite qu'à ces moments-là : ce rythme me correspond à merveille ! Matin dehors, après-midi à l'hôpital. Mes collègues sont conciliants, ils échangent volontiers leurs postes d'après-midi contre mes matins, et je peux commencer à passer mes matinées aux vendanges. Avec toujours plusieurs employeurs sous le coude, je m'arrange à ne perdre aucune matinée de libre. L'argent ne m'intéresse en rien, nous n'en devenons riches, mais j'aime cette ambiance et je sens que j'y ai ma place.

J'avoue jalouser les employés du secteur privé qui peuvent s'occuper de leurs parcelles de vignes sur leur temps libre. Cette liberté et cette possibilité de pouvoir exercer en extérieur me conviendrait tant... mais comment l'obtenir ?

Entrecoupés de quelques disponibilités pour convenances personnelles me permettant de voyager et de prendre des bouffées d'oxygène, l'hôpital m'offre

régulièrement ce privilège, qui représente l'attrait de taille me faisant rester dans le secteur public, en plus des horaires matins/après-midi. Il est certain que le rythme d'un cabinet de ville me conviendrait mieux mais l'humain y étant vu comme source de profits, et perdant l'avantage de mes disponibilités, je ne peux me résoudre à choisir cette option. Je canalise cette énergie que chacun me connaît et reste fidèle à l'hôpital Louis Pasteur, de plus apprécié et félicité par ses usagers. C'est également un plaisir et une fierté que de savoir cela.

A ce jour, clairement, je ne me vois plus continuer de réfréner encore cette énergie pour les vingt prochaines années, et souhaite entreprendre quelque chose qui me ressemble. L'idée du cumul d'activités, qui me semble être l'option me correspondant le plus, ressurgit. Je me renseigne. L'alinéa D, du décret n°2017-105 du 27 janvier 2017- article 6, m'intrigue et semble être le seul à me correspondre. Je commence à me renseigner, ne voyant toujours pas l'espoir du projet "famille" aboutir, pour lequel j'imaginai encore réserver mon temps disponible.

J'obtiens rapidement ma parcelle de jardin communal, dont je m'occupe en plus de mon autre jardin... mais cela ne me suffit pas, je vois plus grand !

La rencontre avec ma future amie, myicultrice de métier et à ses débuts, sera un début d'inspiration. Je saute sur l'occasion. Avoir ma propre exploitation de champignons était depuis longtemps un rêve pour moi, mais je ne pensais cela faisable en Alsace. Je peux enfin voir la réalité du métier, et y participer en tant que bénévole. La passion nous a liées d'amitié depuis, et je suis son évolution. Nous avons même pensé à devenir associées, elle souhaitant agrandir son exploitation. Force est d'avouer qu'un salaire d'hôpital est bien plus attractif que 70 heures de travail pour 400 euros par mois, en plus de l'inconvénient des récoltes matin et soir, sept jours sur sept !

Je me rends compte des contraintes de cette culture, et décide de laisser ce rêve à d'autres. Une idée plus pertinente m'attend, j'en suis convaincue... mais je continue toujours mon aide auprès d'elle. J'y apprends sur sa façon de vendre, de transformer et d'écouler sa production.

## Événements décisifs

Malheureusement, l'hôpital manquant de manipulateurs radio et de radiologues, nous devons revoir nos horaires. Le poste 8h-18h arrive, ce qui ne me convient pas du tout. Dès le départ, j'exprime ma volonté de ne pas y participer, mais... dix heures à passer dans notre nouvelle troisième IRM installée depuis peu, disposant d'une pièce sans lumière naturelle du jour et exiguë : ce n'est clairement pas pour moi ! Le déclencheur est là.

Je commence à me sentir enfermée, et les journées deviennent pesantes. Ma gaieté légendaire est attaquée, et mon entourage commence à subir également cette situation avec moi. J'en parle à mon encadrement, mais pour le moment nous n'avons d'autres choix, je dois participer à ce roulement. Le travail est synonyme de valeurs et d'équilibre pour moi, je ne craquerai pas ; les plannings sont en cours de changement, peut être que l'équilibre se trouvera.

Je tente tout de même un entretien avec l'hôpital de Sélestat où j'ai réalisé mon stage d'étudiante, qui continue de pratiquer les matins/après-midi : pas de place disponible pour le moment. Probablement dans un an, avec l'arrivée d'une nouvelle IRM : une solution de secours palpable.

Puis arrivent mes 45 ans, plus la rupture d'avec mon ancien compagnon qui possède des terres agricoles, et où nous envisagions un avenir. Tout est à recommencer : à moi de trouver ma propre terre.

Ce coup-ci, il est plus que temps ! Et de toute manière, je n'y tiens plus : la révolution se fait ! Je veux mon terrain, je veux cultiver, j'irai chercher mon droit et ma liberté d'exercer.

Début 2025, je tente enfin pour de bon ma demande de CFP pour me permettre de devenir exploitante agricole, et ainsi respecter les règles du cumul d'activités, en avoir le droit légitime.

J'ai à cœur de créer mon activité à mon image, originale et tonique, qui aura encore un impact après ma retraite hospitalière, et ne sait-on jamais, en fonction de son évolution et succès, me permettra peut-être de baisser mon temps de travail à l'hôpital en fin de carrière, m'assurant une sortie sur une retraite encore entreprenante et dynamique.

## La création de mon projet, mes démarches

### Année 1

Il y a trois ans déjà, je contacte un lycée agricole en Lorraine pour obtenir des informations, l'ayant repéré. Il dispense la formation du BPREA. Ce diplôme existe également en ligne à distance sur 18 mois, à hauteur de 25 heures de travail personnel par semaine, en plus des semaines de stage et des examens en présentiel.

J'y pense fortement, ce serait la solution idéale pour moi, discrète, sans avoir à "demander" ou rendre des comptes. Je me débrouille seule comme toujours et gagne mon droit d'exercer en me l'offrant ! J'anticipe et commence à m'entraîner chez moi avec des cours de CAP maraîchage qu'un m'a prêté un ami, pour voir si cela est faisable.

En travaillant à 100% à l'hôpital, en journée derrière des écrans, je sais que je ne tiendrai pas cette cadence sur 18 mois. N'ayant goût à rendre des comptes, je lâche à contre-cœur l'idée d'obtenir mon diplôme de façon autonome, en me payant cette formation par moi-même.

Je prends le temps de réflexion et cherche par ailleurs d'autres renseignements sur d'autres écoles, les formations dispensées et leurs finalités. Il est certain que ce qu'il me faut, c'est un BPREA, seul diplôme me permettant d'avoir accès à de la terre agricole, mon objectif.

L'école de Lorraine me recontacte quelques temps après : un élève venait de désister et l'on m'appelait pour récupérer sa place en vue de la rentrée à venir. Cette école me conseillait alors la démission pour tenter d'obtenir un financement par Pôle Emploi, façon la plus sûre d'après eux, pour rester dans les temps et ne louper la rentrée. Je refuse net, si je dois quitter un jour l'hôpital pour parvenir à faire cette formation, ce ne sera pas non plus de cette façon, en abandonnant des collègues en sous-effectif et mon établissement, toujours arrangeant avec moi. Le rêve était à portée, mais alsacienne de souche, avec ces valeurs fortes inculquées pour le travail, je ne peux me résoudre à passer par pôle emploi.

Comme d'habitude, je choisis la patience et sais que je trouverai tôt ou tard la solution, convenant à tous.

### Année 2

Avec le changement d'horaires et mon sentiment d'enfermement au travail, mes initiatives redoublent. Le temps alloué avant la dépose du dossier ANFH est trop court à ce stade de l'année, mais je suis décidée.

Je prends contact avec le secteur formation de mon établissement, et tente mon premier dossier de financement. Je me mets en relation avec l'école désirée et y passe mon entretien. S'en suivent des heures de recherches sur Internet, les conseils demandés directement aux agriculteurs et maraîchers en place, la prise de contact avec les Jeunes Agriculteurs d'Alsace qui installent les futurs porteurs de projets, participe aux journées portes ouvertes de fermes, je recense les prix de vente...

A l'époque, l'on me parlait de reconversion totale ! Il me fallait fournir un dossier avec des preuves de ma future viabilité à 100%, en tant que maraîchère. Quel challenge quand on connaît les réalités du milieu ! Gagner 400 euros par mois est plutôt courant en devenant

maraîchère bio ! Je ne me démonte pas, mon envie est là, mais je bredouille et quitter l'hôpital complètement, je ne le souhaite pas : c'est une sécurité à vie.

Je pense immédiatement aux déclinaisons de toutes les variétés de tomates (rentrée de Guyane entre autres pour les tomates, c'est ma culture phare) : ça, je sais déjà le faire. Les petits fruits s'ajouteront à ma production, l'idée de la "Tomatière" se crée. Je table mon dossier en conséquence, mais ressens que je ne fais mouche avec ceci auprès de mon futur lycée.

Le meilleur conseil glané en ce temps-là, et surtout rentable pour l'élaboration de mon dossier, fut le trio " fraise, rhubarbe, asperge". Réalisable, mais si concurrentiel en Alsace : je compte rester "petite", et la concurrence ce n'est pas vraiment mon truc. Je m'active à chercher une idée novatrice !

Passant devant un plaqueminier tous les jours à vélo, l'offrant en cadeau de naissance à des amis, ayant incité mon père d'en planter un dans notre maison familiale et observant sa pousse... Eureka ! Ca fonctionne, et personne ne le fait !

Un sujet qui occupe depuis toutes mes pensées... une solution doit exister. Je demande de nouveaux conseils, je fouille dans ce qui se fait. Y a-t-il des terrains disponibles à la Safer ? Je recontacte des amis agriculteurs possédant des terres, je tente ma chance.

Sur mes congés d'été, j'entreprends ma semaine de stage d'immersion en milieu professionnel en biodynamie, demandé par ma future école. Cette phrase d'amorce est lancée : "alors tu veux devenir maraîchère ?". Quel déclic de plus ! J'obtiens un avis très favorable de la part de mes maîtres de stage.

Je contacte de multiples autres interlocuteurs, tels les Jeunes Agriculteurs d'Alsace, la Chambre d'Agriculture, Terre de Liens. Je pousse la porte de mairies comme Muttersholtz, prônant son envie de développer et de rendre disponible des terrains pour de nouveaux projets.

J'ai toujours eu des contacts avec un maraîcher local qui me pousse à l'aventure et que je dépanne de temps à autres bénévolement. Chez lui, j'ai rencontré de nombreux élèves du BPREA réalisant leur stage, et ai pu échanger quant à leur expérience. Dans mon réseau, mes contacts avec d'anciens élèves déjà actifs se tissent : je vois leur parcours, leur avancée, mais aussi pour certains leur découragement... trouver de la terre n'est aisé par chez nous. Je continue toujours mon activité bénévole chez mon amie mycicultrice, et suis ses premières années d'installation, ses points forts et ce qui ne fonctionne pas.

La nouvelle tombe. Le manque de personnel dans mon établissement ne lui permettra de m'accorder ce départ. Une disponibilité m'a été proposée pour prendre mon mal en patience et pallier ma déception, mon encadrement ayant bien compris ma motivation pour ce projet, m'assurant que mon départ pourra se faire l'année suivante. De futurs collègues terminent leur formation de manipulateur.

