

JEAN-MARTIN FORTIER

Coltivare BIO con successo

**IL PRIMO MANUALE DI ORTICOLTURA BIO-INTENSIVA
PER PICCOLE AZIENDE**

Terra Nuova
EDIZIONI



Jean-Martin Fortier

Coltivare bio con successo

*Il primo manuale di orticoltura bio-intensiva
per piccole aziende*

Terra Nuova Edizioni - Macro

Direzione editoriale: Mimmo Tringale e Nicholas Bawtree

Curatore editoriale: Enrica Capussotti

Autore: Jean-Martin Fortier

Titolo originale: *Le jardinier-maraîcher*. Manuel d'agriculture biologique sur petite surface (Éditions Écosociété, 2015)

Traduzione: Tiziano Garulli

Editing e curatela: Myrtha Zierock

Direzione grafica e copertina: Andrea Calvetti

Impaginazione: Daniela Annetta

Le foto di pag. 219, 220 (in alto a destra), 221, 227 (in basso) sono di Alex Chabot

©2018, Editrice Aam Terra Nuova, via Ponte di Mezzo 1

50127 Firenze - tel 055 3215729 - fax 055 3215793

libri@aamterranuova.it - www.terranuova.it

I edizione: maggio 2018

Ristampa

VI V IV III II I 2024 2023 2022 2021 2020 2019 2018

Collana: Coltivare secondo natura

ISBN: 9788866813835

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta, memorizzata in un sistema di recupero dati o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo, elettronico o meccanico, inclusi fotocopie, registrazione o altro, senza il permesso dell'editore. Le informazioni contenute in questo libro hanno solo scopo informativo, pertanto l'editore non è responsabile dell'uso improprio e di eventuali danni morali o materiali che possano derivare dal loro utilizzo.

Stampa: Lineagrafica, Città di Castello (Pg)

*A tutti quelli che si impegnano a rendere la campagna un luogo accogliente
per gli uccelli, le rane, le api e i lombrichi.*

*E a quelli che, in città, riconoscono, apprezzano e incoraggiano
un approccio artigianale all'agricoltura.*

INDICE

<i>Prefazione all'edizione italiana</i>	7
<i>Introduzione alla nuova edizione</i>	8
<i>Premessa</i>	11
Perché?	11
Miti da sfatare	12
Un'agricoltura sostenuta dalla comunità	12
Redditizio e produttivo	13
Piccolo è bello	13
<i>Ringraziamenti</i>	15
<i>Introduzione alla prima edizione</i>	16
Capitolo 1 <i>Piccolo è bello</i>	19
È possibile vivere con meno di un ettaro?	20
Guadagnarsi da vivere, ma soprattutto vivere bene	21
Capitolo 2 <i>Avere successo in orticoltura</i>	23
Il metodo «bio-intensivo»	23
Costi minimi di avvio	25
Costi minimi di produzione	29
La vendita diretta	29
La produzione di ortaggi a valore aggiunto	30
Apprendere il mestiere	34
Capitolo 3 <i>Trovare il terreno giusto</i>	35
Clima e microclima	35
L'accesso al mercato	37
La superficie coltivabile	38
La qualità del suolo	39
La topografia	41
Il drenaggio	42
L'accesso all'acqua	44
Le infrastrutture	44
Presenza o assenza di inquinamento	46
Capitolo 4 <i>Progettare l'orto</i>	49
L'organizzazione degli spazi di lavoro	49
La standardizzazione degli spazi di coltivazione	49
L'ubicazione di serre e tunnel	53
La protezione dai caprioli	53

L'impianto di un frangivento	54
L'irrigazione del terreno	55
Capitolo 5 Lavorazione minima del terreno e attrezzature alternative	58
Lavorare con bancali permanenti	59
Il <i>motocoltivatore professionale</i>	62
La grelinette	65
L'uso dei teli e la copertura del terreno prima della coltivazione	66
Il futuro della lavorazione minima del suolo	67
Capitolo 6 La concimazione organica	68
L'importanza dell'analisi del terreno	71
I bisogni degli ortaggi	71
Gli elementi della fertilità	72
Un buon compost	75
Perché usare fertilizzanti naturali?	77
L'elaborazione di un piano di rotazione	78
Il percorso seguito a <i>Les Jardins de la Grelinette</i>	79
Il sovescio e le colture di copertura	84
Comprendere l'ecologia del suolo	91
Capitolo 7 Le semine al coperto	93
La coltivazione di piantine in contenitori alveolati	94
L'importanza del terriccio	94
Come riempire i contenitori	96
Il locale per la semina	97
Il semenzaio	98
Riscaldamento e aerazione del semenzaio	99
Le annaffiature	101
Il rinvaso	102
Il trapianto nell'orto	102
Capitolo 8 La semina diretta in campo	108
Le seminatrici di precisione	110
La preparazione del letto di semina	111
Prendere appunti	112
Capitolo 9 Il controllo delle erbe infestanti	116
Usare la zappa	117
Il diserbo per occultazione	119
La falsa semina	120
Il pirodiserbo	121
La pacciamatura	123
Un approccio preventivo	124

