



agence nationale
de la cohésion
des territoires



Agence Nationale
pour la Rénovation
Urbaine



Juin 2026 | Rapport AFAUP

Éclairer la question des modèles économiques des acteurs de l'agriculture urbaine



ASSOCIATION
FRANÇAISE DE
L'AGRICULTURE
URBAINE

Quelles sont les principales idées à retenir ? (1/3)

Ce document vise à **documenter et à donner des clés de compréhension sur la question des modèles économiques dans le secteur de l'agriculture urbaine.**

Les modèles économiques se structurent autour de 3 grandes activités

1. La production
2. L'animation
3. Les études et le conseil

Ce qui fait émerger 4 grandes familles d'acteurs

- **Les producteurs** dont le modèle économique repose sur la vente de leurs produits agricoles.
- **Les producteurs-animateurs** dont les activités d'animation représentent la part majoritaire de leur chiffre d'affaires. Celles-ci compensent une activité « production » bien présente mais insuffisante pour assurer la viabilité économique de la structure.
- **Les animateurs** dont les revenus proviennent majoritairement des activités d'animation
- **Les bureaux d'étude** qui fournissent des prestations intellectuelles et de conseil.

Il est important de noter qu'au sein d'une même famille, on retrouve des acteurs qui peuvent avoir des modèles construits différemment ou qui s'hybrident.

Si l'on fait exception des producteurs, dans la majorité des modèles économiques l'activité agricole est financée par d'autres activités plus rémunératrices

- L'activité « paysage »
- L'activité « nettoyage » (cas des régies de quartier)
- L'activité « team building » ou « conception de jardins »

Quelles sont les principales idées à retenir ? (2/3)

Pour analyser avec justesse le secteur de l'agriculture urbaine d'un point de vue financier, il convient de distinguer les associations et les entreprises

- Les associations s'appuient le plus souvent sur des subventions pour mener des actions d'intérêt général tandis que les entreprises fondent davantage leur modèle économique sur des recettes d'exploitation, par exemple à travers la vente de prestations aux collectivités, aux entreprises ou aux particuliers.
- La moitié des répondants sont des associations. Or le monde associatif traverse une période difficile du fait de la baisse généralisée des financements publics.

Malgré les difficultés rencontrées par le monde associatif, les associations employeuses de l'agriculture urbaine résistent plutôt bien à la conjoncture

- 52% d'entre eux déclarent être dans une situation financière « maîtrisée »
- Concernant les entreprises, le chiffre est quasiment le même (53%)

Néanmoins, cette situation reste précaire et de nombreux acteurs sont sur un fil

- Une part significative des répondants font part de difficultés grandissantes à trouver des financements
- 50% des répondants disent pouvoir tenir 3 mois maximum avec leur niveau de trésorerie actuelle



Quelles sont les principales idées à retenir ? (3/3)

Comment expliquer les difficultés rencontrées par le secteur ?

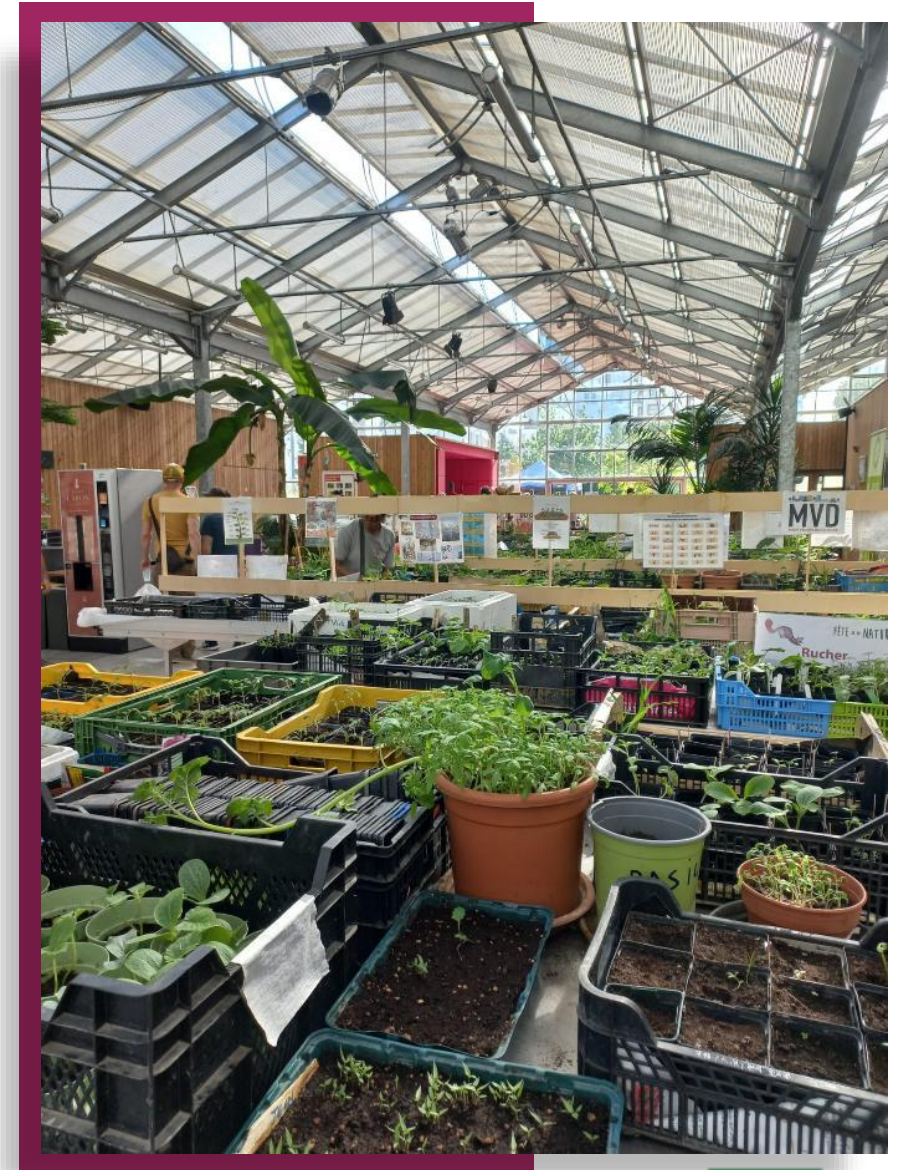
- Les acteurs publics, principaux financeurs de l'agriculture urbaine font face à une réduction significative de leurs moyens d'action.
- Dans le même temps, les entreprises et les fondations réduisent leur budget.
- Enfin, aucun dispositif public n'a pris le relais du plan de relance et du programme Quartiers Fertiles qui avaient soutenu le développement de l'agriculture urbaine (notamment dans les QPV).

En dépit des difficultés, les acteurs de l'agriculture urbaine prouvent qu'ils rendent des services essentiels aux urbains (sociaux, pédagogiques, écologiques, économiques, paysagers, santé, ...).

La valorisation de ces services, non marchands donc difficilement monétisables, est un axe de travail majeur qui permettrait de renforcer la robustesse des modèles économiques.

En conclusion, l'analyse économique des acteurs de l'agriculture urbaine met en lumière :

- Une grande diversité des modèles ce qui confère au secteur robustesse et résilience.
- Des modèles économiques éprouvés qui fonctionnent
- Des difficultés conjoncturelles liées au contexte économique qui menace certaines structures et entrave l'émergence de nouveaux projets



Quelles sont les principaux chiffres à retenir ?

153

structures professionnelles de l'agriculture urbaine ont participé à cette étude



43%

associations

54%

entreprises



87%

Part des entreprises qui ne touchent aucune aide publique (hors entreprises agricoles)

63%

Part des associations dont le budget est composé à plus de 50% par des financements externes

30%

Part de la production dans le chiffre d'affaires des répondants si l'on exclut les entreprises agricoles



47%

Sur 100€ de financements publics (AAP, DSP, marché public, ...), 47 proviennent des villes ou des métropoles



50%

des répondants disent être dans une situation financière fragile



AU

Sommaire

01

Introduction

p6 – p10

02

Poser le cadre méthodologique de l'enquête

p11 – p22

03

Partager les résultats généraux de l'enquête

p23 – p34

04

Analyser les modèles économiques par famille d'acteurs

4.1

Les producteurs

p35 – p45

4.2

Les producteurs-animateurs

p46 – p56

4.3

Les animateurs

p57 – p65

05

Focus sur l'agriculture urbaine dans les QPV

p66 – p71

06

Comprendre les causes des difficultés actuelles

p72 – p76

07

Proposer des recommandations

p77 – p80

08

Fiches-acteurs

p81 – p92



AU

Introduction



Éclairer la question des modèles économiques : une nécessité pour le développement de l'agriculture urbaine

Le secteur de l'agriculture urbaine est souvent perçu comme un secteur difficile à lire et à analyser.

- Il est constitué d'une grande diversité des acteurs : collectivités, bailleurs, entrepreneurs, associations, acteurs agricoles, acteurs sociaux, acteurs culturels, fondations privées, ...
- Il recouvre une multitude de modèles et de pratiques

Le sujet des modèles économiques est très souvent questionné par les financeurs, par les médias et par le grand public.

- On reproche souvent à l'agriculture urbaine d'être dépendante des subventions publiques...
- ... et de ne pas tenir « ses promesses » (nourrir les villes)

Il est donc important et urgent d'arrêter de se réfugier derrière l'excuse de la complexité et d'apporter des éléments objectifs, chiffrés et documentés.

- Qui faciliteraient la compréhension des modèles économiques en agriculture urbaine
- Qui permettraient de mieux cerner les besoins réels des acteurs



L'AFAUP est une association qui œuvre depuis 10 ans au développement de l'agriculture urbaine partout en France



Nos 3 leviers pour faire de l'agriculture urbaine un levier incontournable pour rendre les villes durables, fertiles et solidaires.

1 Animer le réseau des acteur.ices du secteur

Un réseau de plus de 120 professionnel.les, un réseau de 15 collectivités engagées et un réseau dédié aux acteur.ices francilien.nes des agricultures urbaines

2 Apporter de la connaissance sur l'agriculture urbaine

Publications, interventions, études, rapports, ...

3 Promouvoir largement l'agriculture urbaine

Auprès de tous les publics, notamment à travers des actions de plaidoyer et l'organisation du festival des 48h de l'agriculture urbaine

Partager une définition de l'agriculture urbaine

L'agriculture urbaine rassemble toutes les pratiques agricoles qui font vivre des espaces jardinés et cultivés en ville (intra-urbaine) et autour des villes (péri-urbaine)

On lui reconnaît 4 caractéristiques majeures :

- 1 Sa localisation dans l'aire urbaine**
qui implique des contraintes spécifiques (pollutions potentielles, accessibilité, urbanisme, vandalisme, ensoleillement, ...)
- 2 Les échanges de proximité & de réciprocité qu'elle entretient avec la ville**
Fourniture de produits alimentaires, de services aux urbains
- 3 Son caractère multifonctionnel**
Productive, sociale, pédagogique, écologique et esthétique
- 4 La diversité des formes qu'elle prend**
Pluralité des techniques agricoles utilisées, multiplicité des productions agricoles, diversité des acteurs impliqués





S'accorder sur une définition de « modèle économique »

Le modèle économique décrit la manière dont une structure économique génère de la valeur et crée des revenus

- Comment la structure produit et vend un produit ou un service pour obtenir un profit ?
- Comment une structure finance ses activités ?
- Comment gagne-t-elle de l'argent ?
- Quelles sont ses sources de revenus ?

Toute organisation qui a des engagements financiers à honorer a nécessairement un modèle économique

Avoir un modèle économique ne signifie pas nécessairement que la structure génère par elle-même ses propres ressources

Tirer 100% de ses ressources de subventions, de mécénat ou de sponsoring, c'est un type de modèle de économique

Un projet peut donc être viable économiquement sans être rentable (comme c'est le cas des associations)

Poser le cadre méthodologique de l'enquête



Difficulté #1

Presque autant de modèles économiques que de porteurs de projet



Nadine

Créatrice et animatrice de jardins situés principalement sur les toits d'établissements scolaires parisiens



Lucile

Maraichère sur une microferme de 7000m² en banlieue lyonnaise



Paul-Arthur

Directeur d'une association qui gère des fermes urbaines, conçoit et anime des jardins potagers et fait de l'éducation à l'environnement



Gilles

Jardinier-maraicher sur une micro-ferme à Versailles et concepteur de projets d'agriculture urbaine

Difficulté #2

La diversité des modèles économiques est le reflet de la grande diversité des métiers au sein de l'agriculture urbaine



Nadine



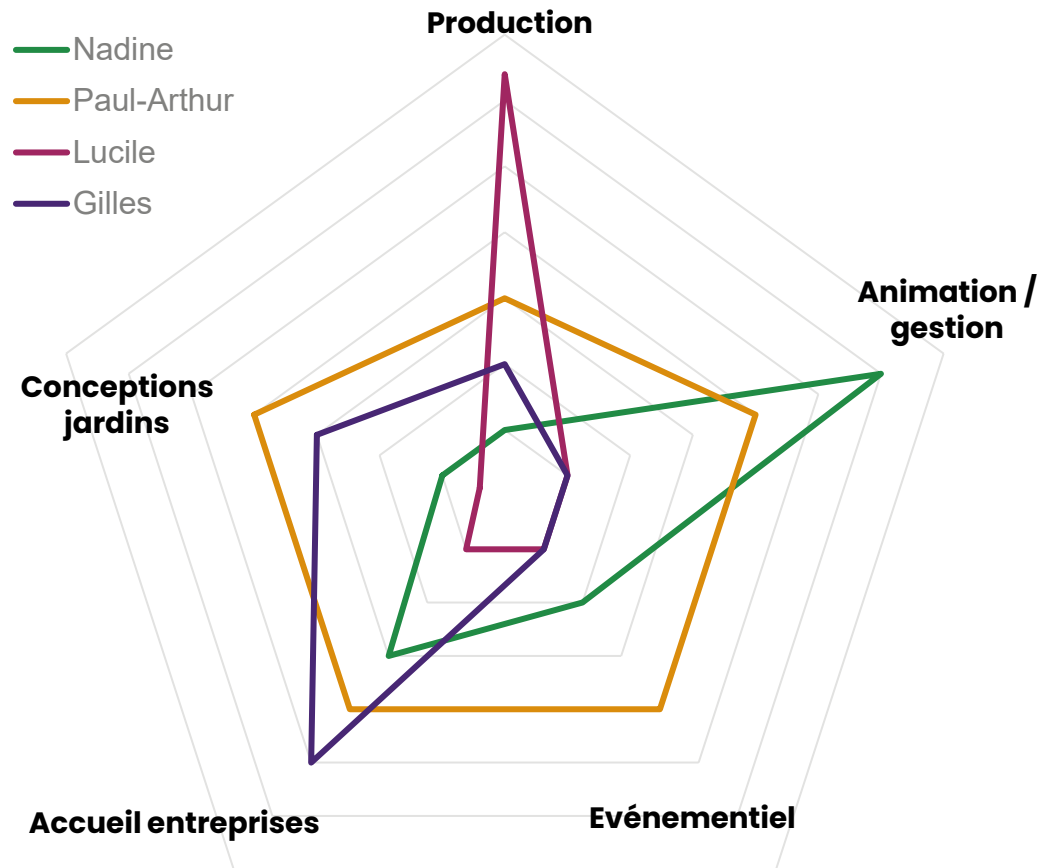
Paul-Arthur



Lucile



Gilles



On considérera qu'une structure est « **hybride** » si son **modèle économique** repose sur plus de 2 activités

Au sein des modèles hybrides, les activités proposées peuvent varier fortement

Difficulté #3

Les modalités de portage des projets d'agriculture urbaine peuvent être très différentes

Des profils d'acteurs très variés



Une entreprise (EARL, SA, SAS, EI, ...)