Je repense au cumul d'activités, auquel j'avais songé à mon arrivée à Colmar. Cette solution me paraissant la plus fiable pour moi, car je n'ai toujours pas résolu le mystère de produire un salaire concret et solide pour motiver mon financement, aux vues des personnes rencontrées pour la création de mon dossier.

Cette solution me paraît la plus viable, me permettant de créer tout en m'assurant un salaire fixe et une retraite dans les deux domaines. Je décide donc de partir sur cette idée, et désire rester réaliste.

### Année 3

Retour de ma disponibilité. Grande nouvelle pour moi : mon établissement accepte mon départ en formation ! Nous pouvons nous le permettre, nous embauchons cinq nouveaux collègues cet été, dont ceux financés pour leur reconversion. Magnifique ! Cette année sera donc la bonne... je l'espère tant !

Je remets de nouveau toutes mes idées à plat, pour trouver vraiment ce qui fera mouche, ce qui me démarquera des autres producteurs locaux. J'observe les stands des marchés, y passe du temps, les questionne.

Je ne n'imagine pas créer du "classique" : je veux tabler sur du neuf, du jamais vu ! Les consommateurs, surtout les jeunes, aiment la nouveauté ! Il me faut amener une idée qui sorte du lot et qui plus est, suive le principe du "primeur" : être sur l'étal avant ou après les autres ! Les marchés de Noël regorgent de touristes qui seront présents, pile à la maturité de mes fruits ! Ma décision est prise : les kakis, ! Diospyros, autrement dit : "Nourriture des Dieux" Les plaqueminières, portant donc les kakis, sont des arbres rustiques et qui ne demandent que peu de traitements. Parfait pour moi, pour débiter. Je contacte des pépinières, prends leurs conseils, en rencontre. Effectivement, cela est possible chez nous. Aujourd'hui, je connais mon futur fournisseur. Mes arbres n'attendent plus que la certitude de mon départ effectif en formation, pour être commandés et mis en préparation.

Je bouscule tout de même la certitude de devoir réaliser ma formation dans mon environnement proche, pour ne passer à côté d'aucune éventualités, et prends le temps de comparer les prix des formations, prends contact avec d'anciens élèves d'un autre lycée, appelle celui-ci.

Je finalise mon choix. Comptant m'installer dans la région de Colmar, ce sera le CFPPA de Rouffach. J'entreprends un nouveau stage d'immersion pour mettre toutes les chances de mon côté, ayant entendu dire que les stages n'étaient valables qu'un an, puis programme mon entretien avec le lycée de Rouffach. Je veux être sûre d'avoir mis toutes les chances de mon côté. Entretien réussi avec mon futur lycée. Il me semble déceler que mon idée leur plait vraiment et qu'elle est innovante. Je sens que ma place m'y attend.

Nouveau contact avec la Chambre d'Agriculture. Celle-ci possède un point d'information pour les porteurs de projets. C'est chez elle que je démarrerai mes démarches de création de mon numéro SIRET. Rendez-vous également réalisé avec la MSA, dans le but de connaître mon futur statut en accord avec mon cumul d'activité. Un check-up médical et un test d'effort sont programmés : footings réguliers, je veux être au top et prête pour la rentrée !

A ce jour, je pense avoir collecté suffisamment d'informations pour constituer mon dossier. Cela m'a permis de concrétiser les questions liées à la réalisation de mon projet, ses problèmes et ses aboutissants... je compte bien ne pas vous faire investir sur le mauvais cheval ! Vous demander cette somme pour ma formation, est à ce jour le plus difficile à envisager pour moi. C'est un fait que je me dois de dépasser, mon projet étant mon avenir. L'école étant là pour m'apporter les ficelles manquantes du métier, notamment en gestion et marketing.

## **Choix de la formation : le BPREA**

### **Brevet Professionnel de Responsable d'Entreprise Agricole**

*Ce diplôme se déroule sur une année scolaire, de septembre à juin, et sera composé de 959 heures de cours au centre, et 315 heures en entreprise.*

*Il me permettra de devenir dirigeant d'exploitation maraîchère, chef de culture ou second d'exploitation, ainsi que de devenir un salarié hautement qualifié, assurant la conduite technique d'une ou de plusieurs unités de production.*

C'est exactement ce que je recherche : il me préparera à ma future installation.

Mon choix s'est porté tout naturellement vers l'école la plus proche de mon domicile, à 17 km. Réputée et connue de tous, celle-ci saura, de par la proximité de ma future exploitation, être la plus à même de répondre à mes demandes. Pas un seul vigneron du coin n'y a fait au moins un petit cursus, pendant son apprentissage. C'est clairement l'école référence, dans le milieu.

Mon souhait premier et ma démarche consistent à trouver un terrain pour mes cultures près de mon habitat : pour que le cumul soit faisable, il est dans mon intérêt que mon année d'étude se fasse près de Colmar. Je pourrai y commencer au plus vite, mes prospections, et débusquer le terrain tant espéré. S'il y a un lieu où il faut que je me fasse de nouvelles connaissances ou peut-être trouver un futur associé, c'est bel et bien ici, et c'est pendant cette année que ça se jouera.

Les heures de stages en entreprises réalisées ici, me prodigueront les conseils adaptés à ma région, concrets et réalistes pour moi. Côté fournisseurs locaux, les revendeurs potentiels, mes futurs collègues et concurrents possibles, est essentiel pour moi.

Il y a bien une école dans le Jura, qui offrait une autre vision de l'agriculture qui m'aurait séduite, mais j'ai réussi à me procurer leurs cours par le biais d'une ancienne de leur élève. Autant multiplier les savoirs et aller au plus concret pour moi.

Cette formation va concrètement faire de moi une future gestionnaire et chef d'exploitation agricole, me donnant ainsi accès aux droits sur de la terre agricole. C'est exactement ce que je recherche : obtenir une capacité professionnelle agricole.

Mon orientation déjà choisie, mon parcours dans cette école compte va m'apporter le savoir manquant en maîtrise des techniques de productions, de la transformation et de la commercialisation de mes produits. Des outils d'aide à la décision (OAD) et à la maîtrise des technologies de l'information et de la communication, me seront enseignés. Savoir anticiper et s'adapter, rechercher les meilleures pratiques et techniques disponibles pour progresser : essentiel, dans ce milieu du vivant.

Il m'y sera en premier lieu appris à me positionner dans mes choix de cultures, puis d'apprendre à piloter mon système de production, de conduire son processus de production dans l'agroécosystème, puis d'assurer la gestion technico-économique,

financière et administrative de mon entreprise, et enfin de valoriser et transformer ma production. Il me semble que la formation est plus que complète, et me permettra d'être compétente pour ma future gestion d'entreprise.

Pendant la formation, il me faudra valider des unités capitalisables. Celles-ci se dérouleront en situation professionnelle, à l'écrit ou à l'oral. Chacune correspond à une capacité globale du référentiel de compétences, et toutes doivent être validées afin d'obtenir le Brevet Professionnel de Responsable d'Entreprise Agricole.

Ma future école ayant déjà récolté tous les documents nécessaires à mon inscription, nous sommes prêts.

## **L'après-formation, et le dossier**

### L'accès à la terre agricole

A ce jour, et ce qui reste LA priorité majeure de mon projet, est de trouver mon/mes lieux de culture. Mon projet étant fondé sur une surface d'un hectare environ, avec de préférence évidemment, déjà un accès à l'eau... la tâche probablement la plus ardue de ce que je compte entreprendre. Va-t-il falloir m'associer ou non pour pouvoir m'établir ? Je n'en ai encore aucune idée, et espère vivement faire de bonnes rencontres parmi les étudiants participants à cette même formation. Et de toute manière, d'ores et déjà, aucune occasion n'est perdue, pour communiquer mon besoin de terres : je vais à la rencontre de chaque agriculteur ou viticulteur sur mon chemin. Le fait que je n'ai encore mon diplôme, me donne moins de crédibilité, mais les contacts sont néanmoins pris, on ne m'oubliera pas, jusqu'à l'obtention de celui-ci.

La Safer (permettant la création de dossier avant diplôme) est déjà contactée régulièrement, les annonces sur le Bon Coin, sur les réseaux sociaux, Terres de Liens (organisant son assemblée prochainement à Colmar et mon ami y cuisinant, je compte évidemment lui offrir un petit coup de main pour l'occasion), les journées d'installations organisées par ma future Chambre d'Agriculture...

Bref, entrer dans les réseaux en place pour exister et être vue, est mon objectif du moment, pour dénicher ce terrain qui se fera selon moi par le bouche-à-oreille, et par mon obstination.

### Choix de mes futurs fournisseurs

Dès votre accord, je me permettrai de réserver une centaine de scions de plaqueminiens, grâce à mon intermédiaire pépiniériste, lui-même ne pouvant me procurer la totalité de ceux-ci, car il n'a pas toute la gamme de variétés désirées. Ceux-ci seront stockés par ma pépinière, pour grappiller une année de croissance. Ils seront comme cela déjà prêts et adaptés à la région, et surtout disponibles dès l'acquisition du terrain. Je vais également tenter de me rapprocher de cet agriculteur, à une année de son départ en retraite, pour lui proposer éventuellement de planter déjà quelques-uns de mes scions sur sa parcelle, en remplacement de ses pommiers.

En cultures annexes, j'envisage une safranière sur rotation de culture tous les trois ans, en attendant la fructification de mes arbres, ainsi qu'une framboiseraie et autres variétés de petits fruits dont certains rares, ou inexistantes pour le moment dans la région.

Pour ce qu'il est des bulbes de safran, je ne pouvais trouver meilleur maître en la matière que mon futur fournisseur, le plus grand safranier d'Alsace, ayant formé lui-même la majorité des autres producteurs d'Alsace. Nous avons déjà parlé d'une commande en commun, ses années d'expériences et sa maîtrise étant une valeur de choix, m'évitant les déconvenues d'un débutant dans le choix de mes produits.

Le bouturage de mes cassissiers, groseilliers, petits fruits peut être envisagé dès maintenant. Récupération de mes futurs plants de framboisiers, à la fin des récoltes d'été etc. Je compte glaner le maximum de futurs plants, variétés à bouturer autour de moi, lors de mes futurs stages et auprès des maraîchers que je fréquente déjà.

### Création de mon entreprise

Les contacts étant pris et les informations connues, il me faudra créer mon numéro Siret. Je suis aidée par le point d'information de la Chambre d'Agriculture de Sainte-Croix-en-Plaine, destiné à ceci.

Reste à m'inscrire en tant que cotisant solidaire auprès de la MSA, chez qui j'ai déjà eu mon premier rendez-vous et dont je connais les procédures, débiter la communication de mon entreprise, la fabrication d'un covering pour mon véhicule, acquérir un stand de bord de route type "fraise" à relooker version Kaki, demander mes droits de vendre à la mairie choisie, ainsi qu'au propriétaire du terrain privé où mon stand ouvrira. Il me faudra démarcher les restaurateurs, en vue de les convaincre d'intégrer les kakis dans leur menus, plats sucrés, salés (de multiples possibilités existent), conforter mes liens et organiser des contrats avec mes futurs partenaires revendeurs. A ce stade de mon parcours, je dispose déjà de trois revendeurs, placés sur Amap et sur les marchés, de Colmar à Guebwiller, prêts à me vendre mes productions. Il est certain que ma marge sera moindre, mais le temps économisé à la vente de mes produits me permettra de continuer mon activité à l'hôpital à temps plein.