Capitolo 10	<i>Gli insetti nocivi e le malattie</i>	126
	Riconoscere parassiti e malattie	128
	La prevenzione	129
	Il ricorso ai «bio-insetticidi»	130
Capitolo 11	<i>Estendere la stagione</i>	133
	Le coperture e i mini tunnel	134
	I caterpillar tunnels	137
	I tunnel permanenti	138
Capitolo 12	<i>Raccolta e immagazzinamento</i>	140
	L'efficienza nella raccolta	142
	La manodopera	143
	La cella frigorifera	144
Capitolo 13	<i>Pianificare la produzione</i>	146
	Fissare gli obiettivi di produzione	146
	Determinare la produzione	147
	Cosa produrre?	147
	Quanto e quando produrre?	148
	Elaborare un calendario culturale	149
	Realizzare un piano dell'orto	150
	L'importanza di prendere appunti	152
	Conclusioni	154
Appendice 1	<i>Note di coltivazione sui diversi ortaggi</i>	157
Appendice 2	<i>Ditte fornitrici di attrezzature e materiali</i>	191
Appendice 3	<i>Piano dell'orto</i>	193
Appendice 4	<i>Glossario dei termini</i>	205
	<i>Bibliografia commentata</i>	213
	<i>Indice analitico</i>	220

Piccolo è bello

Stiamo assistendo a una piccola rivoluzione in corso un po' dappertutto. È evidente che stanno nascendo metodi di coltivazione alternativi, prove di resistenza da parte della proprietà contadina incentrata sulle produzioni locali e caratterizzata dall'attenzione all'ambiente e dai rapporti tra i cittadini.

– Hélène Raymond e Jacques Mathé, *Une agriculture qui goûte autrement. Histoires de productions locales, de l'Amérique du Nord à l'Europe*, 2011

Ovunque nel mondo, c'è una generale presa di coscienza sulle gravi conseguenze dell'agricoltura industriale: pesticidi, OGM, tumori, industria agroalimentare, ecc. Questa consapevolezza si è tradotta in un generale entusiasmo per un'agricoltura biologica, sana e locale. La rinascita dei mercati contadini e l'introduzione di formule diverse e solidali di commercializzazione dei prodotti, come l'agricoltura sostenuta dalla comunità (ASC; CSA in inglese) nel Québec oppure l'Associazione per la Conservazione di un'Agricoltura Contadina (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne, AMAP) in Francia, costituiscono una risposta al bisogno di molte persone di ristabilire un legame con chi li nutre, oltre che risolvere certi problemi di qualità.

Nel Québec, queste idee si sono diffuse soprattutto grazie al concetto di «contadino di famiglia», brillantemente sviluppato da *Équiterre*, un'organizzazione che attualmente gestisce una delle più grandi reti di produttori biologici e di cittadini uniti per un'agricoltura ecologica. Grazie alla possibilità di usare varie forme di commercializzazione, oggi esiste una nicchia importante per l'agricoltura su piccola scala e ci sono opportunità concrete per molti giovani (e non) di trasferirsi in campagna e di fare dell'agricoltura la propria fonte di guadagno.

La mia compagna e io abbiamo iniziato la nostra carriera di agricoltori con un orto molto piccolo, vendendo gli ortaggi ai merca-

ti contadini e attraverso un progetto di CSA. Avevamo preso in affitto un piccolo terreno di 1000 m² dove ci eravamo temporaneamente accampati per l'estate. Per iniziare non ci è voluto un grande investimento in termini di utensili e di attrezzature. Il fatto di essere in affitto ci ha spinto a limitare le spese, in modo tale da coprire i costi di gestione con la nostra attività e mettere da parte abbastanza soldi per investire, superare l'inverno e fare qualche viaggio. A quel tempo eravamo felici semplicemente di coltivare e di far quadrare il bilancio!