Une association



Une collectivité



Un bailleur



Un acteur social
(centre socio-culturel, régie de quartier, ...)



Un collectif paysan



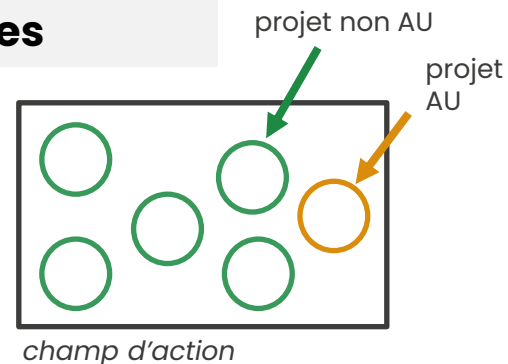
Une structure d'insertion

3 grandes configurations possibles

1

La structure porte un projet d'AU alors même que l'AU n'est pas son cœur de métier

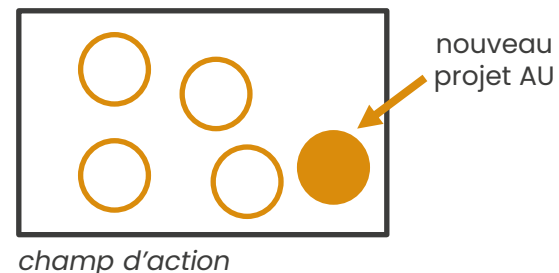
centre social, régie de quartier, bailleur, ...



2

La structure est spécialisée en AU et porte un nouveau projet

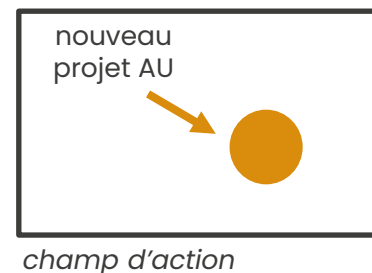
association, entrepreneur, ...



3

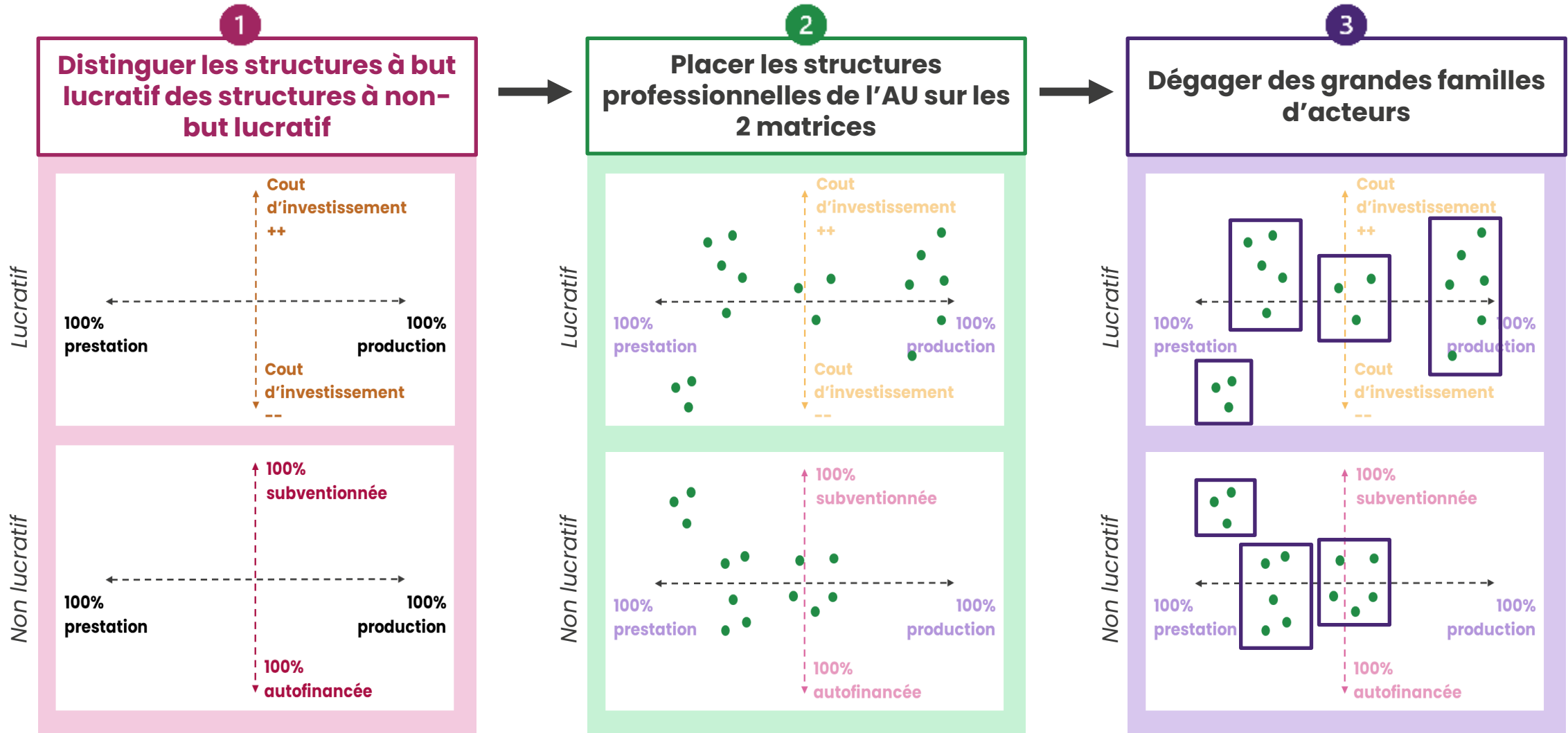
La création de la structure se fait à l'occasion du lancement du projet

collectif paysans, association, entrepreneur, ...

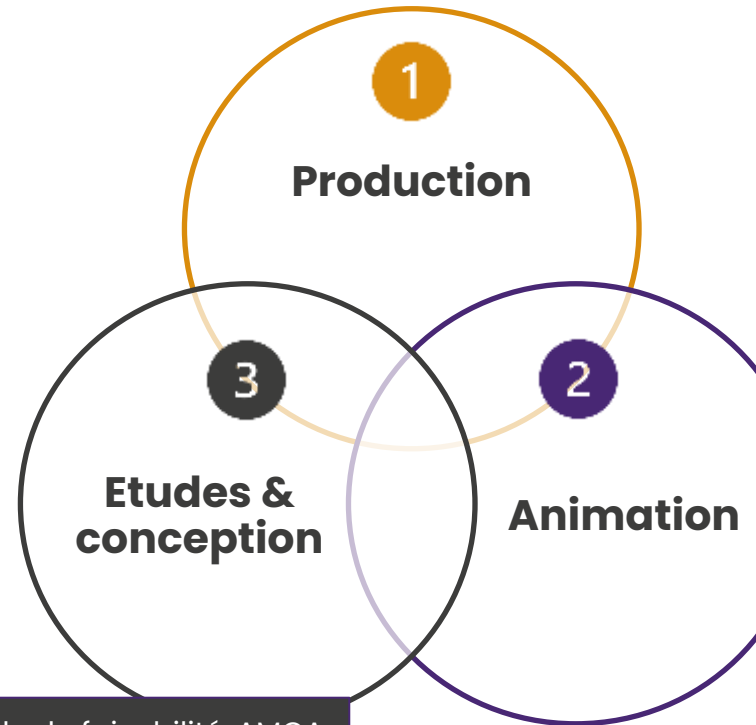


AU

Pour lever ces difficultés et proposer une analyse fine, nous avons construit un cadre méthodologique en 3 étapes



Les modèles économiques en agriculture urbaine se structurent autour de 3 activités-clés



Accueil de scolaires,
teambuilding entreprises,
ateliers grand public, formation

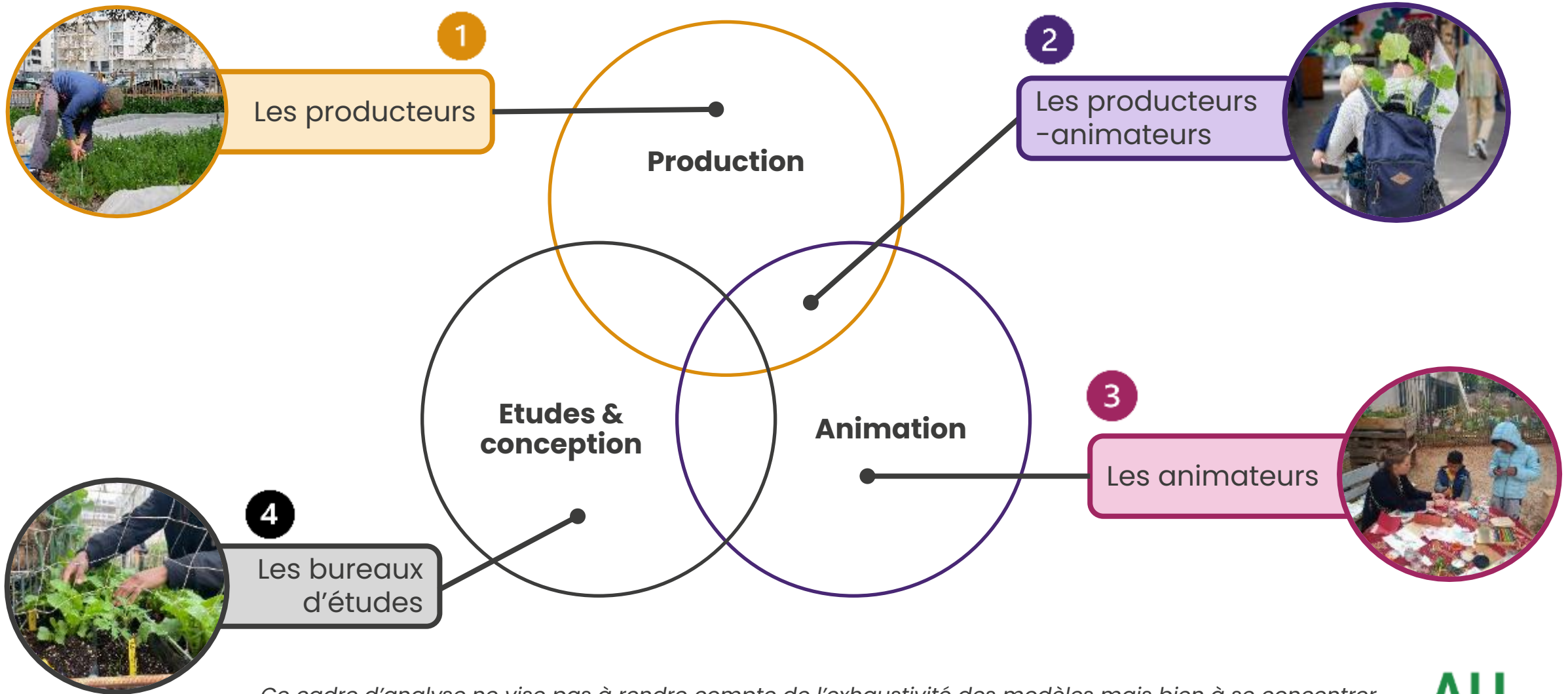
Evènementiel, location
d'espaces, bar, restauration

Réalisation des travaux,
aménagement du lieu,
installation de jardins / potagers

Suivi des cultures, entretien,
maintenance, récoltes

Étude de faisabilité, AMOA,
proposition de scénario,
concertation, plan
d'aménagement, modèle
juridique, business plan

Cette structuration fait émerger 4 grandes familles de modèles économiques



Ce cadre d'analyse ne vise pas à rendre compte de l'exhaustivité des modèles mais bien à se concentrer sur les principaux. D'autres familles, plus marginales, existent.

Présentation des 4 grandes familles d'acteurs

Les producteurs



Micro-fermes en maraîchage, fermes X-poniques (aqua, hydro, aéro), fermes péri-urbaines.



Légumes, fruits, champignons, micropousses, graines germées, fleurs, ...

Lucratif



Les producteurs-animateurs



Tiers-lieux nourriciers, fermes urbaines diversifiées, jardins en ateliers chantiers d'insertion (ACI).