Je compte m'adapter à celui-ci et trouver, pendant les premières années, le rythme me permettant d'exercer correctement ces deux activités. Mes cultures sont d'ores et déjà choisies, en fonction de leur demande de main-d'œuvre et de mes possibilités hors hôpital. Mes congés seront posés lors des pics de récoltes, ma priorité donnée aux kakis, culture nouvelle, de niche, à laquelle je devrais m'adapter et trouver son propre rythme sur ses premières plus faibles années de production... les autres cultures étant connues et mises en place en fonction du temps, disponible à ce jour.

Depuis neuf années que j'exerce à l'hôpital Pasteur, j'ai pu constater qu'échanger un poste de matin contre un poste d'après-midi est aisé. Peut-être même que l'idée d'un accord avec mon encadrement pourrait être envisagé, si cela arrangeait aussi mes collègues. Cette optique me dégagerait des matinées pour mon cumul d'activités : un plus, mais non absolument nécessaire.

Imaginer l'accueil d'un woofeur pendant mes périodes de grosses récoltes, m'évitant ainsi des frais de main-d'œuvre est aussi à l'étude, pour avoir déjà effectué des missions de woofing moi-même.

Bref, j'ose espérer à la croissance de mon entreprise en concordance à celle de mes arbres, et à l'arrivée de plantes nouvelles et précurseurs également, faisant du changement climatique un allié. Je viserai ainsi probablement, une baisse de mon temps de travail à terme, ceci ne s'imaginant qu'à partir d'une dizaine d'années après mon installation.

A ce jour, je me sens tout à fait à même physiquement de concilier les deux en taux plein, et vous prie de m'accorder cette chance.

#### Aparté de taille

J'aimerais me permettre de vous évoquer les liens forts avec mon établissement.

Ayant habité de nombreuses années sous le soleil et n'ayant pour le moment aucune obligation qui m'en empêche, j'aime à prendre des disponibilités, durant les périodes hivernales : un salaire en moins pour l'hôpital, pendant les mois où personne ne pose ses congés.

Nous avons su, depuis des années, trouver nos compromis et j'en suis très satisfaite. Je ne compte abandonner mon établissement alors qu'il ne m'a jamais abandonné lui-même. Dans notre secteur, il est bien connu qu'il existe une pénurie de manipulateurs radio depuis de nombreuses années. Mon encadrement souhaite que je reste, et moi aussi. Je pars en formation pour revenir de plus belle, avec enfin, un projet concret qui me motive.

Travailler à l'hôpital est un métier noble, tout autant que ce que je compte entreprendre. Relier les deux en les cumulant, créeront pour moi, j'en suis sûre, un équilibre parfait.

Dynamique et en mouvement à l'extérieur, un besoin crucial pour moi sur une demie journée ou sur des journées off, provenant de mon travail sur dix heures, je suis en contact, apportant mon aide à autrui dans mon rôle de soignante, lors de la deuxième partie de journée.

Mes plaqueminiers seront productifs d'ici 5 ans. Il n'y a plus de temps à perdre. Le marché que je vise est une niche, il est crucial pour moi d'être parmi les premiers !

Mon salaire restant assuré, un temps de travail pouvant être adapté à l'avancée de mon projet, les liens établis avec mon encadrement, et une future réserve de manipulateurs en approche, une école ayant ouvert ses portes à Colmar même : tant de raisons qui me font espérer que vous déciderez de me suivre également, en m'offrant cette chance, et que vous partagerez mon enthousiasme en ayant gagné votre intérêt.

Je souhaiterais également préciser que je n'ai aucun goût pour les effets de mode, telles les reconversions post-Covid tournées "vers la nature".

Depuis mes tout premiers petits jobs d'été, à 12 ans déjà, j'ai pratiqué la récolte du tabac et suis toujours restée proche du monde agricole... trop de framboises dans notre jardin familial, j'allais les vendre au plan d'eau voisin pour me faire un peu d'argent de poche... un dîner chez des amis, ils me connaissent, ils savent que je viendrai avec une cagette de mes tomates qui n'ont aucune comparaison avec celles des grandes surfaces.

Mes grands-parents étaient pépiniéristes de vigne, mon père a enseigné pendant une courte période au lycée agricole de Wintzenheim et a dispensé des cours de taille. Mon frère a repris en activité secondaire les vignes de mon père. Ce domaine ne m'intéresse pas. Il est devenu bien trop dur d'écouler les stocks de nos vins alsaciens. Des vignes commencent à se vendre, c'est le moment de prendre la relève. Colmar possède de plus un climat spécifique, et je compte bien en tirer parti pour réussir mon projet !

Je n'ai ni enfants, ni prêts en cours, suffisamment d'économies pour lancer mon projet sans aides aucune sauf celle de mon droit au CFP.

Je vous remercie de votre lecture, et espère avoir réussi à trouver les mots qui sont les miens, pour vous convaincre de m'accorder cette chance.



# De la nourriture des Dieux en passant par l'Or Rouge!

10/04/2026

## Projet d'installation

### Vue d'ensemble

BPREA au Lycée agricole de Rouffach sept-juin 2026-2027

Installation prévue et souhaitée à partir de juillet 2027

Entreprise individuelle, sous micro-BA, en cotisant solidaire

Cheffe d'exploitation sans demande d'aides

Activités : Cultures du Plaqueminier, Safran et petits fruits. Transformation des kakis.

Vente directe des kakis en frais et séchés, du Safran à un revendeur et des petits fruits à restaurateurs et particuliers

Situation géographique : Proche de Colmar en plaine



## Objectifs

1. Créer ma propre activité pérenne en restant en cumul d'activités pendant au moins trois ans en temps plein, puis éventuellement si nécessaire, revoir mon temps de travail à l'hôpital ou non suite à la pousse de mes arbres.
2. Trouver l'équilibre . De plus en plus statique devant des écrans sur mon lieu de travail, je cherche à contrebalancer la tendance en étant active et mobile en plein air.
3. Le plaisir de créer, d'apprendre un nouveau métier en cumulant celui que j'ai choisi à ma vingtaine, devenir ma propre patronne et aussi pouvoir travailler seule, en fonction de mes valeurs et envies.
4. Introduire une nouveauté en Alsace, le kaki ( fruit des Dieux ), secteur de niche , dans un microclimat spécifique, dû à l'effet de foehn sur les sommets vosgiens.
5. A 45 ans, prendre un probable dernier tournant dans ma vie professionnelle. Envisageant et préparant ainsi, ma future retraite, qui pourra de par mon projet, être encore active grâce à mon activité secondaire, en préservant ma santé physique et mon tonus, sur les vingt prochaines années à venir.

## Grandes étapes

### I. Trouver mon terrain

L'étape la plus déterminante dans mon projet , sera celle de l'obtention de mon futur terrain de culture dans la zone envisagée.

La Safer, gérante officielle des ventes agricoles et priorisant les primo-accédants sera très certainement ma clé dans l'accès à la terre. Je suis chaque mercredi, la parution de leurs nouvelles annonces. J'en ai fait de même avec la Chambre d'Agriculture et compte participer à leur journée de conseils en installation, m'y faire connaître et glisser mon numéro par ci par là. Même si j'ai déjà dépassé l'âge requis, l'association des jeunes agriculteurs d'Alsace est également prête à me conseiller dans mes démarches d'installation. Terres de liens est une option envisagée également permettant des reprises de fermes. Tous les acteurs agricoles sont des mines d'informations pour moi, je leur parle de ma recherche de terrain et vais à la rencontre de toute personne pouvant m'aider dans ma quête. J'imagine que l'on commence à savoir qu'une "Infirmière de Pasteur" souhaite concrétiser son



projet. Je parle généralement de kiwis, revenant de Nouvelle- Zélande, cette idée plaît et je ne révèle ainsi mon réel intérêt pour les kakis, secteur de niche, la discrétion est de mise (je profite de cet aparté pour vous le demander également si vous me le permettez).

C'est à mon sens comme cela que je parviendrai à dénicher ce qu'il me faut , à force d'insistance dans ma démarche,de présence et en étant à l'affût. Magazines spécialisés avec petites annonces, mes prospections directement sur place pour tenter de rencontrer les propriétaires des lieux.



En procédant de la sorte, j'ai débusqué ma plus belle "opportunité" du moment. Un cultivateur d'arbres fruitiers, partant en retraite l'an prochain et dont les enfants ne souhaitent reprendre son affaire. Il s'agit d'un terrain grillagé parfaitement situé, au milieu d'autres plus grands cultivateurs de fruitiers dans ma zone de recherche et possédant déjà son accès à l'eau et le tuteurage nécessaire à mes cultures. Il n'y aurait qu'à continuer à remplacer ses arbres par les miens, lui-même se séparant déjà doucement des siens, sentant la fin de son activité approcher. Pour l'instant, ce qui bloque ce cultivateur, est que je sois considérée comme simple "infirmière" et que le métier lui semble trop risqué pour moi, financièrement parlant. Il ne sait pas pour le moment que j'opte sur le cumul d'activités, me rendant plus stable à ce niveau. C'est aussi cette rencontre qui m' a conforté dans ce sens. J'attends de pouvoir lui montrer que je suis inscrite au lycée de Rouffach, lui prouvant ainsi ma détermination. Chercher ma capacité agricole puis je retenterai de le convaincre par la suite. J'y gagnerai ainsi un maître en la

matière surement encore un peu disposé à me prêter main forte et à m'intégrer dans le milieu.

Mes voisins directs étant les plus gros de ce secteur et réputés pour être les Géo Trouvetou dans l'arboriculture, ils seront avertis de mon idée d'implanter du plaqueminier et j'imagine qu'ils s'amuseraient à me donner leurs meilleurs conseils pour réussir moi même.



Il existe une entraide forte dans ce milieu et les nuits de gelées, tous se regroupent pour lutter ensemble et protéger les cultures en allumant des brûlots ou en effectuant une micro aspersion des bourgeons ( photos ci dessus). Je compte bien reprendre le flambeau de cet homme s'il décide de me faire confiance. C'est lui même qui m'a envoyé ces photos un soir de gelées, j'ose donc croire en cette opportunité, assurément, la meilleure qui soit pour moi !

Il me reste néanmoins une solution, si ma recherche de terre agricole ne devait pas aboutir dans le secteur colmarien, mon grand père m'ayant légué une prairie dans mon village natal. Ceci n'étant vraiment pas mon choix de base, à 45 minutes en voiture de mon habitat actuel, je ne pourrais surveiller mes cultures quotidiennement tout en venant exercer à Pasteur. Ce terrain pourrait tout de même convenir à mes plaqueminiers mais il s'agirait là que d'une option de dernier recours, préférant pour l'instant plutôt m'imaginer en location dans mon secteur ou un partenariat avec un associé s'occupant des ventes de nos productions.