Poi arrivò il momento in cui sentivamo l'esigenza di stabilirci da qualche parte. Avevamo bisogno di sicurezza, il desiderio di costruire una casa tutta nostra e di mettere radici nella nostra piccola comunità. Questo nuovo inizio significava che il nostro orto avrebbe dovuto generare un reddito sufficiente a coprire i costi per il terreno, i bisogni della famiglia e la costruzione della casa.

Invece di meccanizzare le nostre operazioni colturali, seguendo il percorso di una orticoltura più convenzionale, pensavamo che sarebbe stato possibile, se non preferibile, intensificare la nostra produzione e continuare a lavorare in maniera perlopiù manuale. Il nostro principio era di produrre meglio piuttosto che produrre di più. Con questa idea in mente, ci siamo messi alla ricerca di tecniche orticole e di attrezzi che avrebbero reso più efficiente e redditizia la coltivazione di ortaggi su piccola scala.

Alla fine, le nostre ricerche e le nostre scoperte, frutto di numerose esperienze, ci hanno permesso di realizzare una micro-azienda orticola produttiva e redditizia. Ogni settimana il nostro orto rifornisce più di 200 famiglie e genera un reddito sufficientemente alto per farci vivere dignitosamente. La nostra strategia iniziale, che consisteva nella creazione di un sistema a «bassa tecnologia», ci ha consentito di limitare i costi iniziali di avvio e così la nostra azienda era diventata già redditizia dopo solo pochi anni di attività. Le nostre spese di gestione sono sempre piuttosto basse, tanto che finora non abbiamo avuto alcuna difficoltà economica. Come quando abbiamo iniziato, la nostra attività principale è coltivare e, nonostante tutti i cambiamenti avvenuti all'interno dell'azienda, il nostro stile di vita è rimasto sempre quello che avevamo scelto all'inizio. L'azienda agricola lavora per noi e non il contrario.

Lungo il percorso, ci siamo dati il nome di «giardinieri-orticoltori» per sottolineare la nostra scelta di lavorare con attrezzi manuali. Diversamente dagli orticoltori convenzionali, noi non coltiviamo campi, ma orti, limitando al massimo l'uso di carburanti fossili. L'insieme delle nostre attività – l'elevata produttività su una piccola superficie, l'utilizzo di metodi intensivi di produzione, il ricorso a tecniche per estendere la stagionalità dei prodotti e la vendita diretta ai mercati cittadini – si ispira alla tradizione orticola francese, benché le nostre pratiche abbiano allo stesso tempo subito l'influenza dei nostri vicini americani. Il maggiore influsso sul nostro lavoro lo ha avuto l'americano Eliot Coleman, che abbiamo incontrato in diverse occasioni, e il suo libro, *The New Organic Grower*, che ci è servito all'inizio come guida. È stato proprio questo libro che ci ha fatto intravedere la possibilità di ricavare profitto dalla coltivazione di meno di un ettaro. A tutt'oggi, Coleman rimane un punto di riferimento in termini di esperienza e di innovazione in orticoltura mista su piccola scala. Gli dobbiamo molto.

Ovviamente, la maggior parte degli agricoltori ben avviati pensa che coltivare senza

l'aiuto di un trattore è un lavoro troppo duro e faticoso, che noi siamo ancora giovani e che meccanizzare le nostre operazioni ci renderebbe immancabilmente la vita più facile. Non sono d'accordo. Le tecniche di lavorazione del terreno descritte in questo manuale riducono i tempi e l'energia necessari per la sua preparazione. L'intensificazione delle coltivazioni diminuisce di gran lunga il lavoro di diserbo e gli attrezzi utilizzati nel nostro orto, per quanto manuali, sono molto sofisticati e concepiti appositamente per migliorare l'efficienza e la comodità del lavoro. A conti fatti, a parte la raccolta, che rappresenta gran parte delle nostre fatiche, il nostro lavoro è molto produttivo ed efficiente. Il lavoro manuale è piacevole, redditizio e definitivamente in armonia con uno stile di vita sano dove, per la maggior parte del tempo, il canto degli uccelli sostituisce il rumore dei motori.