Le volet productif est souvent secondaire par rapport à la vocation sociale.

Lucratif

Non-lucratif



Les bureaux d'étude



Ils accompagnent des donneurs d'ordre (collectivités, entreprises, ...) de la phase de pré-projet au déploiement du projet.

Lucratif



Les animateurs



Ils gèrent et animent des jardins et potagers, transmettent des connaissances et accompagnent des habitants, des patients ou des entreprises.



Le jardin ou le potager est vu comme un support pour d'autres activités

Lucratif

Non-lucratif



Entraînons-nous à les reconnaître !

Une microferme sur 1 hectare qui distribue des paniers, fait des marchés et livre des restaurants

Producteur

Une entreprise qui installe des fermes aquaponiques sur des toits et en assure la maintenance

Animateur

Une ferme urbaine qui approvisionne une maison de retraite et accueille des séminaires d'entreprises

**Producteurs-
animateurs**

Association spécialisée dans la conception et l'animation de jardins potagers en milieu urbain

Animateur

Association qui propose des ateliers de jardinage pour de scolaires et vend une partie de sa production

**Producteurs-
animateurs**

Entreprise qui accompagne des collectivités dans leurs stratégies territoriales et propose des études

Bureau d'étude

Une exploitation de micropousses sur 600m²

Producteur

Association qui fédère des jardiniers et est propriétaire de terrains

Animateur

Les répondants à l'enquête sont majoritairement des producteurs

Les producteurs



Micro-fermes en maraîchage, fermes Xpon, fermes, fermes, fermes.



Légumes, fruits, champignons, micro-plantes, graines, légumes, fleurs,

42%

Lucratif



Les producteurs-animateurs



Tiers-lieux nourriciers, fermes urbaines diversifiées, jardins en ateliers, ateliers de formation (ACI).



Le rôle du producteur est souvent secondaire par rapport à la vocation sociale.

24%

Lucratif

Non-lucratif



Les bureaux d'étude



Ils accompagnent des donneurs d'ordre (collectivités, entreprises, ...) de la phase de pré-projet au déploiement du projet.

5%

Lucratif



Les animateurs



Ils peuvent être nationaux ou locaux.



Ils proposent des programmes d'incubation, supportent des projets de M... agricole Urbaine.

29%

Lucratif

Non-lucratif



Dans ce rapport, nous avons choisi de nous focaliser sur les producteurs, les producteurs-animateurs et les animateurs

Les producteurs



Micro-fermes en maraîchage, fermes Xpon, fermes, fermes, fermes.



Légumes, fruits, champignons, micro-plantes, graines, légumes, fleurs,

42%

Lucratif



Les producteurs-animateurs



Tiers-lieux nourriciers, fermes urbaines diversifiées, jardins en ateliers, ateliers de cuisine (ACI).



Le rôle du producteur est souvent secondaire par rapport à la vocation sociale.

24%

Lucratif

Non-lucratif



Les bureaux d'étude



Ils accompagnent des donneurs d'ordre (collectivités, entreprises, ...) de la phase de pré-projet au déploiement du projet.

5%

Lucratif



Les animateurs



Ils peuvent être nationaux ou locaux.



Ils proposent des programmes d'incubation, supportent des projets de Micro-agriculture Urbaine.

29%

Lucratif

Non-lucratif



Les bureaux d'étude sont moins nombreux et ont des modèles économiques plus facilement décryptables



Les bureaux d'étude

Que font-ils ?

- Accompagnement aux stratégies territoriales (ZAP, PEAN, PAT, ...) auprès des collectivités
- Etude de faisabilité : études de sols, rapports d'urbanisme, études paysage, accès à l'eau, rédaction AMI, ...
- Conception projet : esquisse, avant projet, projet, concertation, palettes végétales, document consultation des entreprises (DCE)

Quel est leur modèle économique ?

- À l'image de cabinets de conseil, les bureaux d'étude facturent des jours hommes
- Leurs principales activités sont de fournir des prestations intellectuelles et de conseil à des MOA
- Soit via des commandes directes soit via des marchés publics (tarifs contraints)

Les bureaux d'études spécialisés en agriculture urbaine sont des acteurs de niche. Ils exercent sur un marché limité où la technicité est forte et où la concurrence de bureaux d'études plus généralistes est réelle.

L'absence actuelle de programmes nationaux ou d'engagements municipaux réduit fortement les opportunités et la stabilité de l'offre.

L'heure est au groupement avec d'autres acteurs et à la diversification pour adresser d'autres marchés (paysagisme, agrivoltaïsme, ...)

Les principaux clients des bureaux d'étude sont : les collectivités, les agences d'état, les promoteurs, les bailleurs, les aménageurs.

Ils se retrouvent parfois en concurrence avec les concepteurs-animateurs sur les missions de conception.

Partager les résultats de l'enquête



Plus de 150 structures professionnelles en agriculture urbaine ont contribué à cette enquête

44 entretiens individuels

23 adhérents de l'AFAUP

21 porteurs de projet Quartiers Fertiles

380 structures professionnelles sollicitées pour compléter le questionnaire

109 répondants

soit près **30%** de taux de réponse

63% des structures répondantes ont plus de 5 ans d'ancienneté

15% des structures répondantes ont moins de 2 ans d'ancienneté

Au total **40%** des pro ont participé à l'étude



3 limites à avoir en tête au moment d'analyser les résultats

Le taux de réponse

- Un taux de réponse très satisfaisant (40%)...
- ... Mais il n'en reste pas moins que 60% des acteurs de l'agriculture urbaine n'ont pas participé à cette enquête

Les répondants se sont auto-classés dans une famille

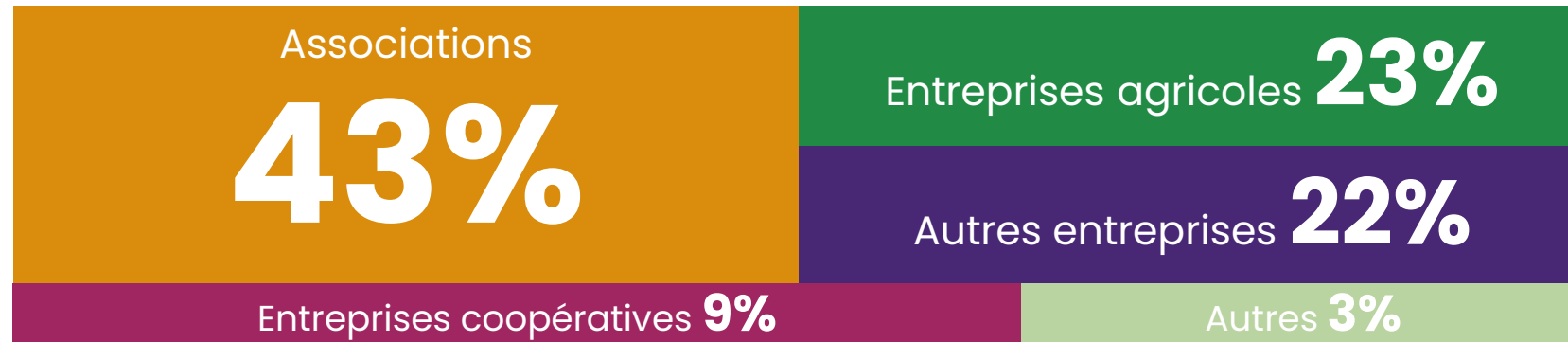
- Ce qui rend probable de possibles erreurs d'attribution
- Et donc peut fausser marginalement les résultats de certaines familles

La frilosité à évoquer les sujets financiers

- Soit parce qu'on est méfiants quant à l'usage qui pourrait être fait des données
- Soit parce qu'on n'a pas envie de dire que ça va mal

Les structures professionnelles de agriculture urbaine sont en majorité des associations ayant moins de 5 salariés

La majorité des répondants sont des entreprises (54%)



La part significative des associations est à garder en tête pour appréhender les enjeux économiques des professionnels de l'AU

Concernant le nombre de salariés, il convient de distinguer les structures qui font de l'insertion



Si on intègre les salariés en parcours d'insertion



Les professionnels de l'agriculture urbaine proposent une grande variété d'activités

80% font de la **production**

69% proposent de **l'animation / exploitation de** fermes et/ou jardins

63% accueillent des **scolaires**

52% proposent des **teambuildings d'entreprises**

42% proposent de **réaliser et d'installer** des fermes et/ou jardins

41% animent des **formations**

38% font de la **conception** de fermes et/ou jardins

30% proposent des prestations de **paysagisme / espaces verts**

22% organisent des **événements**

13% ont une activité de **bar et/ou de restauration**



La production et l'animation sont les 2 grands piliers économiques des professionnels de l'agriculture urbaine

Association

Entreprise agricole (GAEC, SCEA, ARL, ...)

Autres entreprises (SAS, SARL, EI, ...)

Part de l'activité « Production » dans le chiffre d'affaires

29%

80%

33%

Part de l'activité « Animation » dans le chiffre d'affaires

38%

6%

28%

Formation

4%

3%

5%

Conception

2%

1%

7%

Installation

8%

2%

8%

Entretien

7%

3%

9%

AMO / étude

7%

1%

4%

Les modèles des associations et des entreprises non agricoles reposent presque autant sur la production que sur l'animation

Comme attendu, les modèles des entreprises agricoles reposent essentiellement sur la production

Les projets d'agriculture urbaine rendent de nombreux services mais sans forcément bénéficier de financements pour cela

Sensibilisation à l'écologie

31%

Renforcement du lien social

27%

Participation à des dispositifs de recherche

14%

Contribution à des dynamiques territoriales

10%

Transmission de savoirs (sur le jardinage, le bricolage, ...)

9%

Préservation et vie des sols

5%

Lutte contre les îlots de chaleur

4%

Des modes de financement différents selon le statut juridique mais des difficultés financières communes et bien réelles



Association

Entreprise agricole (GAEC, SCEA, ARL, ...)

Autres entreprises (SAS, SARL, EI, ...)

Part des structures complètement autonomes financièrement
(qui ne touchent aucune subvention)

5%

54%

87%

Part des structures dont le budget est constitué à plus de 50% par des subventions

63%

4%

0%

Part des structures qui disent avoir moins d'1 an de visibilité sur leur CA

82%

71%

74%

Part des structures qui disent être dans une situation fragile financièrement (niveau de trésorerie qui permet de tenir 3 mois maximum et faibles perspectives commerciales)

48%

46%

52%

Assez logiquement, le recours aux subventions est beaucoup plus important dans le financement des associations que dans celui des entreprises

Que cela soit des associations ou des entreprises, une majorité de structures connaissent des difficultés financières.

Paradoxalement, les entreprises se disent plus inquiètes. La précarité serait-elle plus « acceptée » dans le milieu associatif ?

À l'échelle nationale, le mouvement associatif indique que près d'un tiers des associations employeuses ont moins de 3 mois de trésorerie.

Le secteur public, 1^{er} financeur des projets d'agriculture urbaine

% des répondants qui disent avoir des financements des acteurs mentionnés ci-dessous

47% « Villes & métropoles »

15% « Bailleurs »

34% « Région & Département »

10% « ANRU »

28% « Fondations privées »

9% « Crowdfunding »

21% « Entreprises privées »

4% « Banque des territoires »

21% « Agences d'état » (hors ADEME et ANRU)

4% « ADEME »

16% « Donateurs »

2% « Investisseurs et fond d'innovation »



Le plan de relance en 2021 a permis de financer des projets d'agriculture urbaine à hauteur de 30 millions d'euros. De même, le dispositif Quartiers Fertiles, piloté par l'ANRU, a permis de soutenir 98 projets pour un budget de 34 millions d'euros



Le recours à l'emprunt bancaire est également beaucoup mobilisé : 63% des entreprises et 27% des associations ont déjà réalisé un emprunt auprès de leurs banques

Ce qui répond à une certaine logique tant l'agriculture urbaine apporte une multitude de bénéfices aux villes et aux urbains

Remettre de la nature en ville

Sensibiliser les urbains aux enjeux écologiques

Créer des lieux d'échanges, de partage, de rencontres

Améliorer la santé des urbains

Mettre en lumière et valoriser le métier de paysan

Contribuer à l'adaptation des villes face au changement climatique

Reconnecter les urbains à la nature et à l'alimentation durable

Relocaliser la production alimentaire

Lutter contre la précarité alimentaire

Contribuer au renouvellement des générations de paysans

Promouvoir les pratiques agroécologiques

Apprendre les gestes du jardinage

Améliorer le cadre de vie des urbains

Etre un outil pour l'insertion professionnelle

Les financements sont surtout fléchés vers l'investissement et très peu vers le fonctionnement



	Investissement Études & ingénierie, équipements, bati	Fonctionnement Salaires, charges courantes
Collectivités		 Financements temporaires de certains postes
Fondations		 Pour les missions d'intérêt général
Entreprises privées		
Bailleurs sociaux		
ANRU		
Banque des territoires		
Banques		 Crédits trésor, prêts court-terme
Autres agences d'Etat		

Les AAP sont des dispositifs très structurants dans le secteur de l'agriculture urbaine. Ils apportent un financement ponctuel sur des objectifs très spécifiques. La logique des AAP amène les acteurs à se trouver régulièrement en concurrence les uns contre les autres.

La logique dominante au sein des financeurs est qu'un projet doit financer son fonctionnement par son activité. Vraies réticences à soutenir des modèles qui seraient « non viables » (dépendants de subventions)

Les porteurs de projet participent aussi au financement de leur structure : apports personnels, salaires différés, bénévolat, ...

Financièrement, la situation actuelle est globalement difficile pour les professionnels de l'agriculture urbaine

50%

des répondants disent être dans une situation financière très tendue

(niveau de trésorerie permettant de tenir maximum 3 mois et peu de perspectives commerciales)

Dans cette période difficile, le principal besoin des pro est de couvrir des dépenses de fonctionnement (courant) de leur structure (coordination, gestion administrative, communication, etc.)