## II Choix de mes cultures, achats, entreposage, gagner du temps de croissance

Je compte, dès la certitude de pouvoir partir en formation, acheter mes futurs scions de Plaqueminiers et les stockerai chez mon pépiniériste dans le secteur de Sélestat. Je souhaite qu'ils s'adaptent au plus vite au climat local, car malgré mon idée de base, je n'ai trouvé à ce jour, un pépiniériste du coin en mesure de m'en fournir suffisamment, et surtout aux variétés souhaitées. L'Italie sera peut être mon partenaire pour m'en procurer, eux même leader en la matière, ce qui me permettrait ainsi de voir leurs techniques de cultures directement sur place et récupérer mes futurs arbres avant ma rentrée au lycée pendant cet été. Je prendrai également des derniers conseils auprès d'un expert en la matière en Belgique, passionné par le plaqueminier et ayant lui-même tenté de



nombreuses variétés, pour finaliser mes choix pour mon projet en Alsace. Le but étant d'étaler les récoltes sur plusieurs mois grâce à différentes espèces de plaqueminiers arrivant à maturation successivement, pour écouler plus aisément ma production, et être certaine que mes fruits seront mûrs pendant l'affluence des marchés de Noël.





La vente des kakis plus la transformation des invendus en séchés feront que les longs mois d'hiver n'auront plus le même aspect prochainement!

Une fois mes arbres rapatriés et stockés, je pourrais songer au bouturage de mes futurs cassissiers et autres petits fruits. Cette étape de bouturage démarrant en juin et se prolongeant sur les mois à venir, je pourrai m'en occuper simultanément à mes études. J'ai déjà dans mes propres jardins de quoi faire et un ami maraîcher, possédant une belle gamme d'autres petits fruits chez qui je me procurerai le reste. Encore une fois, l'entraide prime et avec une petite marge à se faire, je souhaite qu'il soit l'un de mes revendeurs de ma production sur les marchés. La récolte étant déjà assez fastidieuse, je ne pourrai opérer à la vente. Il aimerait se lancer dans la commercialisation de sorbets, encore une idée qui me permettrait de lui écouler ma marchandise.

Quelques producteurs locaux aux variétés nouvelles ont largement retenu mon attention. Prochainement, ils seront présents sur des manifestations que je ne compte manquer. Être en avant poste et glaner les meilleurs conseils est une nécessité pour moi.

Pour ce qu'il est des bulbes de safran, mes contacts pris avec le pionnier local me permettront, grâce à une commande groupée, d'obtenir les meilleurs prix possibles pour des bulbes de qualités dont je lui laisse le soin du choix. Il me formera pour la culture du safran, comme il en a déjà formé tant d'autres.

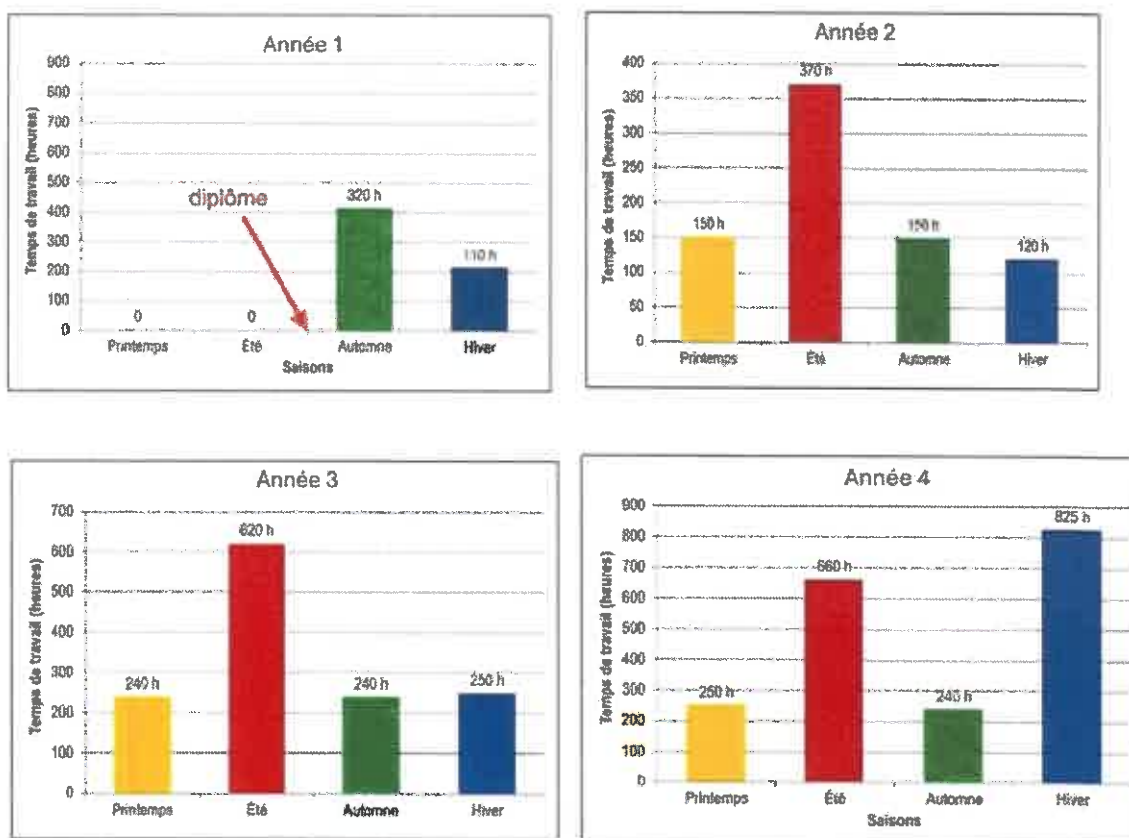
Être pionnière étant pour moi le plus grand défi de ce projet, je suis prête à accepter des dépenses plaisirs de variétés nouvelles avant d'en récolter peut être un jour, le fruit de l'effort et de la satisfaction.

### III Essais et réflexions pour arriver à l'équilibre idéal de mon cumul d'activités

Par les tableaux ( ci joint en annexes; **1/ calendriers avant** et **2/ après rectifications**), base de ma réflexion, il m'est maintenant possible d'élaborer une trame de cultures me rendant possible mon cumul d'activités en adaptant les surfaces exploitées.

Si je considère les données récoltées, avant et après rectifications, il me saute immédiatement aux yeux que si je suis seule sur mon projet, il me sera tout à fait impossible de vendre par moi même mes productions ( temps estimés sur les histogrammes ci dessous, toutes activités confondues de la culture, transformation, livraisons et à la vente en directe ) en continuant en plein temps à l'hôpital. Je réfléchis donc en priorité à user de revendeurs, déjà présents sur les marchés.





L'idée de relooker un point de vente type "fraise géante allemande", en version kaki, me permettra la vente de mes kakis en hiver.

La publicité sera toute faite avec mon kaki géant et l'on me trouvera sur un axe routier emprunté par touristes et résidents alsaciens, aux abords de préférence, d'un marché de Noël.

Transformer la culture non vendue en Hoshigakis (Kakis séchés), me sera possible pendant des moments de creux, sur mon point de vente entre deux clients, en soirée ou fait par une tierce personne, les fruits devant être pelés. Les kakis étant pour certains astringents ou non, je m'adapterai à leur période de leur pleine maturité et dois pour se faire, avoir pensé à plusieurs stratégies pour les recycler en cas d'invendus du fruit brut.

Il me faudra concevoir et construire un séchoir avec des claies adaptées au séchage en rondelles de mes kakis en surplus. M'équiper d'une chambre froide de stockage, le kaki aimant particulièrement le froid pour blettir et donc parvenir à son stade parfait de maturation.



Ces tableaux me donnant également les clés de mon futur rythme de vie, je peux commencer à établir un planning pour mes futurs congés annuels qui coïncideront, les premières années, avec les récoltes du safran, puis vers la quatrième et cinquième années à celle de mes plaqueminiers. Je compte sur les longues journées d'été et de la luminosité tardive, pour me permettre mes récoltes de petits fruits. Un étudiant ou jeune saisonnier sera probablement embauché et rémunéré pour m'aider dans les récoltes de ceux ci pendant quelques semaines en été. Les woofers étant les bienvenus également.

Je n'oublie en cela que mon objectif premier, reste à long terme les plaqueminiers.

La culture du Safran en rotation sur 3 à 4 années avant renouvellement, pourrait aussi tendre à être abandonnée si la culture du kaki montre de bons résultats. Il est toujours question d'atteindre un équilibre faisable et atteignable en conservant un salaire fixe provenant de l'hôpital.

Vous pourrez noter que j'ai ajouté une catégorie "autres", Je pensais notamment à tenter la culture et transformation de piments venus d'ailleurs et de gingembre (une connaissance s'y étant mise, ses essais se confirment) et pourquoi pas la production et la revente de jeunes plants atypiques style "chayote", "mini concombre" pendant le printemps. C'est une option que j'envisage si la surface acquise me permet l'installation d'une serre. A chaque saison sa création et développer des "nouveauautés surprises" reste mon ambition.



## Investissements et amortissements prévisionnels

La première année suivant mon installation, sera évidemment celle qui aura les prévisions d'investissements les plus élevées, avec notamment l'achat du terrain, de l'outillage et des bulbes de safran ( culture amortie en une année).



Le foncier et le matériel seront achetés en fond propre. En théorie, je ne devrais avoir besoin d'un recours à un emprunt pour aucune étape de mon installation.

Nous pouvons voir dans le tableau ci joint " Simulation des Cultures" ( Annexe 3), que le prévisionnel total pour l'achat et l'installation de mes cultures serait de 23040€ à l'année 1 (ou de 10640€ sans le safran). L'achat des bulbes étant un coût non négligeable, je déciderai en fonction du prix de mon futur terrain s'il est judicieux d'installer cette culture en année 1 ou 2 post acquisition, cette production ayant l'avantage de s'auto amortir en une année, je devrai être certaine d'être prête avant de lancer celle ci sur un terrain pouvant l'accueillir ( vol, rongeurs, sangliers...). Cette différence de somme sera investie pour grillager en premier lieu ma surface de production ou installer une borne d'irrigation ( le safran ne nécessitant pas d'eau autre que les pluies).

Le choix se portera par la suite sur mon matériel tracté, motoculteur et remorque (8000€), tracteur 40 CV Kubota plus attelage (9000€), quad d'occasion plus attelage et remorque (6000€). Un conteneur maritime sera installé pour le stockage sur place de mon matériel (3000€). Un premier devis a été réalisé pour du matériel d'irrigation sans micro aspersion, 935€, je pense devoir le rééditer par la suite avec les réalités de mon terrain. Petit outillage indispensable: scies, sécateurs, semoirs, bâches, filets anti insectes, pare grêle, débroussailluse ou tondeuse... voici encore tant de plus petites choses que je pourrais commencer à acquérir d'occasion ou non, pendant mon année d'étude.