Detto questo, non sto insinuando che la meccanizzazione delle operazioni colturali debba essere vietata. Del resto, le migliori aziende orticole che ho visitato, a eccezione di quella del signor Coleman, erano spesso altamente meccanizzate. Il mio punto di vista è piuttosto il seguente: l'utilizzo di un trattore agricolo e di altri attrezzi meccanici per sarchiare e lavorare il terreno non conduce necessariamente a pratiche orticole più redditizie. La non-mecchanizzazione o l'utilizzo di macchinari alternativi, come ad esempio un motocoltivatore professionale, presenta invece diversi vantaggi da prendere in considerazione, soprattutto quando si è all'inizio.

È possibile vivere con meno di un ettaro?

La maggior parte degli esperti nel mondo dell'agricoltura accoglie con evidente scetticismo la possibilità di ricavare profitto da una micro-azienda orticola, o orto professionale, come lo chiamiamo noi. È possibile che proveranno a scoraggiare chi tra di voi desidera avviare un progetto simile al nostro. Non c'è da preoccuparsi troppo, perché le mentalità

stanno cambiando man mano che la micro-agricoltura negli Stati Uniti, in Giappone e in altre parti del mondo sta dimostrando l'impressionante potenziale di una produzione artigianale che opera all'interno di canali di distribuzione locali. Nel Québec, *Les Jardins de la Grelinette* lo ha dimostrato e molti esperti, inizialmente scettici, ne hanno preso atto. Nel nostro primo anno di attività, l'azienda ha ricavato 20.000\$¹ dalla vendita dei prodotti, con un appezzamento di un quarto di ettaro messo a coltura. L'anno successivo, le nostre vendite sono più che raddoppiate, passando a 55.000\$, coltivando sempre la stessa superficie. Al nostro terzo anno di attività, abbiamo investito in nuove attrezzature e ci siamo trasferiti sul terreno che stavamo coltivando, a Saint-Armand. Espandendo l'area messa a coltura fino a tre quarti di ettaro, le nostre vendite hanno raggiunto gli 80.000\$, poi 100.000\$ nella nostra quarta stagione. A questo punto, la nostra micro-azienda aveva raggiunto un livello di produzione e un successo economico che la maggior parte degli esperti in agricoltura credevano impossibile. Quando abbiamo reso pubblico il nostro volume di affari, nell'ambito di un concorso per aziende agricole, la nostra impresa ha ricevuto un riconoscimento importante per le sue eccellenti performances economiche.

Da più di dieci anni, la mia compagna ed io non abbiamo altra entrata al di fuori di quella generata dal nostro orto professionale di meno di un ettaro. Conosco anche molti altri piccoli produttori che riescono a ricavare un buon guadagno dalla loro piccola attività di coltivazione intensiva. Questo modello è redditizio, è comprovato. Inoltre, è anche lecito pensare di poterne ricavare un reddito piuttosto elevato. Un orto professionale avviato, dotato di un piano di produzione ben sviluppato e con buoni canali di vendita, può generare ogni anno tra i 60.000\$ e i 120.000\$ di vendite con meno di un ettaro coltivato a ortaggi misti e un margine di profitto superiore al 40%. Un ricavo netto che si può tranquillamente paragonare a molti altri settori agricoli.

Guadagnarsi da vivere, ma soprattutto vivere bene

L'idea che la maggior parte della gente si è fatta riguardo al nostro mestiere è che siamo persone invasate, che lavorano sette giorni su sette, senza sosta, per guadagnare a mala pena ciò che gli basta per sopravvivere. Un'idea che è fondata probabilmente sui problemi reali di gran parte degli agricoltori convenzionali, intrappolati nella morsa dell'agricoltura moderna. È vero che il mestiere dell'orticoltore a volte è difficile. Sia con il bello sia con il cattivo tempo, siamo sempre soggetti ai capricci di un clima imprevedibile. Raccolti eccezionali e buone annate non sono mai una garanzia e serve una buona dose di coraggio e di impegno, soprattutto nei primi anni di attività, quando si deve ancora costruire una clientela e le necessarie infrastrutture.