Résultats de la question « quels sont vos principaux besoins aujourd'hui ? »

Financer le fonctionnement



Financer l'investissement



Communication & visibilité



Bénéficier de financements pluriannuels



Renforcer la trésorerie



Analyser les modèles économiques par famille d'acteurs

Les producteurs



**Les producteurs-
animateurs**



Les animateurs

Zoom sur la famille des producteurs



Qui compose la famille des producteurs ?

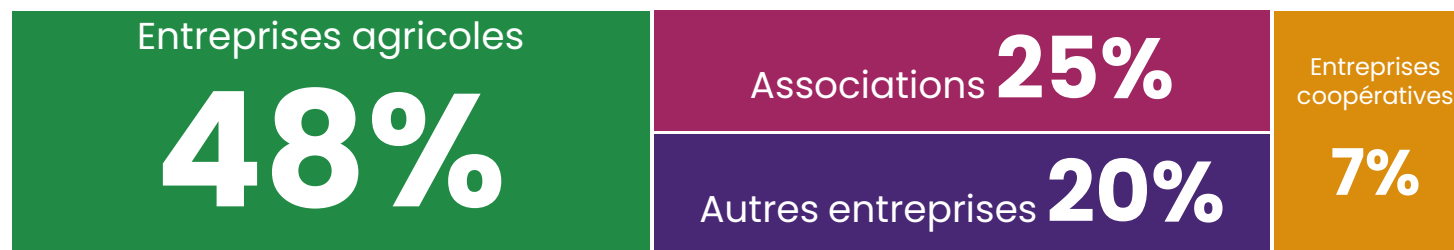


Analyse du modèle économique des producteurs (1/3)

Les producteurs sont des structures où la vente des récoltes et produits agricoles (légumes, fruits, parfois fleurs, micropousses ou PPAM) constitue la principale source de revenus, souvent via circuits courts (vente directe, marchés, magasins de proximité, restauration)

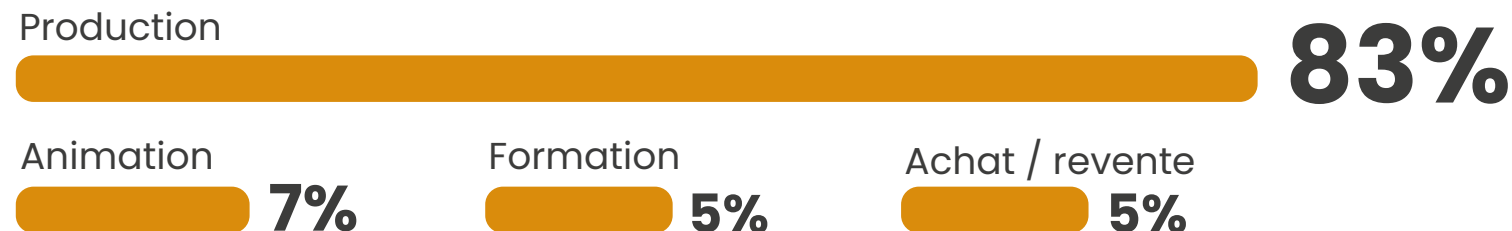
Au sein de cette famille, on retrouve des micro-fermes urbaines, des fermes maraîchères périurbaines, des champignonnières, des producteurs de micro-pousses ou de fleurs coupées, etc.

La grande majorité des producteurs sont des entreprises agricoles



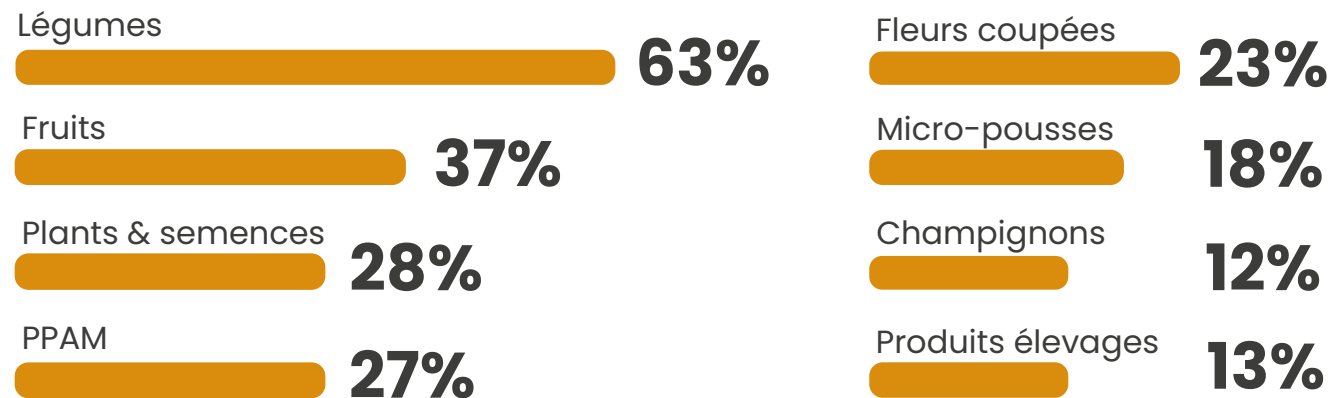
En toute logique, un modèle qui repose sur la production

% de l'activité dans le CA des producteurs



Analyse du modèle économique des producteurs (2/3)

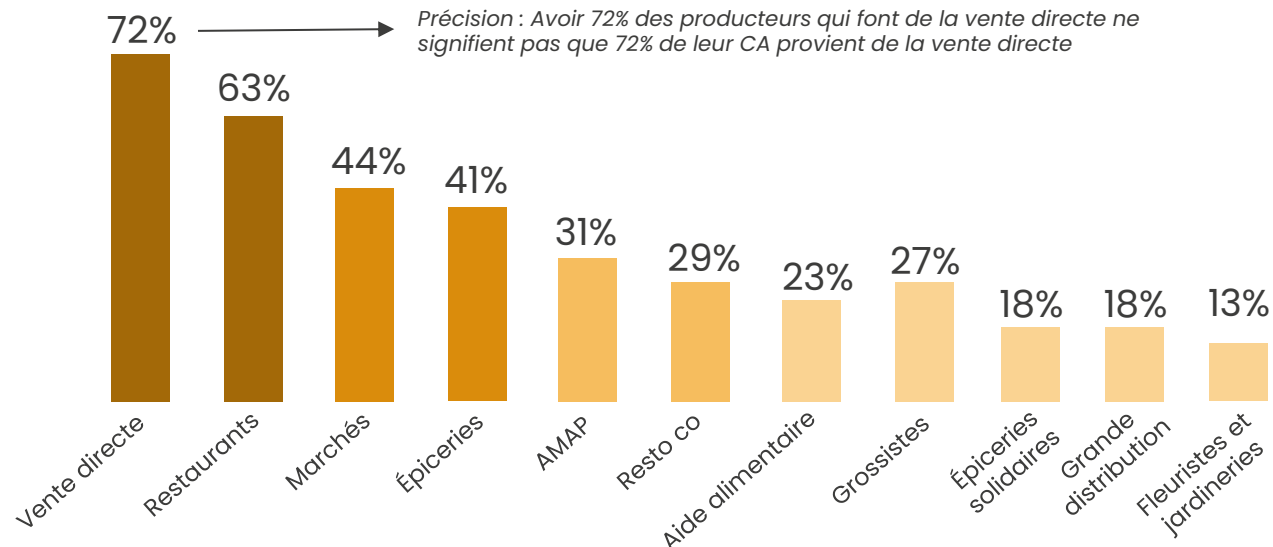
Que produisent les producteurs ?



La majorité des producteurs font du maraichage bio intensif.

L'activité de pépiniériste est bien représentée

Quels sont leurs principaux débouchés ?



Pourquoi les restaurateurs arrivent en 2^{ème} position ?

- Ultra-proximité
- Ultra-fraicheur
- Petits volumes
- Produits de niche
- Meilleure acceptabilité du prix producteurs
- Relation plus humaine et personnalisée

Comment sont financés les projets portés par les producteurs ?



Partager une vue globale

1. Les investissements nécessaires lors de l'installation sont majoritairement portés par des fonds publics
2. La majeure partie de l'investissement de départ vise à financer l'achat de matériels
3. Les producteurs peuvent bénéficier d'un certain nombre d'aides

Les montants des investissements au moment de l'installation sont très variables et dépendent de plusieurs facteurs : type de production, technologie, lieu, surface, modalités foncières.

Ingénierie / étude

8%

Aménagements

30%

Achats matériels

62%

Crédit d'impôt bio

DJA

FEADER

Dispositifs métropole

Aide à l'installation

Aide à l'embauche

AAP métropolitains

Tous les projets productifs ne nécessitent pas le même montant d'investissement

Type	Surface moyenne	Investissement*
Maraichage	Entre 1000m² et 1 hectare	Entre 50 et 500 K€
Micropousse	Entre 100 et 600m²	Entre 10k et 150k€
Champignonnière	Entre 300 et 600m²	Entre 70k et 500k€
X-poniste	Entre 500m² et 2000m²	Entre 150k et 700k€

*hors bâtiments agricoles



Sur le volet humain

50%

Des producteurs ont 2 salariés ou moins

Des salaires bas qui reflètent la précarité du métier

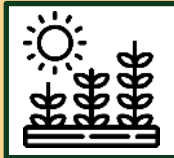
50%

des producteurs touchent moins de **1800€ nets / mois**

Le recours aux stagiaires montre aussi la précarité du secteur

3

stagiaires par structure en moyenne à un instant t



Sur le volet agricole

68%

des producteurs exploitent 1 seul site

12%

en exploitent plus de 2

Surface totale moyenne

1,7 ha

Surface totale moyenne cultivée

1 ha

50% des producteurs cultivent sur moins de 2000m²

380K€

Montant moyen des investissements nécessaires aux producteurs pour se lancer



Sur le volet économique

CA annuel moyen

270K€

50% des producteurs réalisent moins de 45K€ de CA /an

Part des producteurs ayant généré un résultat net positif en 2024

55%

Part des producteurs ayant touché la DJA en 2024

36%

Part des producteurs ayant des revenus complémentaires

14%



Sur le volet foncier

60%

des producteurs déclarent être dans une situation sécurisée vis-à-vis du foncier occupé

16%

déclarent être dans une situation très précaire

Les producteurs occupent des sites appartenant en majorité à la collectivité

Propriété d'une collectivité

46%

Propriété d'un bailleur public

15%

Propriété d'un bailleur privé

9%

Propriété d'un particulier privé

15%

Propriété de l'exploitant gestionnaire

14%

Projets intra-urbains, projets péri-urbains : quelles différences ?



Des surfaces cultivées beaucoup plus importantes en péri-urbain...



Agriculture intra-urbaine

Entre 3000 m² et 1 hectare



Agriculture péri-urbaine

Entre 2 et 15 hectares

... qui nécessitent donc un investissement de départ plus conséquent



Agriculture intra-urbaine

**30K€ pour 3000 m²
200K€ pour 1 ha**



Agriculture péri-urbaine

Entre 200 et 350K€ pour 5 hectares

... et qui génèrent de plus gros volumes de production



Agriculture intra-urbaine

Entre 5 et 15 tonnes



Agriculture péri-urbaine

Entre 15 et 30 tonnes

On produit plus en péri-urbain car :

1. On cultive sur de plus grandes surfaces
2. Les cultures sont plus diversifiées en intra-urbain (plus « facile » de sortir 1 kg de carottes qu'1 kg de micro-pousses)

Le CA/m² sera souvent plus élevé en intra-urbain mais le CA total sera plus faible du fait des plus petites surfaces.

De même un producteur intra urbain aura une marge brute par kilo plus élevée mais une marge nette plus faible car les charges fixes sont proportionnellement plus importantes

Des cultures plus diversifiées en urbain qu'en péri-urbain



Agriculture intra-urbaine

Fleurs, champignons, légumes, micro pousses, ...



Agriculture péri-urbaine

Surtout maraichage

Les agriurbains travaillent plus avec les restaurateurs



Agriculture intra-urbaine

1. Vente directe
2. **Restaurants**
3. AMAP



Agriculture péri-urbaine

1. Vente directe
2. **Marchés**
3. AMAP

Pas de différence notable dans les performances économiques



Agriculture intra-urbaine

**50-60% ont un résultat net positif
76% des salaires entre 1500 et 2000**



Agriculture péri-urbaine

**50-60% ont un résultat net positif
80% des salaires entre 1500 et 2000**

Cas particuliers des **fermes urbaines high tech**

De quoi parle-t-on ?

Ce sont des unités de production en environnement contrôlé (serres climatisées, fermes verticales, conteneurs, sous-sols) qui s'appuient sur des technologies avancées (hydroponie, LED, capteurs, automatisation, IA) pour produire en continu, souvent hors-sol, au plus près des villes. Ces projets sont souvent portés par des start-ups.

Caractéristiques techniques :

- Cultures hors-sol (hydroponie, aéroponie)
- Pilotage fin du climat (température, hygrométrie, CO₂)
- Contrôle de la lumière et de la nutrition
- Présence de capteurs et logiciels pour optimiser la croissance et réduire les intrants

Positionnement :

- Promesse de rendements très élevés sur peu de surface
- Production sans pesticides et de proximité (magasins, restauration, distribution premium)

Quel modèle économique ?

- Un modèle qui repose sur la vente de produits frais à forte valeur ajoutée pour amortir des investissements de départ très importants et des coûts fixes élevés (énergie, loyer, personnels)
- Revenus complémentaires possibles : vente de solutions clés en main (fermes conteneurs), licences technologiques, prestations de maintenance, contrats de service auprès d'enseignes ou de collectivités

Quelle est la dynamique actuellement ?



- Rendements pas toujours ceux escomptés
- Coûts trop élevés (investissement de départ + coûts d'exploitation) vs prix de marché
- Réduction drastique des investissements vers les projets de fermes urbaines high tech
- De nombreuses entreprises ont du cesser leurs activités ces dernières années

Cas particuliers des **fermes publiques**

De quoi parle-t-on ?