A ceci, s'ajoutent toutes les charges opérationnelles, engrais, amendement, coûts d'irrigation environ 1000 mm/an, véhicules et carburants, frais d'entretien du matériel, électricité pour mes transformations, loyer ou achat, MSA en cotisant solidaire (prévision 300€ à l'année), balance numérique ( +200€ de contrôle par le service des fraudes tous les 2 ans), assurances, séchoirs, mon stand Kaki et une embauche sur les pics de production, en régime micro B-A, je pourrai réaliser ma comptabilité par moi même évitant ainsi des frais conséquents.

Au niveau des chiffres de revenus sur la production brute ( voir annexe; [simulation de culture surface](#) ), on peut constater que je mise mes premières années, mon équilibre grâce au safran, déjà productif la première année après son installation et ce pour un chiffreage estimé à l'année 2, de 10310€ à 17810€ en fonction du rendement du safran et à l'année 5 de 13770€ à 21270€. J'ai planifié de suite mes prix au plus bas ( sauf pour les petits fruits ) pour rester cohérente avec le fait de déduire directement des marges de reventes, n'ayant le temps de vendre moi même mes produits ( hormis kaki ).

Bref, les dépenses en début de projet seront conséquentes, je m' y prépare. J'imagine à ce jour avoir réussi à amortir et rembourser complètement mon projet vers l'année 10 après son lancement, avec à ce stade, la probable fin de ma culture de safran ( les bulbilles et bulbes pouvant être éventuellement revendus), des petits fruits à réinstaller car arrivant en



fin de vie ( en fonction du temps disponible pour les récoltes et de rendements de ceux-ci ), une ou plusieurs nouveautés installées, et surtout avec des plaqueminiers au meilleur de leur forme et production.

## Conclusion

A donc seulement 55 ans atteint et avec encore une dizaine d'années à œuvrer au sein de l'hôpital, j'aurai créé une option bis, rentable en m'assurant un petit bonus pour ma future retraite ( également louable ou légable en cas de difficultés physiques ).

Peut être aussi un début de voie de sortie autonome et inspirante pour moi de l'hôpital, ou simplement un temps de travail à adapter.

De belles et originales idées y seront encore développées, de nouveaux partenaires de travail rencontrés et mon équilibre parfait sera enfin atteint en cumulant mes deux métiers de cœur.

Le bon sens paysan, enseigné dans cette formation, sera l'allié de taille, j' en suis sûre pour transformer ce projet "ruisseaux" en forte et productive "rivière".



HOPLA KAKI

# BUSINESS PLAN

---



## Introduction

Lors de l'entretien avec mon futur lycée, la phrase qui a surtout interpellé ma responsable de formation lorsqu'elle m'a demandé ce que je souhaitais apprendre a été: " comment les vendre, mes kakis?". Elle s'est réjouie en me rétorquant un " ça, on va vous l'apprendre!".

Je me sens donc sereine, en ayant pour l'heure également trouvé les réponses à cette question par mes propres recherches sur le terrain avec un carnet de contacts qui tend à s'étoffer .

Je compte mettre toutes les chances en œuvre dès ce jour, de par mes choix de stages, à l'élaboration de ma stratégie finale de vente, pour qu'elle soit prête dès la sortie de ma formation, et directement applicable.

---



---

## Le Kaki, secteur de niche

### 1/ Mon entreprise

“ Hopla Kaki ”, se situera sur un terrain acquis grâce aux droits ouverts à la Safer, lors de l’obtention du diplôme de chef d’exploitation : le but principal de ma demande de CPF. En attendant l’acquisition de ce précieux terrain proche de ma zone d’habitation, et en ayant obtenu de droits l’autorisation auprès de mon établissement, il me sera maintenant officiellement possible d’exercer en tant qu’exploitante agricole grâce à mon diplôme en poche. Transversalement à ma recherche, je pourrai continuer à me faire la main chez des cultivateurs rencontrés pendant ma formation. Ayant quelques finances de côté me le permettant, et étant plus que prête, je souhaite vivement avoir trouvé ce terrain, approprié à mes futures cultures, dès la sortie de mes études et pouvoir démarrer mon activité immédiatement.

### 2/ Secteur non concurrentiel

Ma culture phare choisie, le kaki, étant un secteur de niche, il n’existe à ce jour pas de concurrence alsacienne ! Mais, il faut l’avouer, elle n’est plus très loin.

En préparant mon dossier, je me rends malheureusement compte que d’autres cultivateurs commencent également à y songer, et ont déjà planté quelques arbres d’essais. Il va donc me falloir ne pas perdre de temps dans la réalisation de mon projet.

Je me suis directement positionnée pour y faire mes futurs stages pendant ma formation. Ils ont tous accepté.

Au final, peut-être qu’une future association pourrait en naître, si nous partageons les mêmes idées et eux déjà du terrain! Du moins, leurs essais me permettront peut-être d’améliorer “ma” technique de culture. Un gain de temps énorme et des erreurs non commises en finalité à y gagner !

Ceux ci même , me rassurent sur l’étendue du potentiel marché alsacien ! N’y a-t-il pas plusieurs cultivateurs de pomme en Alsace!

Etre précurseur en variétés nouvelles en Alsace est ce qui me passionne et me guide. Pour en avoir l’audace, avoir vérifié la faisabilité du projet, je ne reculerai pas, même si je ne suis pas la première à commencer leur commercialisation.

Le climat en cours de changement me sera favorable, et j’ai l’avantage de bénéficier d’un salaire assuré, me permettant mes essais. L’olivier , les arachides , les fruits à coque tels les pistachiers commencent à faire parler d’eux dans la région. J’ai bien encore d’autres idées



en réserve, tout en conservant quelques cultures ayant fait leurs preuves, avec des récoltes dispatchées sur l'année, pour m'assurer la viabilité de mon projet.

Voici représentés sur la carte, les trois tout premiers débutants en kaki trouvés à ce jour :

1 et 2 étant sollicités pour mes lieux de stage

3 étant un écho de discussion de marché

4 une rumeur d'un futur projet en Allemagne crée par français y ayant un terrain





### 3/ L'aspect vente

L'Alsace étant la première région de France en consommation de produits locaux par habitant ( 9% ) en **circuits courts**, je souhaite cibler ma stratégie sur ce fait. La région étant de plus, très touristique pendant mes pics de production, d'où également mes choix, me situer sur un axe principal de circulation pour la vente en direct sera l'atout de ma réussite.

1-

Mon stand en forme de Kaki sera disposé en hiver en accord avec l'une des mairies de mon secteur et un étudiant, un retraité, un woofeur ou encore un membre de ma famille sera embauché pour le tenir en fin d'après-midi, si je ne peux le faire par moi-même, étant occupée par la récolte, au réapprovisionnement de mon stand ou en livraison, ou tout simplement sur mon lieu de travail.

Ce style de vente ( nommée au "déballage") est autorisé pendant 60 jours à l' année, ce qui me sera bien suffisant pour mes kakis.

Une adaptation de mes congés annuels sur les phases de plus grosses récoltes et de ventes sera de mise pour éviter d'avoir recours à des frais d'embauche, ou solliciter de la main d'œuvre.

Voici le genre d'installation (photo prise dans mon secteur), que je compte réadapter à mes kakis, le pédoncule étant pour le coup bien ressemblant à celui de mes futurs fruits. J'ai à ce jour déjà ma camionnette pouvant le remorquer. J'aurai d'ici-là appris l'art de la conduite avec un tel attelage!

J'attends pour l'heure aussi votre délibération, pour m'acheter mon futur véhicule plus léger du quotidien, adapté aux livraisons et floqué pour démarrer ma visibilité.



J' envisage de proposer une offre à la caisse, 5 euros pièce, pour **la vente en direct**.

Pour avoir passé quelques heures à observer un stand "fraise- asperge- rhubarbe" situé sur un axe stratégique, il y a des horaires favorables, les week-ends de préférence, plus



---

touristiques. A ce jour, en étant manipulatrice radio à l'hôpital, nous effectuons un seul roulement de week-end par mois, cela me semble donc envisageable.

2-

Il est évident que je ne pourrais compter à 100% sur les ventes directes provenant de mon stand pendant les week-ends, et compte pour se fait, avoir recours à des amis **revendeurs** sur les marchés classiques. Je me verrai certes délestée d'une marge sur mon produit mais bénéficierai ainsi de plus de temps pour mon propre stand, mes récoltes.

Pour suivre mon amie cultivatrice de champignons, j'ai pu avec les années, voir ce qui fonctionnait le mieux pour elle. Ce sont clairement les Amaps et les petits marchés de producteurs qui ont sa préférence ainsi que les restaurateurs étoilés.

3-

Le système d' Association pour le maintien d'une agriculture paysanne, **AMAP**, se déroulant la semaine, sera mon lieu de prédilection numéro deux à ne pas manquer pendant la récolte des kakis. Ce type de vente me permettant d'écouler de façon certaine ma marchandise à faible coût pour moi. Les clients prépayent leur commande et viennent la récupérer sur un moment court, un jour fixe, m'évitant encore un gain de temps sur mes ventes avec un critère de garantie.

4-

Les **restaurateurs** seront à envisager par la suite. Le kaki se cuisine tout autant sucré, que salé! Il me sera dès lors, possible de démarcher ceux-ci, et d'entreprendre de les convaincre d'ajouter le kaki "alsacien" à leur futur menu. Cette région ne manquant pas d'offres de restauration, ni de touristes pendant les très attractifs marchés de Noël, il me faudra réussir à me placer! Et pourquoi pas une boisson type "vin chaud" au jus de Kaki pour les enfants! Ce fruit étant encore très peu connu, et connaissant personnellement son potentiel, j'espère bien captiver et séduire quelques étoilés! Avez-vous déjà goûté un canard aux kakis? Pour attirer les nouveaux consommateurs jeunes, il faut miser sur l'originalité, à moi de savoir placer mon produit et de fidéliser le milieu de la restauration.

5-

La personne sur qui je compte pour la reprise de son terrain après son départ en retraite, vend actuellement une partie de sa production de pommes à un **supermarché local**.



---

Pourquoi ne pas également envisager de reprendre sa suite à ce niveau. J'ai pour l'heure également déjà pris contact avec le responsable du rayon fruits et légumes de mon habitat proche, suite à la parution de leur publicités disant rechercher des nouveaux producteurs locaux. Une valeur sûre d'écouler en masse mes fruits en cas de surproduction (je l'espère), ou si au contraire, la vente directe connaît un creux, en rognant certes sur ma marge.

6-

Il me reste aussi la possibilité d'installer un contrat avec un des **dépôt vente**, type Coeur paysan (conservant cependant 35% de la marge de mon produit). Je ne l'envisage pas pour le moment, n'ayant décidé d'investir dans un label bio, d'une, coûteux à l'année et ne connaissant pas à ce jour les futurs traitements à apporter à mes arbres, je ne m'avancerai donc à ce stade du projet. Il s'agit pour moi d'une option , telle que les grandes surfaces, un dernier recours pouvant écouler de grosses productions.

7- Quant aux invendus, j'espère pouvoir leur apporter une valeur ajoutée, en les **transformant** en Hoshigakis ( technique japonaise traditionnelle de séchage des kakis) ou en rondelles séchées dans mes séchoirs spécifiquement conçus pour ceci.