Ciononostante, è un mestiere straordinario, caratterizzato non tanto dalle ore di lavoro o dal salario, quanto piuttosto dalla qualità della vita che offre. In pochi lo possono immaginare, ma, nonostante l'intensità del nostro lavoro, ci resta ancora molto tempo da dedicare ad altre cose. La nostra stagione inizia gradualmente a marzo per terminare a dicembre. Sono in tutto nove mesi di lavoro e tre mesi di vacanza. L'inverno è un momento prezioso per riposare, viaggiare o fare qualsiasi altra attività. A tutti quelli che pensano che stiamo facendo un mestiere da fame vorrei rispondere che la nostra attività ci permette di vivere in campagna, di conciliare lavoro e famiglia all'interno di un ambiente naturale e di avere un'occupazione assicurata, diversamente dagli impiegati in una grande società, dove i licenziamenti sono imprevedibili e frequenti. Questo è un vantaggio considerevole.

Dopo aver speso molto tempo alla stesura di questo manuale, posso dire a chiunque sia preoccupato di non avere le capacità fisiche necessarie per questo mestiere che coltivare a tempo pieno è meno «pesante» per il corpo e per la salute che restare seduti davanti

¹. \$ sta per dollaro canadese pari a circa 0,63 € (maggio 2018).



Le nostre attività quotidiane nell'orto sono in armonia con il ritmo delle stagioni e in linea con lo stile di vita che abbiamo scelto. Il mestiere di giardiniere-orticoltore è difficile, ma è anche gratificante e piacevole..

allo schermo di un computer per molte ore al giorno. Dicendo questo, spero di rassicurare i lettori. Infatti, non è una questione di età, ma di forza di volontà. Con o senza esperienza in agricoltura, chiunque, se è serio e motivato, può imparare questo mestiere tradizionale, che è alla portata di tutti. Si tratta semplicemente di mettere in gioco il proprio tempo e il proprio entusiasmo.

Da quando la nostra azienda accoglie tirocinanti che vogliono avviare una loro attività agricola, ho avuto modo di osservare che la maggior parte di quelli che aspirano a questo mestiere sembrano essere spinti da una ragione ben precisa. Se, da un lato, tutti voglio-

no essere padroni di sé stessi e stare all'aria aperta il più possibile, alcuni di loro sono attratti dall'idea di dare un senso al proprio lavoro. Capisco il motivo di questa scelta, perché fare il contadino di famiglia è un mestiere molto gratificante. Le nostre fatiche nell'orto sono regolarmente ricompensate da tutte quelle famiglie che mangiano i nostri ortaggi e ci ringraziano personalmente ogni settimana. Per tutti quelli che desiderano vivere diversamente e cercano uno stile di vita alternativo, credo sia importante precisare che non solo è possibile guadagnarsi da vivere con questa attività, ma anche vivere bene.

Avere successo in orticoltura

Saper ottenere dalla terra la resa migliore senza costi eccessivi, grazie alla scelta attenta delle colture e con l'aiuto di tecniche appropriate: questo è lo scopo dell'orticoltore.

– J. G. Moreau e J. J. Daverne, *Manuel pratique da la culture maraichère de Paris*, 1845

Da qualche anno, vista la fama che la nostra impresa ha raggiunto grazie ai vari media che si occupano di agricoltura, numerosi esperti del settore vengono a farci visita e a conoscerci. Secondo queste persone, abituate ai dogmi dell'agricoltura convenzionale, una piccola azienda non può sopravvivere nel contesto di una economia di scala. Ai loro occhi, *Les Jardins de la Grelinette* rappresenta una stranezza. Nonostante la loro apertura mentale, è sempre difficile fargli capire che non abbiamo alcuna intenzione di fare ulteriori investimenti e che la nostra politica aziendale è di restare piccoli e di continuare a lavorare con attrezzi manuali. Questi confronti sono cordiali, ma spesso non portano da nessuna parte. Una volta, una consulente bancaria è persino andata via dicendo, sicura di sé, che non eravamo veri imprenditori e che la nostra non era una vera azienda!