3 critères pour parler de ferme publique :

1. Une gouvernance publique
2. Une part significative de la production dédiée à la restauration collective ou à un service public lié à l'alimentation
3. En agriculture biologique ou en conversion

Pour quels objectifs ?

- Réappropriation locale des enjeux alimentaires et agricoles
- Lutte contre la précarité alimentaire et pour l'agroécologie
- Outils pédagogiques pour les scolaires et leurs familles

Caractéristiques techniques :

- Surface totale entre 1-20ha, pour une surface cultivée de 500m² à 2ha
- Production à destination de la restauration collectives (écoles, centres de loisir, EHPADs) en grande majorité
- Maraîchers salariés : la maîtrise de leur temps de travail est un enjeu fort

Quel modèle économique ?

- Les investissements sont portés par les acteurs publics. Le fonctionnement peut être en régie, en SCIC, en DSP...
- Il permet un salariat stable pour les maraîchers (revenus décents, vision long-terme, congés...) et une forte ambition agro-écologique.
- Budgets de fonctionnement : 30k-80k
- Montants totaux d'investissements : 100k-300k

Quelle est la dynamique actuellement ?



- On estime à une centaine le nombre de fermes publiques en fonctionnement ou en projet
- Le Réseau National des Fermes Publiques est constitué et actif depuis 2024, avec des rencontres nationales tous les ans

Ce qu'il faut retenir sur la famille des producteurs

Les idées-clés

1. **Une famille qui regroupe des profils assez hétérogènes...**
 - Asso / entreprises
 - Intra-urbain / péri-urbain
 - Maraichers / micro-pousseurs / producteurs de fleurs coupées / champignonnières
 - High tech / low tech
 - Surface cultivée
2. **...mais qui ont pour point commun d'avoir des modèles économiques qui reposent sur la production agricole** (alimentaire ou non)
3. **Ils partagent les mêmes enjeux**
 - Sécurisation du foncier
 - Modèle de distribution
4. **Atteindre la viabilité sur un projet de micro-maraichage en intra-urbain est possible mais à certaines conditions** (débouchés, produits à forte valeur ajoutée, aides, ...)

Les atouts

1. Accès direct aux clients finaux
2. Possibilité de diversifier les revenus
3. Soutien fréquent des collectivités (surtout à l'installation)
4. Possibilité de pratiquer des prix plus élevés
5. Autonomie financière et moindre dépendance aux subventions

Les points d'attention

1. Coûts fixes élevés (surtout les salaires)
2. Activités fortement exposées aux aléas climatiques et aux variations de prix
3. Trésorerie souvent fragile (1 à 3 mois de dépenses d'avance) qui nécessite un fort besoin en fonds de roulement sur les premières années
4. Volumes plus faibles qu'en agriculture non urbaine (surface, mécanisation, ...)

Leurs besoins

1. Des conventions d'occupation de long terme
2. Des financements pour l'investissement
3. Des financements pour le fonctionnement sur les 3 premières années
4. Le financement de la trésorerie

A man with dark hair, wearing a light grey sweater, is seen from behind, carrying a young child with blonde hair in a dark blue backpack. Several green plants with large, heart-shaped leaves are growing out of the top of the backpack. They are walking through a brightly lit, colorful indoor space, possibly a children's museum or a play area, with other people and colorful wall decorations visible in the background.

Zoom sur la famille producteurs- animateurs

Quels types de projet retrouve-t-on au sein de la famille des producteurs-animateurs ?

Entre activité de production et
activité d'animation



**Les producteurs-
animateurs**



Analyse du modèle économique des producteurs-animateurs (1/4)

Les producteurs-animateurs combinent activités agricoles et activités d'animation (visites, team-building, accueil scolaire, événements, restauration, location de lieux, ...). Dans ces structures, la ferme ou le jardin est à la fois un lieu de production et un support d'activités pédagogiques, culturelles ou événementielles proposées à des publics variés.

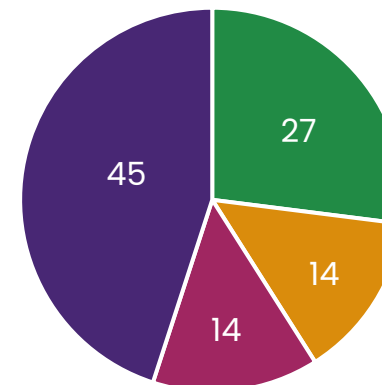
Au sein de cette famille, on retrouve des structures qui portent des tiers-lieux nourriciers, des fermes urbaines diversifiées, des fermes agri-culturelles mais aussi des animateurs de jardins dans des écoles ou des entreprises.

La grande majorité des producteurs-animateurs sont des associations



Les subventions représentent une part importante dans leurs modèles économiques

- Ceux qui ne touchent aucune subvention
- Ceux pour qui les subventions représentent entre 5 et 20% de leurs produits
- Ceux pour qui les subventions représentent entre 20% et 50% de leurs produits
- Ceux pour qui les subventions représentent entre 50% et 80% de leurs produits



Analyse du modèle économique des producteurs-animateurs (2/4)

Les producteurs-animateurs proposent un grand nombre d'activités...

% de des producteurs-animateurs qui disent proposer cette activité

Production



Accueil de scolaires



Gestion / animation de fermes & jardins



Animation entreprises / teambuilding



Formations



Réalisation / installation d'espaces nourriciers



Événementiel & billetterie



Conception d'espaces nourriciers



Bar & restauration



Entretien espaces verts



Des modèles qui reposent sur un grand nombre d'activités (parfois + de 10 !) qui témoigne de la **nécessité économique à se diversifier**

Mais qui génère :

- Des complexités organisationnelles et RH
- Du surmenage au sein des équipes
- De la perte de sens quant au projet original

De ce fait, ce sont des acteurs qui ont développé un grand nombre de compétences. Ce sont à la fois :

- Des jardiniers
- Des animateurs
- Des médiateurs
- Des éducateurs
- Des travailleurs-sociaux
- Des communicants
- Des financiers



Analyse du modèle économique des producteurs-animateurs (3/4)

Mais vivent principalement grâce aux activités d'animation et de sensibilisation

% de l'activité dans le CA des producteurs-animateurs

Animation & sensibilisation (scolaires, entreprises, particuliers, médiation, ...)

Activité	Pourcentage
Animation & sensibilisation (scolaires, entreprises, particuliers, médiation, ...)	31%
Production	17%
Evènementiel & billetterie	15%
Autres	15%
Gestion / entretien de jardins / potagers	14%
Location d'espaces	4%
Formation	4%

31%

Production

17%

Evènementiel & billetterie

15%

Autres

15%

Gestion / entretien de jardins / potagers

14%

Location d'espaces

4%

Formation

4%

Les 17% de CA issus de la production sont à mettre en perspective avec l'importance des dons alimentaires (distribution aux bénévoles et/ou aide alimentaire) souvent pratiqués au sein de ces structures

Qu'est-ce qui se cache derrière « Autres » ?

- Productions vidéo
- Conceptions d'espaces
- Abonnements pour la culture de parcelles
- Bar & restauration
- Adhésions

Analyse du modèle économique des producteurs-animateurs (4/4)

Qui financent les producteurs-animateurs ?

% de des producteurs animateurs qui disent toucher des financements des financeurs ci-dessous

Villes / agglomérations



Départements



Fondations privées



Entreprises privées



Régions



Donateurs



Bailleurs



Autres agences d'état



Quels sont les principaux dispositifs mobilisés par ces acteurs ?

Appels à projets

Prêts BPI

Crowdfunding

Quartiers fertiles

Prêts France
Active

Prêts d'honneur

Fonds européens

Emprunts
bancaires

Subventions
publiques

Plan de relance

L'offre « team building », une activité rentable mais des pratiques très variables selon les structures

Proposer des prestations « team building » : une activité importante dans le modèle économique des producteurs-animateurs

- 66% accueillent des entreprises pour des séminaires ou du teambuilding
- Les revenus générés par cette offre peuvent représenter 30 à 60% du chiffre d'affaires

Concrètement, quelles sont les activités proposées ?

- Ateliers de jardinage
- Chantiers bricolage
- Organisation de séminaires d'entreprises

Facteurs-clés de succès

- Disposer d'un espace intérieur : espace chaleureux, salle équipée, réseau wifi, ...
- Bien détailler la prestation proposée dans le contrat
- Ne pas brader la prestation mais valoriser le travail que cela demande : préparation en amont, animation, achat de matériel, ...

Points d'attention

- Des pratiques très hétérogènes en fonction des structures (prix pratiqués, contenus proposés, ...)
- La phase amont de discussion avec l'entreprise se révèle être très chronophage
- Des entreprises qui estiment rendre service et demandent la gratuité
- Des pratiques qui tendent à se réduire au sein des entreprises

Cas particuliers des **fermes urbaines en maraîchage d'insertion**

De quoi parle-t-on ?

Une ferme urbaine en maraîchage d'insertion est une structure **qui produit des légumes** en ville ou en périphérie tout en servant de **support d'insertion sociale et professionnelle pour des personnes éloignées de l'emploi**, souvent sous statut « structure d'insertion par l'activité économique » (SIAE) ou chantier d'insertion.

Elle combine trois fonctions :

1. Production maraîchère (souvent en bio ou agroécologie)
2. Accompagnement socio-professionnel de salariés en parcours d'insertion
3. Animation de lien social sur le territoire urbain (ateliers, accueil de publics, éducation à l'environnement)

Quels modèles économiques ?

Des modèles où l'enjeu est de financer les postes d'encadrant.es techniques et les fonctions administratives

- Via de l'autofinancement : ventes de paniers et de plants, restauration collective, prestation d'animation, entretien d'espaces verts
- Via des financements publics/privés : subventions de fonctionnement, mécénat, appels à projets.

45% des structures répondantes indiquent que les subventions représentent 50 à 80% de leur budget de fonctionnement.

- Les aides aux postes (aides de l'État à l'emploi en SIAE, cofinancements FSE, aides régionales/départementales) sont indispensables pour financer les salariés en insertion et les encadrants.
- Le plafond de 50% de chiffre d'affaires pour les chantiers d'insertion limite leur capacité à équilibrer économiquement la ferme.

Quelle est la dynamique actuellement ?

- Par nature, la production ne couvre qu'une part limitée des charges (entre 20 et 50%)
- Par nature, forte dépendance aux subventions publiques sur la partie maraîchage
- Les acteurs expriment des inquiétudes quant au maintien des politiques en faveur de l'insertion



Les producteurs animateurs en infographie



Sur le volet humain

50%

Des producteurs animateurs ont 4 salariés ou moins

Des salaires bas qui reflètent la précarité du métier

70%

des personnes **touchent entre 1600€ et 2000€ nets / mois**

Des acteurs qui touchent de jeunes publics

45%

du public accueilli à moins de 18 ans



Sur le volet agricole et social

46%

des lieux animés ou gérés se situent **en QPV**

80%

des lieux animés ou gérés se situent sur du foncier **appartenant à la ville ou à un bailleur social**

67%

des répondants se disent être dans une **situation incertaine ou précaire** quant à l'occupation des lieux qu'ils gèrent

Montant moyen des investissements de départ pour lancer l'activité (essentiellement pour les travaux d'aménagement et l'achat de matériel agricole)

Entre 200 et 300K€

40%

des répondants produisent **plus de 5 tonnes** de denrées alimentaires. Cela peut aller à 10 tonnes / hectare pour les plus productifs.



Sur le volet économique

Budget annuel moyen

434K€

Budget annuel médian

320K€

50%

des producteurs animateurs réalisent moins de 210K€ de CA

Des structures qui se trouvent dans une situation financière très fragile

50%

des producteurs **animateurs n'ont pas dégagé de résultat net positif en 2024**

46%

ont un niveau de trésorerie permettant de couvrir 1 à 3 mois de dépenses

Ce qu'il faut retenir sur la famille des producteurs-animateurs

Les idées-clés

- 1. Des modèles hybrides qui combinent plusieurs activités**
 - Pas systématiquement par choix mais par nécessité économique
 - Ce qui n'est pas sans conséquence sur le personnel de ces structures
- 2. L'activité de production est le plus souvent financée par les revenus issus de l'animation**
- 3. Parmi les activités les plus rentables, on retrouve :**
 - Les animations pour les entreprises
 - La location d'espaces
 - Le bar & la restauration
 - Les formations / stages pour les particuliers
 - Les prestations entretien / espace
- 4. Des structures qui sont parmi les plus fragiles financièrement au sein du secteur**
 - Ce sont surtout des associations qui pâtissent du contexte actuel
 - ... et pour lesquelles les subventions représentent une part importante

Les atouts

Les modèles tournés sur la diversification présentent des avantages :

1. Un risque économique mieux réparti
2. L'acquisition de nombreuses compétences : « des touches à tout » de l'agriculture urbaine
3. Une plus grande agilité
4. La possibilité d'avoir accès à un éventail de financements plus large

Ces acteurs **donnent une importante valeur sociale aux lieux** qu'ils animent en étant ouverts et intégrés dans des dynamiques de quartiers

Les points d'attention

- Forte dépendance à des financements publics qui sont par nature instables
- Marchés souvent fragiles (budget scolaire, budgets RSE des entreprises, ...)
- Important recours aux AAP > épuisement & perte de sens
- Précarité de l'emploi (contrat courts, salaires bas) qui cause du turnover
- Difficulté à monétiser tous les services rendus (sociaux, agronomiques, écologiques, éducatifs, ...)

Leurs besoins

- Des financements pour financer le fonctionnement (salaires, charges courantes)
- Des financements pluriannuels pour avoir une vision plus sereine de l'avenir (vs des AAP ponctuels)
- Moins décalage entre l'engagement des dépenses et le versement des subventions (nécessite d'avoir de la trésorerie)

A photograph of a community garden with several people working in rows of plants. In the background, a tall, modern building stands against a sky with large, white clouds. The foreground is filled with green plants, and the middle ground shows people tending to the garden. A semi-transparent white banner with a dark red border is overlaid across the middle of the image, containing the title text.