Les nouveaux magasins de bouche du centre de Colmar, qui remplacent les anciens commerces de ville, seront peut-être enclins à revendre mes produits transformés.

N'hésitez pas à les goûter !



Ces différents procédés de vente de mes kakis associés à d'autres partenaires éventuels tels les coopératives de maraîchers, la vente en ligne, le clic and collect, des casiers à légumes, les cantines scolaires, l'interprofession Fruits et Légumes d'Alsace seront autant de débouchés à explorer ensuite pour la vente de mes produits frais si les circuits courts ne sont pas suffisants. Mes premières années dans le métier me permettront d'affiner ma

stratégie, n'ayant encore des récoltes à leur maximum, dues à la croissance en cours de mes plaqueminières. Cette culture, choisie notamment pour sa robustesse, ne nécessitant



---

que peu de traitements et donc moins de matériel à posséder et à stocker, a tout pour me plaire. Mon idéologie de préservation de la biodiversité est respectée et entreprendre une activité telle que l'agroforesterie, peut voir le jour avec mes plaqueminières.



Et pourquoi pas encore envisager d'autres options, telles que les **fleuristes**, des **tisaniers**, les feuilles étant reconnues pour leurs vertus, une autre gamme de produits transformés, jus etc...

## Culture de petits fruits

L'Agriculture en Alsace, comme dans d'autres régions, est soumise à des risques auxquels les agriculteurs peuvent être confrontés tels que le gel, les sécheresses, les inondations, la grêle, les risques biologiques, les maladies, les ravageurs...je ne peux tout miser sur une seule espèce arbustive, je me dois de créer un lieu de cultures multiples, m'assurant des récoltes et des travaux plus homogènes sur toute l'année. Je compte donc agrémenter mon futur terrain, de plantations de petits fruits tels que des framboisiers, des groseilliers, cassis, amélanchiers et quelques nouveautés.



Mes futurs stages sont anticipés, l'un d'eux se déroulant chez un producteur spécifique de ce genre de petits fruits. Celui-ci m'a répondu avec un large sourire lorsque je l'ai abordé quant à mon étude de marché pour ces produits-ci.  
**TOUT SE VEND !!**



---

Il tient son stand au marché de Horbourg-Wihr. Sa réponse rapide et simple, m'est largement suffisante pour en imaginer de même. Je rêve quant à moi, d'un accord avec la base nautique, comme dans mon enfance, pour vendre mes produits ! Ils fournissent glaces et frites à leurs usagers, pourquoi ne pas leur proposer également mes petits fruits ! Ce démarchage se fera en temps et en heure, et sinon, mes revendeurs classiques seront probablement chargés de la revente de ces produits en attendant de trouver la meilleure option pour moi, ces petits fruits ne pouvant être conservés longtemps. Restaurateurs, boulangeries, glaciers seront démarchés.

Mon ou mes woofers, occupés principalement à la cueillette de mes petits fruits le matin, contre logement et repas avec après midi libres pour découvrir la région, seront mes alliés précieux. Je ne compte pas imaginer de système de libre cueillette, restant petite à mon échelle.

Les chiffres de production relevés sur mes tableaux prévisionnels, ont été trouvés par différentes manières, et j'espère un peu augmenter le rendement de ceux-ci dans la réalité de mon projet. Aimant la fraîcheur et la proximité d'une forêt, mon idée d'agroforesterie y est liée. Mes framboisiers se trouveront proches de mes plaqueminières, mes calculs de tuteurage et d'irrigations restant donc des approximations, car visés à se modifier en fonction de leur emplacement réel sur la parcelle et en fonction de l'avancée de mon apprentissage. A Horbourg-Wihr, sur mon futur lieu de stage donc, on songe tout comme moi à miser sur l'agroforesterie, ce qui en fait un stage de choix pour moi.





---

Leur conception de l'agriculture se rapprochant de la mienne, j'ai hâte de découvrir ce lieu repris par les enfants d'une maman en solo. Celle-ci l'a créé seule il y a quelques années, tout comme moi donc, et perdurant à ce jour, j'y vois un exemple à suivre. Ce temps d'expérience d'autres sera un gain de temps énorme pour moi, sur une plus petite surface, il faudra que je sois plus efficace.

## **Le Safran, l'or rouge**



Le safran, autre culture peu exigeante en traitements, en concordance avec mes valeurs et dont la récolte se fait fin septembre-octobre sur deux à trois semaines, sera donc idéal pour enchaîner après ma saison de petits fruits. Cette plante-ci demandera une rotation de ses bulbes tous les trois à quatre ans. Ce dernier choix de ce début de projet, me permettra au moins d'assurer une culture alternative et rentable en attendant la pousse de mes plaqueminiers. Je pourrai la renouveler une ou plusieurs fois en fonction de ses résultats puis gagner en espace pour envisager plus de plaqueminiers ou tout autre choix du futur.

A ce stade de réflexion, j'envisage une à deux rotations de cette culture.



---

## Mon formateur, mon fournisseur, mon revendeur

Quelle belle aubaine d'avoir songé à prendre quelques contacts auprès de safraniers de la région, de leur avoir proposé mon aide pour la récolte et d'avoir été retenue par le maître en la matière! Celui qui m'enseignera que l'on ne peut que bien faire, qu'en y mettant tout son cœur, de ses propres mots. Il se veut bien être mon guide sur mon début de route dans le safran, l'ayant déjà été pour près de 200 d'autres élèves!

Il m'apprendra que ce n'est que la qualité du safran que je saurai produire qui déterminera les débouchés envisageables pour sa revente. Mon formateur, qui ne crée quasiment que pour l'excellence! Il a d'ores et déjà accepté de procéder à la revente de ma future production si son exigence en qualité est atteinte. Je me dois donc d'être rigoureuse pour espérer envisager cette issue.



Mon amie mycicultrice est également revendeuse de safran pour l'une de ses connaissances. C'est ainsi que j'ai rencontré son safranier et commencé mon approche de ce milieu. Un concept similaire d'emballage pourrait me séduire dans le futur.

J'avoue pour l'heure, avoir un faible pour l'idée du crémant au safran, si original et conçu par mon futur formateur. Participer à ce nouveau concept me séduit déjà. Une idée si particulière, à l'heure où nos ventes de vins sont en décroissance. En



---

matière de safran, je suivrai fidèlement mon formateur et compte lui faire toute confiance quant aux idées de ventes de ma petite production sur 30 ares. Qui saurait mieux que lui me conseiller également pour cette partie du processus ?

## **Conclusion**

Je n'aurai su concevoir le trio classique alsacien "rhubarbe- fraises- asperges", car j'ai à coeur de créer mon projet avec des nouveautés et en vue de surprendre ma future clientèle, " safran-kaki- petits fruits" sera mon départ, et je me souhaite de perdurer dans la voie de l'innovation et continuer d'oser!



# SIMULATION CULTURE SURFACE / COUTS/ RESULTATS

PREVISIONNEL EN FONCTION DE CHAQUE CULTURE SOUHAITEE  
SUR CINQ ANS

Annexe 3

PETITS FRUITS Durée de vie 10-15 ans

SAFRAN Rotation sur 3 ans

PLAQUEMINIERS Productifs à partir de l'année 5, puis en constante évolution ]

Coûts de l'irrigation, de son entretien et des futurs traitements à apporter à mes plantations encore inconnus à ce jour/ prix revendeurs framboises estimé 12€/kg kakis 3€/kg safran 15€/gr

SEMAINE DU PROJET :	framboises	caisis	groselles	vanille surprise	safran	plaqueminier	Total
<b>Nb d'années avant la production</b>	2	2	3	2-3	1	4-5	
Durée de vie de la plantation	10	15	15	?	3-4	20-30 en Alsace? plus ?	
Surface de la parcelle en m2	400	150	150	150	300	1450	
Distance de la plantation entre les rangs	3	3	4	3	115	4	
Linéaire en mètres	150	50	50	50	250	250	
Nombre de plants à planter	300	45	34	40 ?	60000	100	
Prix unitaire en euros du plants, bulbes, sésons	1,82	boutures	boutures	7-8 ?	25-30	25-30	
Prix pour la surface envisagée	546			300	12000	2750	15596
Poste palissage/ tutorage TTC	1036			345		3038	4419
Reste matériel d'irrigation 1,7 euro ml/HT	255	85		85		425	935
Amendement/ Fertilisation	50	30		30	200	150	490
Frais préparation terrain, pose tutorage	450				200	1000	1450
Total Investissements de départ, mise en place	1111	115	114	760	14500	7363	23.0401
- Irrigations dépendent de la météo							
- Désherbage / Taille							
- Amendement							
- Protection des cultures contre ravageurs et maladies, traitements							
- Récolte Safran					500gr / 7500 €		7.500€
- Gestion des risques/ Adaptation/ Amendements		?	?	?		?	?
Irrigations dépendent de la météo							
- Désherbage / Taille							
- Amendement / Traitements		50	50	50		250	-500€
Récolte safran en grammes et petits fruits et kakis en kilos	190	30	40	?	500 à 1000		
- Idée de prévisionnel avec prix fixés pour revendeurs en €	1000	330	440	?	7500 à 15000		10310 à 17810€
<b>3ième année : maintien des travaux d'entretien, poste irrigation, traitements lutte ravageurs et Récoltes</b>	190	35	45	?	500 à 1200		
- Récolte safran en grammes et petits fruits et kakis en kilos	2280	385	495	?	7500 à 18000		10660 à 21170€
- Idée de prévisionnel avec prix fixés pour revendeurs en €							
<b>4ième année : maintien des travaux</b>							

**d'entretien, poste irrigation, traitements lutte ravageurs et Récoltes**

Récolte safran en grammes et petits fruits et kakis en kilos  
- liste de prévisionnel avec prix fixés pour revendeurs en €

5<sup>ème</sup> année : l'arrivée des kakis maintien ou non d'un deuxième cycle de safran ou choix d'agrandir le verger

	190	35	45	?	500 à 1200	
	2280	385	495		7500 à 18000	10660 à 21170€
	140	40			500 à 1000	1000
	2110	440			7500 à 15000	13770 à 21270€