Non è così facile comprendere la logica dietro le nostre scelte se non si conoscono gli ostacoli disseminati sul percorso di ogni agricoltore in fase di insediamento. Aver optato per piccole particelle di terreno meno costose e aver ridotto al minimo gli investimenti necessari per avviare l'attività era per noi una semplice questione di disponibilità economica. Quando avevamo appena vent'anni, le nostre risorse economiche erano limitate ed eravamo fortemente decisi a ridurre al minimo i nostri debiti. La nostra scelta di avviare un'azienda agricola senza investire un grande capitale, ma producendo comunque una grande quantità di ortaggi per la vendita diretta,

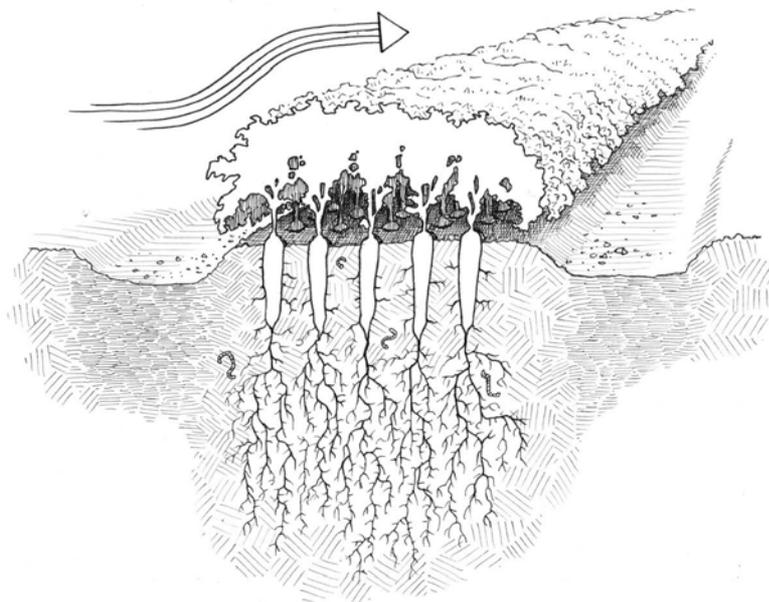
si è rivelata una strategia vincente a breve e a medio termine e lo è ancora oggi. Il nostro orto professionale è la prova che si possono ottenere buoni profitti senza grandi spese.

Qualunque siano le dimensioni dell'azienda, è importante prima di tutto scegliere attentamente il modello di produzione agricola che si intende adottare e di valutarne bene le implicazioni. Quando si avvia un'azienda agricola, mi sembra evidente che iniziare «in piccolo» presenta i suoi vantaggi, ma esistono molte altre buone ragioni per tenere una produzione su piccola scala. Ecco dunque alcuni fattori che, secondo me, sono alla base del successo della nostra azienda.

Il metodo «bio-intensivo»

Il termine «bio-intensivo» si riferisce comunemente a un metodo orticolo mirato a massimizzare la resa di una superficie messa a coltura, facendo attenzione a conservare, se non a migliorare, la qualità del suolo. Partendo dall'esperienza degli orticoltori francesi del XIX secolo e dalla biodynamica ideata da Rudolf Steiner, il metodo bio-intensivo è stato messo a punto nel nord della California a partire dagli anni '60. Oggi esiste una vasta letteratura su questo argomento e diverse scuole di pensiero vi si ispirano. Alcune tecniche di questo metodo, anche se concepite perlopiù per un'orticoltura domestica, si possono adottare su scala commerciale. È ciò che abbiamo fatto quan-

In alcuni ambienti, il termine «bio-intensivo» fa riferimento a una serie di pratiche e di tecniche ben definite. Alcuni hanno perfino provato a trasformare questo metodo in un marchio. Io preferisco generalmente l'espressione «biologicamente intensivo» ed è quella che userò più spesso in questo libro, ma entrambe fanno riferimento agli stessi princìpi.