Zoom sur la famille des animateurs

Quels types de profils retrouve-t-on au sein de la famille des animateurs ?

Des animateurs de jardins & potagers

scolaires, pédagogiques, thérapeutiques ou d'entreprise



Des formateurs en jardinage



Des paysagistes



Des animateurs de réseaux



Des concepteurs d'espaces nourriciers



Production

Etudes & conception

Animation

Les animateurs

Les concepteurs-
animateurs

Analyse du modèle économique des animateurs (1/6)

L'activité principale des animateurs est de concevoir et/ou d'animer des jardins collectifs ou des potagers. Même si ces structures ont une production agricole, la vente reste symbolique ou très marginale dans leur modèle économique.

Au sein des animateurs on retrouve des structures avec des savoirs-faires paysagistes, qui développent des jardins collectifs, des potagers publics ou privés, et des jardins sur les toits. La formation, l'animation et l'entretien des jardins conçus fait souvent partie du modèle économique des concepteurs-animateurs.

Une répartition équilibrée entre associations et entreprises

Associations

50%

Autres entreprises

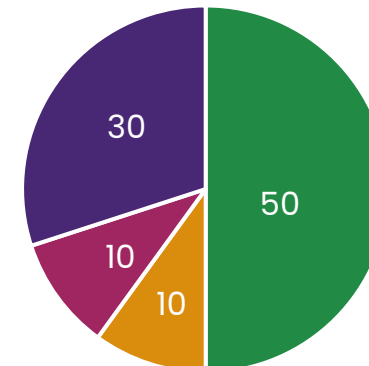
35%

Entreprises
coopératives
& agricoles

13%

La moitié des structures fonctionnent sans apport de subventions

- Ceux qui ne touchent aucune subvention
- Ceux pour qui les subventions représentent entre 5 et 20% de leurs produits
- Ceux pour qui les subventions représentent entre 20% et 50% de leurs produits
- Ceux pour qui les subventions représentent entre 50% et 80% de leurs produits

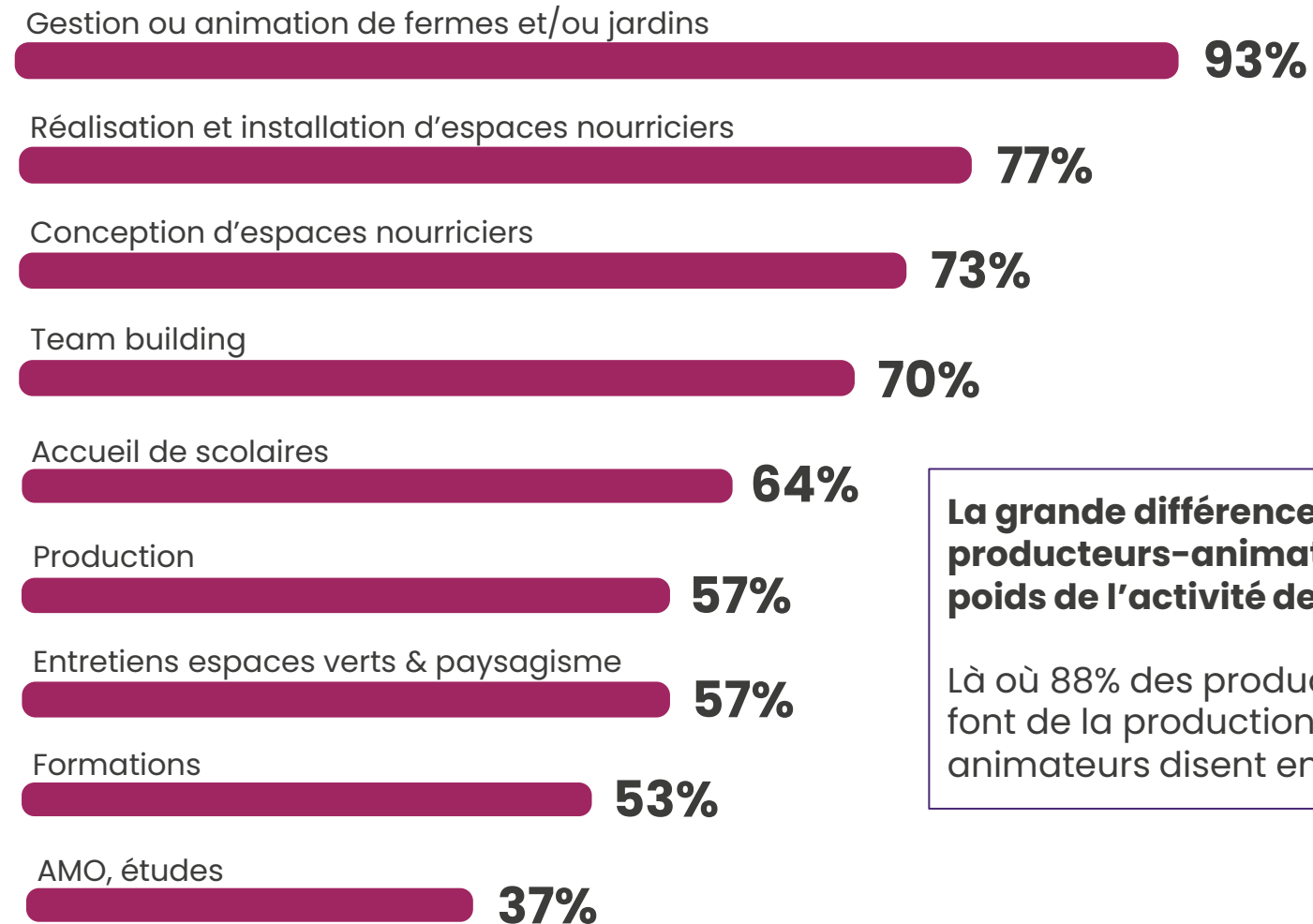


Analyse du modèle économique des animateurs (2/6)



Les animateurs proposent un grand nombre d'activités

% des animateurs qui disent proposer cette activité



La grande différence avec la famille des producteurs-animateurs tient sur le poids de l'activité de production.

Là où 88% des producteurs-animateurs font de la production, seuls 57% des animateurs disent en faire.



Analyse du modèle économique des animateurs (3/6)



Même s'ils vivent principalement grâce aux activités d'animation et de sensibilisation, à l'installation et à l'entretien d'espaces

% de l'activité dans le CA des animateurs

Animation & sensibilisation (scolaires, entreprises, particuliers, médiation, ...)

39%

Installation de projets

18%

Entretien des espaces

12%

Conception

8%

Production

7%

Formation

7%

Autres

5%

AMO et études

4%

Là encore ce qui distingue les producteurs-animateurs des animateurs, c'est le poids de la production dans le CA.

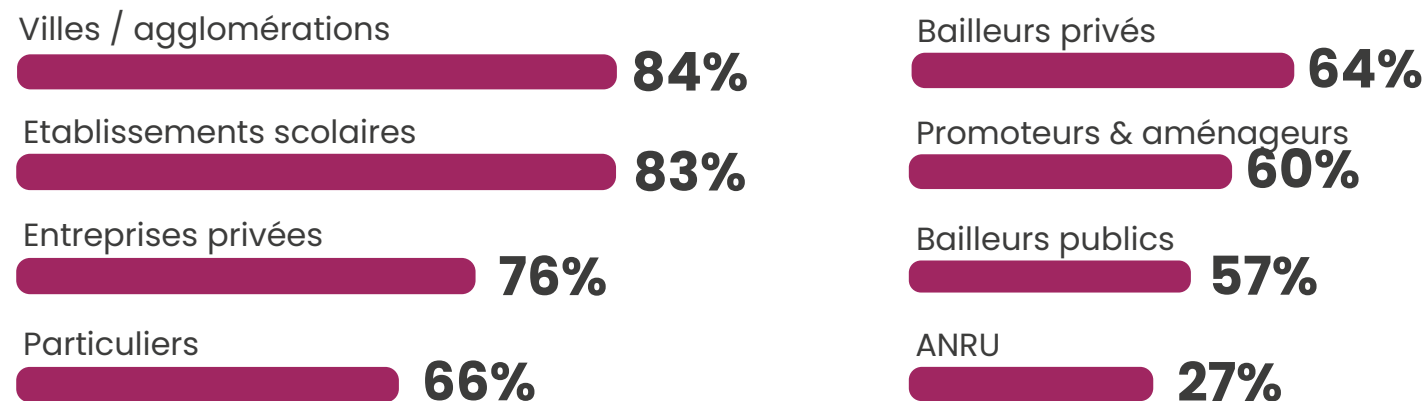
Là où la production générerait presque 20% du CA des producteurs-animateurs, elle ne génère que 7% des revenus des animateurs.



Analyse du modèle économique des animateurs (4/6)

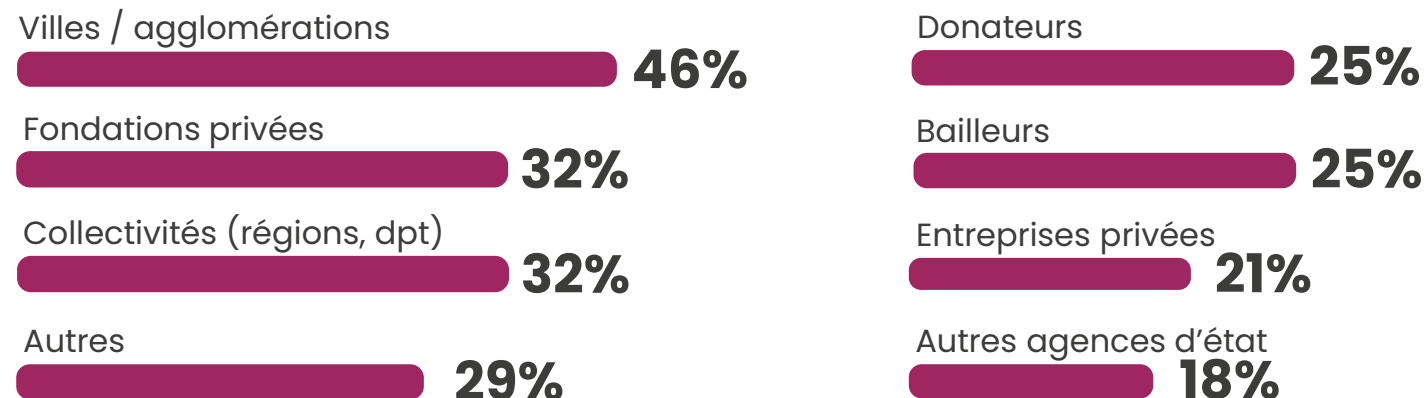


Auprès de qui les animateurs vendent-ils leurs services ?



Qui finance les animateurs qui touchent des subventions ?

soit la moitié des structures de cette famille



Les animateurs en infographie



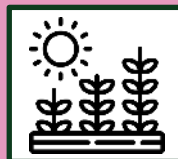
Sur le volet humain

Nombre moyen de salariés

4

67%

des animateurs **touchent entre 1800€ et 2500€** nets mensuels



Sur le volet agricole et social

10

Nombre moyen de sites gérés par les animateurs

31%

des lieux animés ou gérés se situent **en QPV**

57%

des lieux animés ou gérés se situent sur du foncier **appartenant à la ville ou à un bailleur social**

Quel impact sur les publics ?

33%

Des animateurs disent toucher **entre 100 et 500 personnes** par leurs actions sur l'année

30%

Des animateurs disent toucher **entre 500 et 1000 personnes** par leurs actions sur l'année

62%

Des animateurs ont accueilli entre **50 et 500 jeunes** dans un cadre (péri)scolaire en 2024



Sur le volet économique

73%

des animateurs ont **dégagé un résultat net positif en 2024** (50% d'entre eux ont fait + de 8K€ en 2024)

50% d'entre eux ont fait + de 8K€ en 2024 pour un chiffre d'affaires moyen de 150K€

87%

des animateurs disent avoir une **visibilité à 1 an ou moins sur leur CA**

40%

des animateurs disent être dans une **situation financière fragile voire très tendue**

30%

des animateurs disent **avoir eu recours à un emprunt sur les 24 derniers mois**

France Active (56%), dispositifs régionaux (44%), BPI (33%)

Cas particuliers des animateurs qui proposent des services autour de la conception de lieux nourriciers



Quels modèles économiques ?

A mi-chemin entre les animateurs et les bureaux d'étude, les concepteurs-animateurs sont des entreprises de services qui vendent des fermes « clé en main » et qui proposent d'en assurer la gestion. Les clients délèguent l'exploitation et n'ont pas à assumer le risque opérationnel.

Leur modèle économique se structure autour de 3 grands métiers :

1. **La conception** d'espaces productifs, ludiques ou paysagers sur tout type de surfaces
2. **La réalisation** de ces espaces
3. **La gestion / animation** de ces espaces

Ils offrent une solution globale qui leur permet de diversifier leurs revenus

Le modèle combine vente d'équipements & services opérationnels récurrents (entretien, exploitation, animations) : ils facturent l'installation des équipements, la maintenance et l'exploitation et l'animation d'ateliers.

Quelle est la dynamique actuellement ?



Ils ont pour principaux clients des collectivités, des promoteurs, des bailleurs, ... qui valorisent cette offre comme un levier RSE et bien-être au travail. Ceci peut être considéré comme un risque alors que les politiques RSE des entreprises tendent à se réduire et que la pression sur les prix est réelle.

Même si ces modèles parviennent à être rentables au bout de quelques années sans subventions publiques, il s'agit encore d'un marché émergent très sensible au contexte économique.

Enfin, ces modèles reposent souvent sur des investissements initiaux assez lourds qu'il faut pouvoir amortir sur des contrats longs (minimum 3 ans)



Ce qu'il faut retenir sur la famille des animateurs

Les idées-clés

Les animateurs proposent à des acteurs de mettre en place des espaces nourriciers et/ou d'en assurer la gestion (*certaines peuvent également prendre en charge la réalisation de l'espace*)

Ils travaillent essentiellement avec :

- Des établissements scolaires
- Des entreprises
- Des établissements de santé

La production ne participe pas (ou très peu) au CA des animateurs. Elle n'en demeure pas moins essentielle car elle est un support pour réaliser les autres activités proposées.