# Prévisionnel du temps de travail

## Par Culture et par Saison

Annexe I

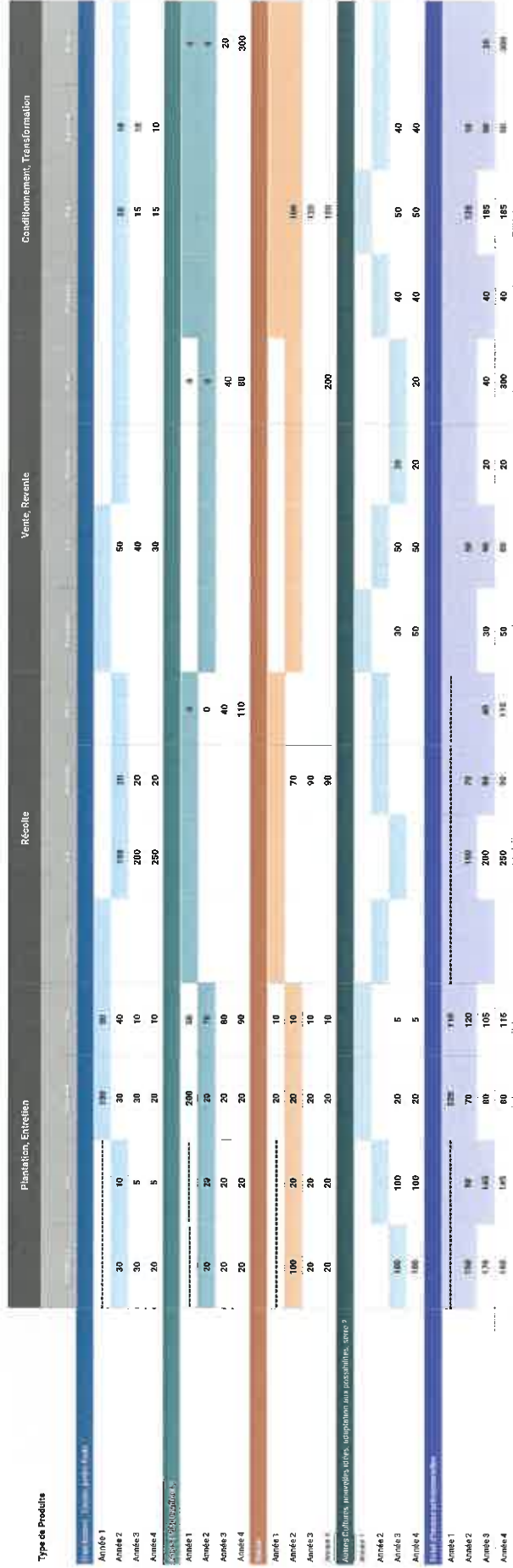
Mais Exploitation

HOPLA KAKI

Demaingage post diplômé, Année 1, début Automne 2027

Il est intéressant de noter, que la réflexion du choix de mes cultures s'est basé sur les périodes de récoltes de celles-ci

Le Kaki étant ma priorité, premiers fruits escomptés Année 4 (quelques premières Année 3). Une rotation des bulbes de safran tous les 3 ans. Implantation régulière des petits fruits d'une durée de vie d'une dizaine d'années.





# Prévisionnel du temps de travail après rectifications

## Par Culture et par Saison

Annexe 2

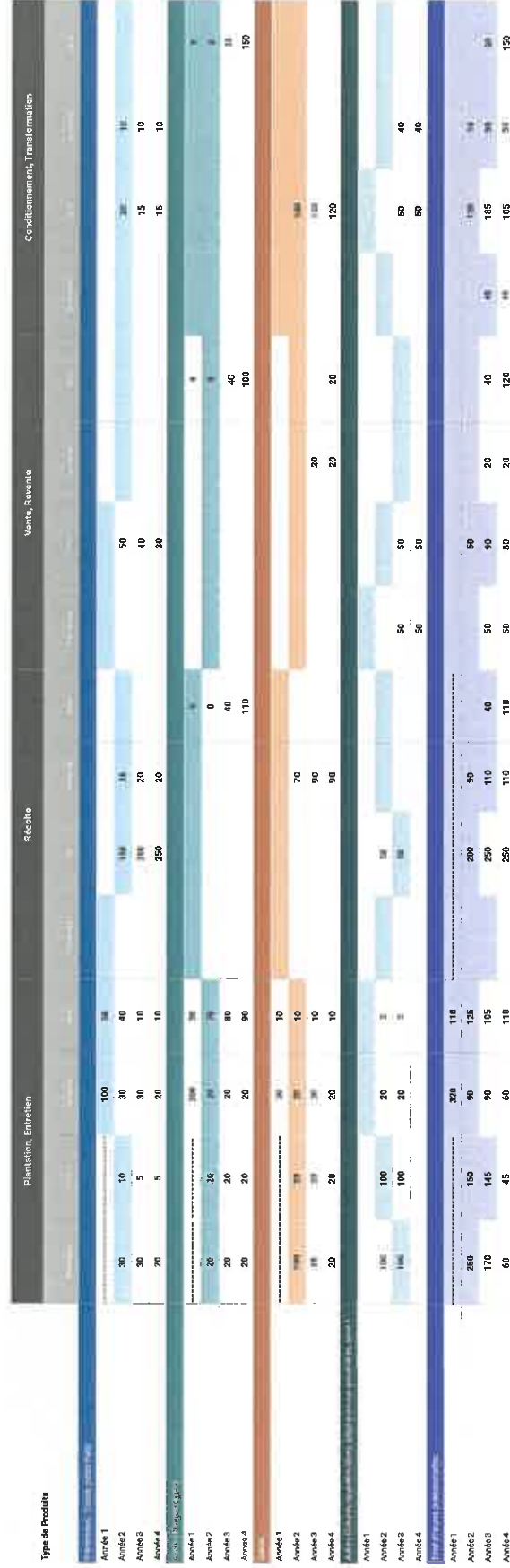
Mon Exploitation

HOPLA 1000

Devenance post diplôme Année 1 début fin (mois) 2027

Il est intéressant de noter, que la répartition du choix de mes cultures s'est basé sur les périodes de récoltes de celles-ci

Le Kaki étant ma première fruits escampas Année 4 (quelques premières Année 3). Une récolte de 100 bulbes de kaki par hectare d'une durée de vie d'une dizaine d'années







## Convention de stage «Découverte d'un métier» Reconversion professionnelle

Entre

La Chambre d'Agriculture d'Alsace - N° de SIRET : 130 018 153 00010

D'une part, et

L'entreprise de stage : La PLEUROTIÈRE EARL

Adresse : 84a rue de la Vallée 68570 SOULTZMATT

Mail\* : lapleurotiere@gmx.com

Téléphone : 06.19.82.37.52

Nom et prénom du/de la stagiaire : ..

Adresse : 115, rue du Lagerbach

CP : 68000 Ville : COLMAR Téléphone : ..

Mail\* : pouille@yahoo.fr

Date de naissance\* : 31/05/1980

### Objet, période, durée, horaires

Le stagiaire désigné non scolarisé effectuera un stage de «découverte d'un métier» dans l'entreprise afin qu'il soit aidé dans sa décision d'orientation professionnelle.

Il s'agit essentiellement d'un stage d'observation. (Les activités liées aux travaux forestiers et à l'élagage sont exclues).

L'objet du stage est de faire découvrir au stagiaire le métier de : M.Y.C.I.C.U.L.T.E.U.R.

La durée totale du stage est fixée à : (5 jours maximum dans l'entreprise).

Période du ...../...../..... et du ...../...../..... au ...../...../..... (sauf dimanche et j. fériés). van PJ

Les horaires de stage sont portés au maximum à 7 heures par jour et 35 heures sur 5 jours.

### Engagements de l'entreprise vis à vis du stagiaire

L'entreprise désigne M. FONDS-MONTAUR tuteur.rice chargé.e du suivi du stagiaire.

Elle s'engage à faciliter la découverte du métier, à ne pas mettre le jeune en situation de danger et en particulier à ne pas lui confier l'utilisation de machines dangereuses, à réaliser oralement à l'issue du stage un bilan de stage avec le/la stagiaire.

Attention : Un seul stage (5 jours) est possible dans la même entreprise et en aucun cas ce stage ne peut être considéré comme une période d'essai avant une embauche.

Fait à Sainte-Croix-En-Plaine le : 03/03/2026

L'entreprise  
**La Pleurotière**  
84A rue de la vallée - 68570 Soultzmatt  
06.19.82.37.52 - lapleurotiere@gmx.com  
TVA FR7492023551 - EARL au capital de 7500€  
RCS Colmar 920 203 551 00014  
FR-BIO-01

Le représentant légal

Mme FONDS-MONTAUR  
Florence  
*(signer aussi au verso)*

La présente convention complétée et signée doit nous parvenir par mail 5 jours avant le début du stage au plus tard. Le stage ne peut commencer qu'après accusé réception de la validation de la convention par retour de mail de la Chambre d'agriculture d'Alsace. Veuillez garder l'original car aucun exemplaire ne vous sera retourné.





UN MODÈLE DE COLLABORATION INÉDIT EN CHIFFRES

UN LOGO DEVENU UNE MARQUE DE QUALITÉ L'INNOVATION ET L'EXPÉRIMENTATION

## Une structure originale unique en France !

L'IFLA (Interprofession Fruits & Légumes d'Alsace) réunit autour d'une même table les producteurs, distributeurs (GMS), grossistes et transformateurs alsaciens et cela depuis 21 ans ! Cette structure unique en son genre en France est une spécificité alsacienne qui a toujours fait du dialogue une source d'action.

L'IFLA suscite et anime le dialogue interprofessionnel :

- de façon préventive, pour optimiser la mise en marché d'une production importante, pour mettre en relation un producteur avec un réseau de distribution potentiel, pour fluidifier les relations au sein d'une même filière...
- de façon curative, pour gérer les tensions liées à des sur ou sous-productions, pour entretenir le dialogue entre les parties...

### Découvrez la composition de l'IFLA

L' Interprofession Fruits & Légumes d'Alsace se compose de membres actifs répartis en trois collèges :

**Collège 1 :**  
**« production »**

## Introduction

L'agriculture occupe une place non négligeable dans le Grand Est. Avec près de 50.000 exploitations (Draaf Grand Est, 2023), les filières agricoles, viticoles et forestières sont d'importants moteurs de l'économie régionale. La surface agricole utile (SAU) est estimée à 3.060.800 ha, c'est-à-dire, 54% du territoire (chambre-agriculture Grand est, 2023). Elle représente 10,7 % de la SAU de la France entière. Le Grand Est est d'ailleurs la première région française pour l'exportation des produits agro-alimentaires, de produits de bois, de blé tendre ou de maïs. On y cultive presque de tout et même des cultures très spécifiques comme le raifort et le houblon dont 95% de la production nationale. La plus grande part de la production est dédiée aux céréales, (54% de la SAU totale), dont le blé 5,1 millions de tonnes (16,9% de la production nationale), suivi du maïs, 1,5 million de tonnes (11,5% de la production nationale)(Agreste, 2022).

La production fruitière et légumière est moins importante comparativement aux céréales. Selon la Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la forêt (DRAAF), les vergers occupaient environ 3500ha sur un total de 400 exploitations en 2019(Draff, 2019), ce qui équivalait à 2,2% de la surface nationale. Pendant ce temps, les légumes représentaient 3,8% de la production nationale(Agreste, 2020). Pour une superficie de 12.576 ha, la production a été estimée à 265.366 tonnes la même année. La part belle est faite aux lentilles qui représentent 45% des surfaces.

Toutefois, malgré sa belle contribution au développement économique du territoire, l'agriculture contribue significativement à la dégradation de l'environnement. On parle de pollution agricole. Cette pollution est essentiellement due à des pratiques de type fertilisation, ou protection phytosanitaire.

Pour la fertilisation, il s'agit majoritairement de l'azote, du phosphore et du potassium, éléments indispensables pour le bon développement des plantes. Cependant, utilisés à de fortes quantités, ces minéraux dissous dans l'eau ou fixés sur des particules de sol sont transportés soit par le ruissellement ou par le drainage dans les eaux de surfaces et/ou souterraines. Le phosphore associé aux nitrates en excès, contribue à l'eutrophisation des milieux aquatiques. Cela se manifeste par d'importantes proliférations végétales ou algales, diminuant ainsi la qualité des eaux et leur biodiversité (Viennot et al., 2009).