Recruter des animateurs qualifiés est un facteur-clé de succès pour ces modèles.

Sous famille des animateurs, les concepteurs sont des entreprises de services qui vendent des fermes « clé en main » et qui proposent, le plus souvent, d'en assurer la gestion.

Les atouts

Le coût d'entrée est faible : on peut démarrer son activité avec peu.

Les activités de gestion et d'animation génèrent des revenus récurrents, ce qui donne plus de visibilité sur le pilotage financier de la structure.

Les animateurs proposent des services à fort impact sociaux souvent plus faciles à justifier politiquement que la production alimentaire.

Les points d'attention

1. Des clients « fragiles » :
 - Les entreprises mobilisent des budgets qui sont les 1ers à disparaître en cas de restrictions budgétaires.
 - Quant aux établissements scolaires, ils ont des budgets limités et plafonnés.
2. Des financements annuels qui génèrent instabilité, stress et fatigue mentale

Leurs besoins

- Des financements pour financer le fonctionnement (salaires, charges courantes)
- Des financements pluriannuels pour avoir une vision plus sereine de l'avenir (vs des AAP ponctuels ou des subventions annuelles)
- Des contrats de long terme

A photograph showing a lush urban garden with raised wooden beds filled with green plants and purple flowers. In the background, a multi-story apartment building with many windows is visible under a cloudy sky. A person is seen tending to plants on the right side of the garden.

L'agriculture urbaine au sein des QPV

Mieux connaître les acteurs qui portent des projets au sein des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV)



Producteur



Producteur-animateur



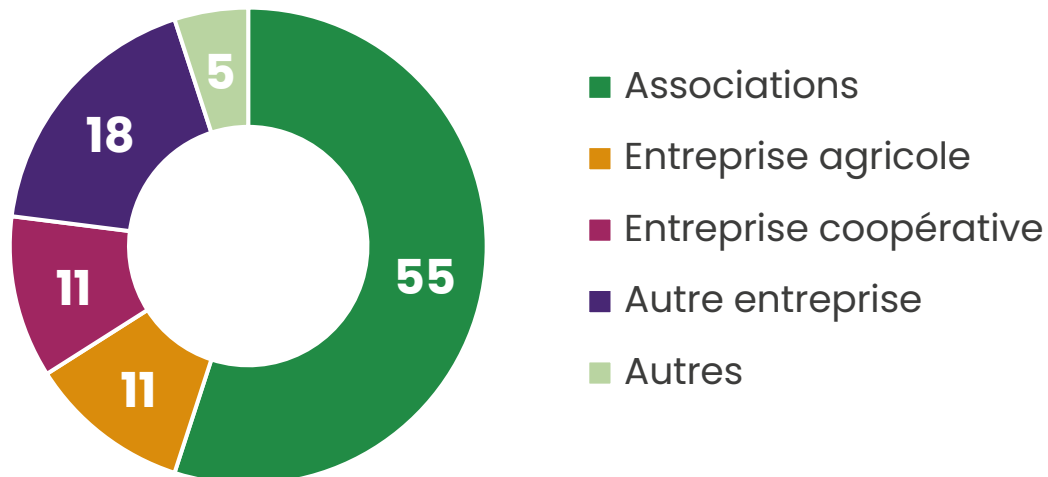
Animateur



Une majorité de producteurs-animateurs et d'animateurs qui tend à montrer que les finalités poursuivies sont plutôt d'ordre social et pédagogique

D'autant que le foncier disponible et la mise à disposition de petites surfaces rendent difficiles l'émergence de projets productifs

Une majorité d'associations qui confirme la nature non-marchande des projets



Une forte émergence des projets en QPV grâce au programme Quartiers Fertiles de l'ANRU

- Lancé en 2020, le dispositif disposait d'un budget total de 34 millions d'euros dont 13 millions d'euros issus du plan France Relance.
- Il a permis de soutenir l'émergence d'une centaine de projets.
- Pour certains lauréats, la fin des financements sera un moment-clé à surmonter pour pérenniser le projet.

Au sein des QPV, les projets d'agriculture urbaine sont surtout des outils de politique publique aux multiples impacts



Cohésion sociale

Insertion & emploi

Pédagogie & sensibilisation

Amélioration du cadre de vie

Quelles implications sur les modèles économiques ?

- **Des modèles hybrides qui reposent sur la diversification des ressources financières**
 - ✓ Subventions publiques
 - ✓ Financements liés à l'insertion
 - ✓ Prestations (ateliers, animations, ...)
- **Des revenus marchands limités** : la vente de production, quand elle existe, est marginale
- Des **difficultés à valoriser tous les bénéfices rendus** aux habitants du quartier
- Les **financements publics** jouent un **rôle de compensation** au titre **des services rendus** au territoire.
 - ✓ Aides aux postes
 - ✓ Aides à l'investissement
 - ✓ Contrats de villes

L'ancrage territorial et les dynamiques partenariales : spécificités des projets d'agriculture urbaine en QPV

Des projets très ancrés territorialement...

- Ils s'adressent avant tout aux habitants du quartier
- Ils sont souvent considérés comme des équipements de quartier, des équipements publics au même titre que la bibliothèque ou le terrain de foot du quartier
- Ils s'inscrivent souvent dans des projets de renouvellement urbains plus larges

... qui adoptent donc des logiques multi partenariales

- Forte implication des habitants
- Une grande diversité d'acteurs impliqués : bailleurs, associations, centres sociaux, collectivités, ANRU,

... et qui sont des laboratoires d'innovation sociale

- Ils expérimentent de nouvelles formes de gouvernance
- Ils articulent enjeux écologiques, enjeux sociaux et enjeux économiques

Mais qui doivent aussi faire face à des problématiques spécifiques qui impactent leurs activités

- Des surfaces limitées ou fragmentées
- Des dégradations, des incivilités, des mésusages
- Des sols parfois dégradés
- Des contraintes foncières et réglementaires



Les chiffres-clés de l'agriculture urbaine dans les QPV

45%

des répondants disent cultiver et/ou gérer au moins 1 site dans un QPV

70%

des structures répondantes présentes dans les QPV font de l'insertion

80%

des structures répondantes présentes dans les QPV touchent des subventions publiques

30%

Part moyenne de l'activité de production dans le CA

1/1

On donne souvent le ratio de 1 emploi pour 1 hectare dans les projets en QPV



Que retenir sur les projets d'agriculture urbaine dans les QPV ?

1

Ces projets créent beaucoup de valeur sociale et environnementale mais peu de valeur marchande directe — ce qui justifie un soutien public durable.

2

Ces projets sont souvent tiraillés entre 2 injonctions contradictoires : ils doivent être rentables tout en proposant une offre de produits et de services accessible aux habitants

3

Ils sont souvent confrontés à des problématiques spécifiques comparé aux projets d'agriculture urbaine qui ne sont pas situés en QPV (contexte sociale, problématique foncière, ...)

4

Le programme Quartier Fertile, s'il a permis l'émergence de nombreux projets d'agriculture urbaine dans les QPV, pose la question de la pérennité des projets et notamment quant à leur capacité à financer durablement le fonctionnement.

Que retenir de cet état des lieux ?



Des difficultés réelles qui ne doivent pas occulter de vraies réussites

Les modèles les plus solides



Les producteurs spécialisés sur des produits à forte valeur ajoutée ayant engagé des investissements mesurés



Les fermes publiques



Les producteurs-animateurs qui proposent des animations auprès des entreprises (teambuilding, location d'espaces, séminaire, ...)

Les modèles les plus fragiles



Les producteurs diversifiés sur petites surfaces



Les producteurs sur des modèles high-tech



Les structures associatives qui dépendent de subventions, du mécénat ou du sponsoring pour équilibrer leur modèle

L'enquête permet de faire émerger des facteurs-clés de viabilité pour les porteurs de projet en agriculture urbaine

Ceux qui font le choix d'une production agricole à forte valeur ajoutée destinée à la restauration gastronomique

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Ceux qui ont diversifié leurs activités pour augmenter leurs recettes d'exploitation

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Ceux qui réussissent à générer des revenus récurrents (entretien, animation, gestion)

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Ceux qui réussissent à être autonomes financièrement et qui ne dépendent pas de financements externes

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Avoir une trésorerie suffisante pour pouvoir lancer les projets en attendant le versement des fonds

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

L'enquête permet de faire émerger des facteurs-clés de viabilité pour les porteurs de projet en agriculture urbaine

Ceux qui font le choix d'une production agricole à forte valeur ajoutée destinée à la restauration gastronomique

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Ceux qui ont diversifié leurs activités pour augmenter leurs recettes d'exploitation

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Ceux qui réussissent à générer des revenus récurrents (entretien, animation, gestion)

Ceux qui réussissent à être financés par le département et à obtenir des financements externes

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Avoir une trésorerie suffisante pour le fonctionnement des fonds

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Ceux qui négocient des contrats longue durée avec des garanties

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Les difficultés financières rencontrées par certains acteurs sont multifactorielles (1/2)

Des raisons structurelles

Le besoin en fond de roulement : une préoccupation majeure des structures en agriculture urbaine

- Les charges sont stables (principalement des salaires à verser tous les mois) alors que les produits sont volatiles.
- Des périodes « d'opulence » (quand on reçoit les financements) peuvent être suivies de période de « disette »
- Les structures doivent souvent avancer des dépenses pendant plusieurs mois avant de percevoir les financements attribués

Les appels à projets : indispensables mais épuisants

- Un certain nombre de répondants questionnent la logique des AAP comme mode de distribution privilégié des financements...
- ... coupables à leurs yeux de mettre en concurrence les acteurs et de générer fatigue et perte de sens

Des difficultés inhérentes au secteur à faire financer les projets

- Difficulté à faire financer le fonctionnement
- Difficulté à contracter des crédits (risques perçus par les banques trop élevés)
- Projets pas assez rentables pour convaincre des investisseurs

L'accès au foncier reste une problématique majeure pour la pérennité des projets

- Des conditions d'occupation souvent précaires
- Des projets en concurrence avec des projets d'urbanisme
- Des sols parfois contaminés

Les difficultés financières rencontrées par certains acteurs sont multifactorielles (2/2)

Des raisons conjoncturelles

Une concurrence accrue avec d'autres problématiques environnementales ou sociales qui amènent certains acteurs philanthropiques à hiérarchiser les causes au détriment de l'agriculture urbaine

Des acteurs qui souffrent des politiques d'austérité à tous les niveaux territoriaux

- La baisse des dotations aux collectivités, et en 1^{er} lieu les villes et métropoles, impactent les acteurs.
- Un monde associatif qui traverse une crise profonde et notamment les acteurs de l'ESS.

Les promesses de la période Covid ne se sont pas confirmées dans la durée

Des raisons liées à l'expertise et aux compétences

Les répondants pointent parfois un déficit de compétences en gestion financière qui ne permet pas de tirer la sonnette d'alarme à temps

Recommandations à destination **des professionnels du secteur**

- 1 Renforcer les compétences financières des porteurs de projet en les formant et en les outillant**
- 2 Ne pas attendre qu'il soit trop tard pour tirer la sonnette d'alarme et solliciter l'avis d'un expert**
- 3 Se baser sur des hypothèses « basses » pour construire son prévisionnel**
- 4 Réduire la part des subventions dans son modèle économique pour en être le moins dépendant possible**
- 5 Négocier des contrats de longue durée avec des garanties auprès des propriétaires**
- 6 Lorsqu'il s'agit d'une occupation transitoire, considérer l'implantation comme un service payant**

Recommandations à destination **de l'AFAUP**

1

Convertir les services rendus en revenus économiques : les projets rendent des services non rémunérés par le marché mais qui sont d'intérêt général pour la collectivité

2

Amplifier collectivement le travail de plaidoyer pour rendre visibles les multiples bénéfices de l'agriculture urbaine (rôle de l'AFAUP)



Recommandations à destination **des partenaires et des financeurs**

- 1 Sécuriser la trésorerie des porteurs de projet grâce à un premier versement dès l'attribution du financement, puis au respect du calendrier de versement convenu.**
- 2 Valoriser la pluralité des services rendus par les projets d'agriculture urbaine pour avoir une estimation plus juste de la valeur apportée par les projets** (cf comptabilité écologique)
- 3 Faire reconnaître l'agriculture urbaine comme une politique publique intersectorielle**
- 4 Créer un fonds multi-instruments dédié à l'agriculture urbaine avec une enveloppe « consolidation » et une enveloppe « émergence »**
- 5 Prévoir des contreparties pour compenser la dette héritée** (sols pollués par exemple)

Recommandations à destination **des partenaires et des financeurs**

6

Généraliser des conventions pluriannuelles entre collectivités et associations pour dépasser la logique de projet.

Ces conventions garantissent la continuité des moyens, financent le fonctionnement et inscrivent l'agriculture urbaine comme un équipement au service des habitants.

7

Consulter les porteurs de projet ou prendre un bureau d'étude le plus en amont possible lors de la rédaction des AAP ou AMI pour être en adéquation avec les réalités du terrain

8

Tempérer les exigences dans les AAP et les AMI : un projet ne peut pas être à la fois « innovant », « rentable », « au service des habitants », « opérationnel en 1 an », etc

La comptabilité écologique : un outil pour rendre les modèles économiques plus robuste ?

De quoi parle-t-on ?

La comptabilité écologique propose **une approche holiste pour mesurer de façon plus juste la performance globale d'une organisation.**

A la différence de la comptabilité classique centrée sur les flux financiers, elle intègre les impacts et les dépendances de l'organisation vis-à-vis du vivant et des ressources naturelles.

- Elle mesure l'impact des activités sur les ressources naturelles
- Elle évalue les impacts écologiques (positifs et négatifs)
- Elle considère le capital naturel comme un actif à préserver
- Elle peut permettre de monétiser les externalités (positives et négatives)

Pourquoi offre-t-elle de nouvelles perspectives pour le secteur de l'agriculture urbaine ?

Analyser les acteurs de l'agriculture urbaine au seul prisme de la création de valeur économique peut nous amener à des conclusions négatives. En revanche, **si, à l'aide de la comptabilité écologique, on tient compte des multiples impacts positifs** sur les écosystèmes, sur les territoires, sur les quartiers, **on peut raconter une histoire beaucoup plus positive et enthousiasmante.**

Les services rendus par l'agriculture urbaine étant principalement non marchands et donc non monétisés, des outils comme la comptabilité écologique ou la méthode CARE peuvent permettre de les rendre visibles et objectivables.

Attention toutefois : si des exemples mobilisant la comptabilité écologique existent (par exemple, la Ferme du Trichon à Roubaix), ces méthodes ne sont pas encore complètement éprouvées et peuvent être complexes et coûteuses à mettre en place.



Fiches acteurs

Quelques exemples pour illustrer les résultats de l'enquête

La Microferme des Etats-Unis (Lyon)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Microferme maraîchère

Ferme péri-urbaine

Champignonnière

Ferme publique

Ferme x-ponique

Micro-pousses

Pépinière

Producteurs de fleurs

La Microferme des États-Unis est un Groupement Agricole d'Exploitation en Commun (GAEC). Mary et Léa, les 2 maraîchères, gèrent trois parcelles situées dans le 7^e et le 8^e arrondissement de Lyon.

Sa mission est de **transformer des espaces urbains en zones maraîchères et de proposer des légumes, aromatiques et fleurs cultivées en Agriculture Biologique**, en circuit ultra-court, tout en contribuant à l'amélioration du cadre de vie local.

La structure

Statut

Entreprise

Type bail

Convention d'occupation
avec des partenaires privés

Année de création

2020

Surface agricole cultivée

4200m² (sur 3 parcelles)

Volume de production en 2025

4,7t de légumes

Effectif

2 ETP

Débouchés



Grossistes



Particuliers



Restaurants

Sources de revenus

Vente de légumes



Vente de plants de légumes et
aromates



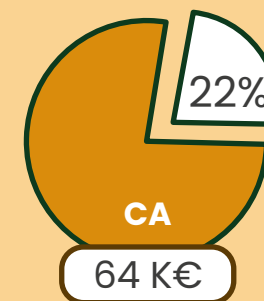
Vente de fleurs comestibles



Visites de la ferme



Part des aides dans le CA



CA

64 K€

La ferme des Petits Champs (Marseille)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Microferme maraîchère

Ferme péri-urbaine

Champignonnière

Ferme publique

Ferme x-ponique

Micro-pousses

Pépinière

Producteurs de fleurs

La Ferme des Petits Champs est une exploitation de maraîchage biologique implantée sur 3 hectares dans la ZAC des Hauts de Sainte-Marthe mis à disposition par un bail rural de 9 ans signé avec la Métropole.

Elle produit des légumes biologiques et commercialise ses produits en circuits courts.

La structure

Statut

Entreprise

Type bail

Bail rural (9 ans)

Année de création

2021

Surface agricole cultivée

3 ha

Volume de production en 2025

24t de légumes

Effectif

2 ETP

Débouchés



Marchés



Épiceries locales



Restaurants

Sources de revenus

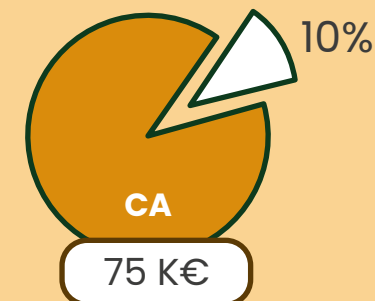
Vente de légumes



Elevage poules pondeuses



Part des aides dans le CA



Les Carrés Maraîchers (Toulouse)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Microferme maraîchère

Ferme péri-urbaine

Champignonnière

Ferme publique

Ferme x-ponique

Micro-pousses

Pépinière

Producteurs de fleurs

La structure

Statut

Entreprise

Type bail

Bail civil long terme

Année de création

2023

Surface agricole cultivée

2500 m²

Nombre de jardiniers abonnés

75

Effectif

1 salarié

Débouchés



Autoconsommation

Sources de revenus

Location de parcelles pré-cultivées



Part des subventions dans le CA

0%

CA

50 K€

Les Carrés Maraîchers est une SAS qui propose la **location de parcelles potagères aux particuliers**. Un maraîcher gère la mise en culture et les particuliers bénéficient de son accompagnement technique pour cultiver et récolter leurs productions.

L'entreprise propose 75 parcelles à la location sur 2 sites toulousains et étend son concept auprès de diverses collectivités et entreprises.

Le Potager des Ducs (Dijon)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Microferme maraîchère

Ferme péri-urbaine

Champignonnière

Ferme publique

Ferme x-ponique

Micro-pousses

Pépinière

Producteurs de fleurs

La structure

Statut

Entreprise

Type bail

Bail de 4 ans
(renouvelé pour 12 ans)

Année de création

2018

Surface agricole cultivée

5000 m²

Volume de production en 2025

13t de légumes

Effectif

2 ETP

Débouchés



Épiceries locales



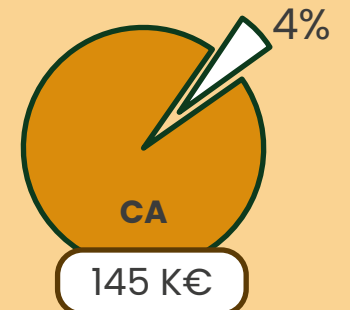
Restaurants

Sources de revenus

Production



Part des aides dans le CA



Le Potager des Ducs est un GAEC qui allie production maraîchère bio sur 5000m² et initiatives écologiques au cœur de Dijon. Installés dans d'anciennes serres municipales, les maraîcher, Mathieu Lotz et Sébastien Ganneval ne sont pas issus du milieu agricole mais ils se sont formés au maraîchage. Ils approvisionnent restaurants et épiceries locaux avec des herbes, jeunes pousses et légumes recherchés pour leur fraîcheur.

Ceux qui Sèment (Annecy)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Microferme maraîchère

Ferme péri-urbaine

Champignonnière

Ferme publique

Ferme x-ponique

Micro-pousses

Pépinière

Producteurs de fleurs

Créée en 2020 à Annecy, la ferme agro-écologique « Ceux qui sèment » exploite environ 2 800 m². Elle **cultive plus de 650 variétés de légumes dont 200 variétés de tomates**, ce qui en fait sa renommée.

Elle a élargi ses activités en **produisant aussi des plants et des fleurs, tout en organisant des actions de sensibilisation**, notamment auprès des écoles.

La structure

Statut

Entreprise

Type bail

Occupation temporaire

Année de création

2020

Surface agricole cultivée

2 800 m²

Volume de production en 2025

12t de légumes

Effectif

2

Débouchés



Marchés



Écoles

Sources de revenus

Vente de légumes



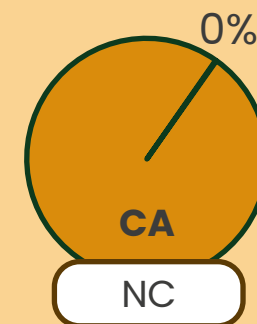
Vente de plants



Vente de fleurs



Part des aides dans le CA



La ferme de la Fenestrelle (Aubagne)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Microferme maraîchère

Ferme péri-urbaine

Champignonnière

Ferme publique

Ferme x-ponique

Micro-pousses

Pépinière

Producteurs de fleurs

La structure

Statut

Entreprise

Type bail

Bail agricole

Année de création

2023

Surface agricole cultivée

1,3 ha

Volume de production en 2025

60 paniers hebdo

Effectif

2 ETP

Débouchés



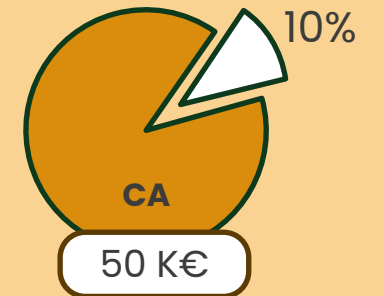
Particuliers

Sources de revenus

Vente de paniers



Part des aides dans le CA



La Fenestrelle est une ferme maraîchère et arboricole en agroforesterie certifiée AB implantée à Aubagne.

Elle exploite 2,8 hectares dont 1,3 hectare en maraîchage de plein champ et sous abri et produit depuis 2024 une quarantaine d'espèces potagères.

La production est vendue en circuit très court, directement sur place à Campagne Lambert et à Marseille.

Cultivons ! (Grenoble)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Ferme urbaine participative

Ferme en maraichage d'insertion

Pépinière participative de quartier

Ferme pédagogique

Potagers et jardins scolaires

Cultivons! développe des pratiques agricoles et alimentaires plus durables, notamment en milieu urbain. Elle organise des ateliers, conférences et événements pour sensibiliser le public à ces enjeux, tout en proposant des ressources variées comme des livres, podcasts et vidéos.

Grâce à sa micro-ferme urbaine, le Bar Radis, et à son espace de cuisine partagé, l'association expérimente de nouvelles façons de produire et de cuisiner durablement.

La structure

Statut

Association

Année de création

2011

Nombre de fermes gérées

1

Effectif

8

Personnes accueillies en 2025

4500

Partenaires



Entreprises



Collectivités



Grand public



Associations



Institutions

Sources de revenus

Animation



Bar & restauration



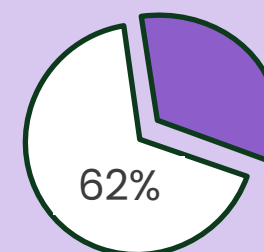
Team building



Production



Part des subventions dans le CA



62%

CA
255 K€

Les Jeunes Pousses (Avignon)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Ferme urbaine participative

Ferme en maraichage d'insertion

Pépinière participative de quartier

Ferme pédagogique

Potagers et jardins scolaires

Les Jeunes Pousses est une association d'agriculture urbaine créée en 2018 à Avignon. Elle agit pour reconnecter la ville à la nature et favoriser la transition écologique, sociale et alimentaire.

Composée de salarié-es, bénévoles, volontaires en service civique et habitants, l'association **crée et anime des espaces verts, propose des plants bio, sensibilise petits et grands à l'écologie et partage des savoirs** pour permettre à chacun-e de cultiver le vivant et reproduire les initiatives.

La structure

Statut

Association

Année de création

2018

Nombre de fermes gérées

3

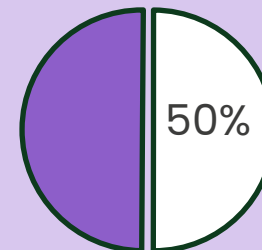
Effectif

5

Personnes accueillies en 2025

10 000

Part des subventions dans le CA



50%

CA

400 K€

Sources de revenus

Billetterie



Bar & restauration



Team building



Production



Création de jardins



Education à l'environnement



Animation



On va Semer (Rouen)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Animateur de jardins

Formateur en jardinage

Paysagiste

Animateur de réseaux

Concepteurs-animateurs

La structure

Statut

Entreprise

Année de création

2018

Nombre de potagers / jardins gérés

70

Effectif

4

Surface totale cultivée

3 000 m²

Partenaires

Entreprises

Bailleurs

École

Collectivités

Hotels & restos

Sources de revenus

Team-building



Animation



Conception



Formation



Part des subventions dans le CA

0%

CA

245 K€

On va Semer est une entreprise spécialisée **dans la conception, l'installation et l'animation de jardins comestibles en entreprises, en pieds d'immeubles et dans tous les lieux accueillant du public.**

Elle propose également des **ateliers de cohésion d'équipe** autour du jardinage et compostage. L'entreprise développe aujourd'hui une offre de formations. Implantée en Normandie, On va Semer intervient notamment à Rouen, Caen, Le Havre et dans l'Eure.

Rendez-vous au Potager (Lyon)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Animateur de jardins

Formateur en jardinage

Paysagiste

Animateur de réseaux

Concepteurs-animateurs

La structure

Statut

Entreprise

Année de création

2017

Nombre de potagers / jardins gérés

20

Effectif

1

Surface totale cultivée

1 000 m²

Partenaires

Entreprises

Bailleurs & copro

Écoles/ Crèches

Collectivités

Résidences seniors

Sources de revenus

Animation



Conception



Part des subventions dans le CA

0%

CA

70K€

Rendez-vous au Potager est une structure spécialisée dans la conception et l'animation de jardins potagers collaboratifs en milieu urbain. Sa mission est de favoriser le bien-être, la cohésion sociale et la sensibilisation à l'environnement grâce à des activités de jardinage.

Elle propose des prestations, allant de la **création de potagers à l'organisation d'ateliers sur la durée**, qui permettent aux participants de découvrir le cycle des plantes, de la graine à la récolte, tout en valorisant la biodiversité et les espaces urbains.

Partageons les jardins (Toulouse)



Famille

Producteur

Producteur-animateur

Animateur

Sous-famille

Animateur de jardins

Formateur en jardinage

Paysagiste

Animateur de réseaux

Concepteurs d'espaces
nourriciers

La structure

Statut

Association

Année de création

2012

Nombre de potagers / jardins gérés

225

Effectif

3

Surface totale jardnée

10 000 m²

Partenaires

Entreprises

Jardins

Habitants

Collectivités

Associations

Sources de revenus

Accompagnement à la création et
à la gestion de jardins



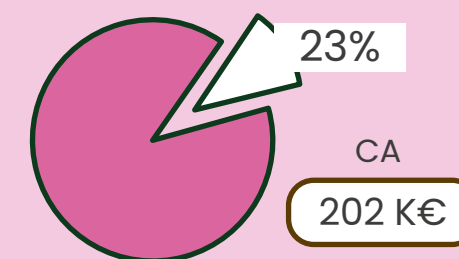
Animations et formations



Animation du réseau des jardins
collectifs de la Haute-Garonne



Part des subventions dans le CA



Restons en contact !

contact@afaup.org