Selon une étude menée par le (Cnrs, 2023), 66% des nitrates dans les eaux continentales proviennent de l'agriculture en France. Les zones les plus exposées étant les plaines alluviales qui captent les eaux des grands bassins, et qui sont des lieux privilégiés pour l'agriculture intensive, ce qui correspond exactement au profil typique du relief alsacien, d'où la problématique de pollution des eaux par les nitrates. En effet, selon un rapport de la Direction Régionale de l'Aménagement et du Logement (DREAL) publié en 2016, le seuil de potabilité de l'eau, tous paramètres confondus, était dépassé sur 25% des points mesurés (due essentiellement aux nitrates et pesticides). Une autre étude réalisée cette fois-ci en 2019 a

Agriculture

## « Cœur paysan », producteurs en direct

Un magasin de vente directe de producteurs ouvrira ses portes début décembre à Colmar, dans l'ancien Lidl de la rue de Neuf-Brisach. « Cœur paysan » rassemblera 35 paysans alsaciens, de la vallée de Masevaux jusqu'à Sand, près de Benfeld.

Françoise Marissal - 15 nov. 2016 à 05:00 - Temps de lecture : 4 min



À l'image du magasin « Hopla » à Oberhausbergen, « Cœur paysan » sera géré et tenu par les producteurs locaux. Archives L'Alsace/

Marché paysan, vente à la ferme, Ruche qui dit oui !, Amap, les filières courtes ont le vent en poupe. Dernier exemple en date : l'ouverture, début décembre à Colmar, de « Cœur paysan », un magasin de vente directe. 35 agriculteurs, de la vallée de Masevaux jusqu'à Sand près de Benfeld, vendront directement leur production dans l'ancien Lidl de la route de Neuf-Brisach.

Publicité

« Tout est parti d'une étude menée il y a un an par la Chambre d'agriculture et la Région sur la préservation et la valorisation des prairies de l'Ill », indique Denis Digel, président des maraîchers réunis de Sélestat et porteur du projet. « Préserver les prairies, c'est une chose, mais il faut savoir ensuite que faire avec. Les éleveurs sont touchés de plein fouet par la crise du lait et de la viande et ne peuvent se permettre d'avoir des prairies qui leur coûtent de l'argent. »

Les gens veulent savoir ce qu'ils mangent

Une des pistes évoquées dans cette étude était la création de magasins de producteurs. D'une part, ils permettent aux agriculteurs de valoriser leur production. « Les fermes auberges ont permis de préserver l'agriculture de moyenne montagne, de même que les magasins de producteurs en sous-montagne, comme le Cellier des montagnes à Hachimette. »

### 3 Résultats et discussion

Comme souligné précédemment, les conventionnels n'ont pas répondu à notre enquête, les résultats que nous présentons ne concernent donc que les MSV et les Maraichers bios.

#### 3.1 Profils des agriculteurs

##### 3.1.1 Niveau de Formation

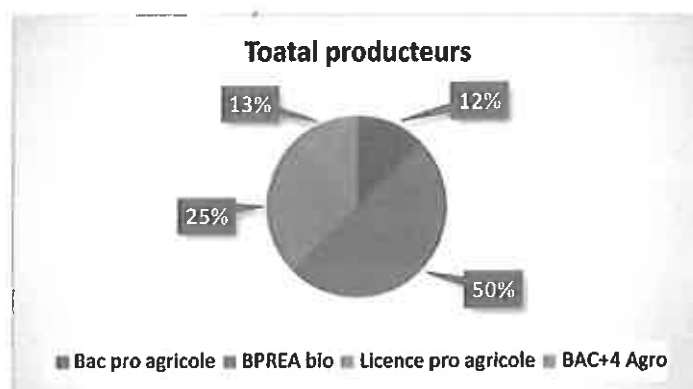


Figure 11: Répartition du niveau de formation des agriculteurs

Le graphique ci-dessus présente la répartition du niveau de formation chez les différents agriculteurs. Après une première exploitation des données, les résultats montrent que la moitié des enquêtés ont eu un BPREA en bio (Brevet Professionnel de Responsable d'Entreprise Agricole) avant leur installation. L'autre moitié étant répartie entre ceux qu'ont une licence professionnelle (25%), un Bac professionnel agricole (13%) et un Bac +4 en cycle classique (12%).

Cependant, cette répartition diffère remarquablement si nous regardons de façon séparée les catégories (voir figure 12). En effet, pour les MSV, les producteurs ont soit un BPREA bio ou une Licence professionnelle avec respectivement 60% et 40%. Tandis que chez les bios, trois types de formation sont recensés (BPREA Bio, Licence professionnelle et Bac+4) réparties de façon égale, 33% chacune.



Figure 12: Répartition du niveau de formation pour chaque catégorie

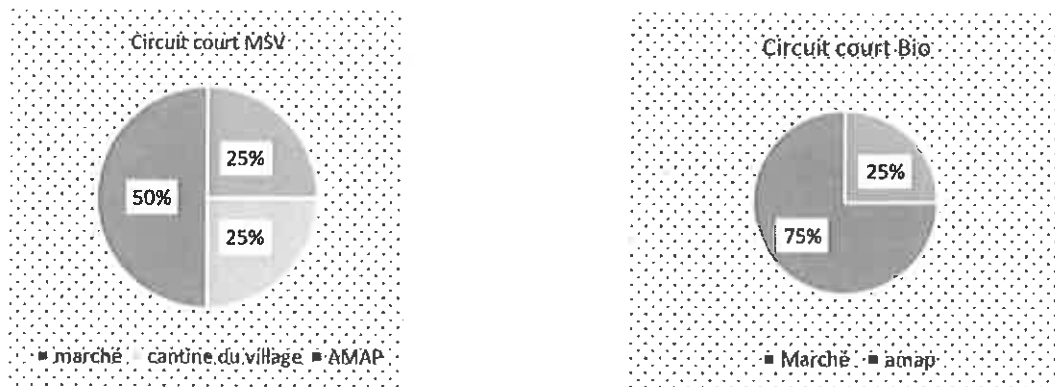


Figure 20: Composition du circuit court en fonction des catégories

La figure 20 donne une représentation de la composition du circuit court en fonction de chaque groupe. Le graphique montre que chez les deux groupes, le circuit court est majoritairement constitué des AMAP. Cette illustration reflète effectivement la réalité du terrain. Chez les producteurs biologiques, la presque totalité d'entre eux s'inscrit dans ce mode de vente car, c'est une forme de garantie. En effet, comme souligné plus haut, l'AMAP, est une forme de contrat entre le producteur et ses clients. Le producteur s'engage à leur fournir un panier bien rempli sur un temps déterminé et en retour le consommateur s'engage à payer le prix fixé et à prendre son panier sur la durée du contrat. C'est donc une sorte d'assurance pour le producteur car, cela lui garantit qu'une partie de sa production est vendue d'avance. S'agissant de la vente à la cantine du village observée chez les MSV, c'est due au fait que certains MSV sont financé par la municipalité. Ils sont donc dans l'obligation de vendre une partie de leur production à la cantine en question.

De façon générale, nous avons vu que les maraichers commercialisent leur production en grande partie en vente directe avec une différence entre les deux groupes. Les résultats observés chez les MSV entrent en conformité par rapport à plusieurs études. Par contre, chez les bios, où nous avons noté une dominance du circuit long, une contradiction est observée par rapport à la bibliographie. Par exemple, l'enquête de (Benoit, 2019), montre que les maraichers lotois commercialisent en grande partie leurs légumes en circuit court, c'est-à-dire dans les marchés (70%) et à la ferme (50%). Le résultats de l'enquête de (Agrobio-Bretagne, 2009) montre qu'en maraichage diversifié, les débouchés sont majoritairement constitué par la vente directe, les AMAP et les Marchés. Toutefois, les données de (Agence Bio, 2022b), rentrent en cohérence avec nos résultats. L'étude montre que la vente directe en légumes bios représentait 25% en 2022. C'est la distribution en magasin spécialisé et la grande distribution qui dominent au niveau des différents circuits avec respectivement 40,8 et 33,1%. Ces résultats étant en parfaite cohérence avec nos données. Nous pouvons nous demander alors si ce n'est pas la covid qui faisait exploser la vente directe en maraichage bio ?



Fiche critères

Item	Saisi	Note	Total
<b>02/07/2026</b>			
<b>037/2026/60093 - - BREVET PROFESSIONNEL RESPONSABLE D'ENTREPRISE AGRICOLE</b>			
<b>1. Objectif de l'agent</b>			
Développer ses connaissances ou compétences dans son champ professionnel		0	0
Développer ses connaissances ou compétences hors de son champ professionnel		30	30
Opérer une reconversion	1	40	0
<b>2. Finalité de la formation</b>			
Formation à dominante développement personnel ou dimension comportementale			
Formation n'est pas en adéquation avec la qualification de l'agent ou la technique qu'il veut développer ou la formation correspond à une technique non reconnue		-120	0
Formation permettant de développer des compétences dans le champ social et culturel		-120	0
Formation débouchant sur l'exercice d'une profession non réglementée - formation non prioritaire		20	0
Formation permettant d'exercer une profession réglementée - formation prioritaire		20	0
	1	40	40
<b>3. Sanction de la formation</b>			
Autre ou absence de sanction de formation			
Formation qualifiante reconnue par un secteur ou branche (CQP : certificat de qualification prof.)		0	0
Diplôme délivré par un Ministère ou Certification professionnelle inscrite au RNCP ( répertoire national des certifications professionnelles)		35	0
	1	40	40
<b>4. Catégorie professionnelle</b>			
A (ou contractuel assimilé)			
B (ou contractuel assimilé)	1	6	6
C (ou contractuel assimilé)		7	0
		10	0
<b>4.1 Agent mentionné à l'art. L.422-3 du code général de la Fonction Publique bénéficiant des évolutions réglementaires du décret du 22 juillet 2022</b>			
Oui			
<b>5. Cohérence du projet</b>			
Insuffisant		3	0
Passable			
Moyen		-60	0
Bon		0	0
Très bon		60	0
		90	0
		120	0
<b>6.1 Accès à une première qualification</b>			
Accès à une première qualification			
<b>6.2 Formation consécutive à une validation partielle VAE</b>			
Formation consécutive à une validation partielle VAE		20	0
<b>6.3 Formation ayant obtenu le financement antérieur d'un CFP mais non effectué pour un motif valable</b>			
Formation ayant obtenu le financement antérieur d'un CFP par l'ANFH mais n'ayant pu être effectuée pour un motif valable (ex: maternité, retrait autorisation d'absence)		10	0
<b>6.4 Agent sénior (+ de 45 ans)</b>			
Agent sénior (+ de 45 ans)		10	0
<b>6.5 Coût du dossier non cohérent au regard des prix du marché</b>			
Coût du dossier non cohérent au regard des prix du marché	1	20	20
<b>6.6 Spécifique</b>			
Saisir le libellé		-120	0
		20	0
		<b>Total Demande :</b>	
			<b>136</b>