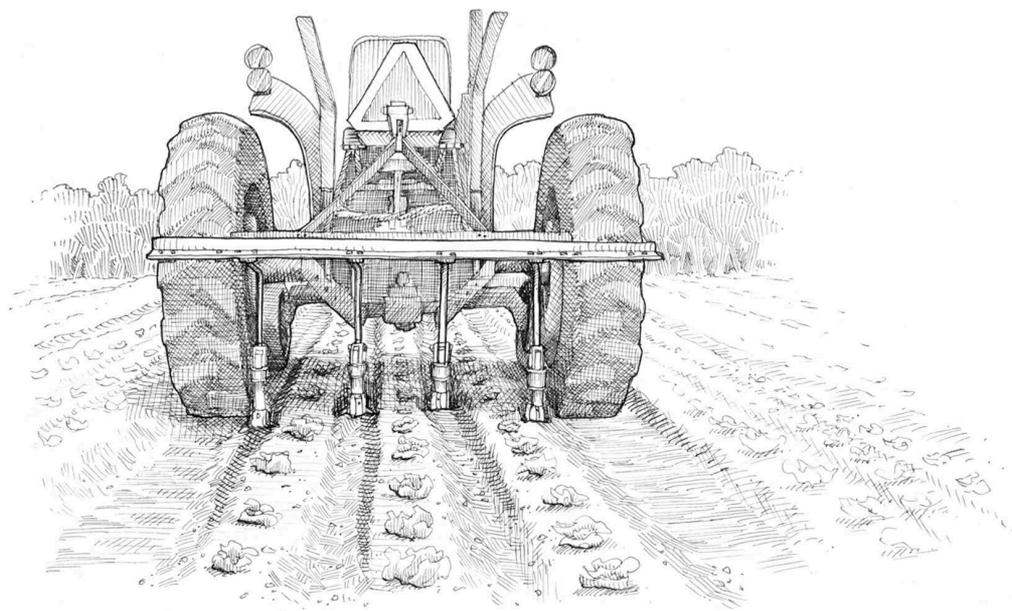
Un sesto di impianto intensivo delle colture ha l'effetto di creare un microclima a loro favorevole. La copertura fornita dalle giovani piante, che vengono a toccarsi una volta raggiunto lo sviluppo completo, migliora la resistenza delle piante al vento, riduce l'evapotraspirazione della superficie del suolo e crea un ombreggiamento che impedisce la proliferazione delle erbe infestanti.

do abbiamo elaborato il sistema colturale del nostro orto.

Di fatto, la nostra area di coltivazione non è organizzata in filari tradizionali, tipici dell'agricoltura meccanizzata, ma piuttosto in aiuole rialzate che chiamiamo «bancali». Questi bancali sono permanenti e sono stati arricchiti fin dall'inizio con una grande quantità di sostanza organica, allo scopo di ottenere subito un suolo ricco e pieno di vita. In questa maniera abbiamo letteralmente «costruito» il nostro suolo. In seguito, i bancali vengono arieggiati senza rivoltare il terreno con l'aiuto di una grelinette (bioforca, N.d.T.) e continuamente arricchiti di compost. Usiamo vari attrezzi e tecniche per lavorare solo la superficie del suolo al fine di mantenerne la struttura il più intatta possibile. Questo modo di coltivare serve per favorire la formazione di un terreno sciolto e fertile, che permetta

alle radici degli ortaggi di svilupparsi in profondità piuttosto che in superficie. Così facendo, è possibile posizionare le piante molto vicine tra loro senza che ci sia competizione al livello delle radici.

L'obiettivo allora è piantare le colture in modo tale che le estremità delle foglie si tocchino quando le piante avranno raggiunto tre quarti della loro crescita. A sviluppo completo, il fogliame coprirà completamente l'area di crescita, cosa che permetterà di conservare maggiormente l'umidità del terreno, impedendo allo stesso tempo lo sviluppo delle erbe infestanti e creando così una vera e propria «pacciamatura» vivente. Oltre ad aumentare considerevolmente la produttività per metro quadrato, questa strategia presenta due vantaggi importanti: riduce enormemente la quantità di lavoro necessaria per il diserbo e rende più efficienti molte delle quotidiane



I sestri di impianto usati nell'orticoltura meccanizzata sono determinati in base alle dimensioni del trattore e delle attrezzature. Dal momento che noi utilizziamo degli attrezzi manuali per diserbare, non abbiamo questo limite.

operazioni orticole. Questi benefici saranno descritti in dettaglio nel corso del libro.

Il suolo del nostro orto possiede una buona struttura ed è ricco di microrganismi e di sostanze nutritive. Ecco perché possiamo intensificare l'impianto delle colture. Per arrivare ad adottare questo sistema ci sono voluti diversi anni di tentativi e di errori, ma ce l'abbiamo fatta. Abbiamo anche cercato di aumentare ulteriormente il nostro spazio di coltivazione utilizzando al massimo le successioni; in altre parole, per ogni coltura abbiamo determinato il tempo che dovrà trascorrere in campo e abbiamo pianificato la semina di un'altra che ne prenderà il posto appena un'aiuola sarà raccolta. Fissando questa variabile con l'aiuto di un calendario di produzione, riusciamo a ottenere ogni anno più raccolti consecutivi su una stessa aiuola.

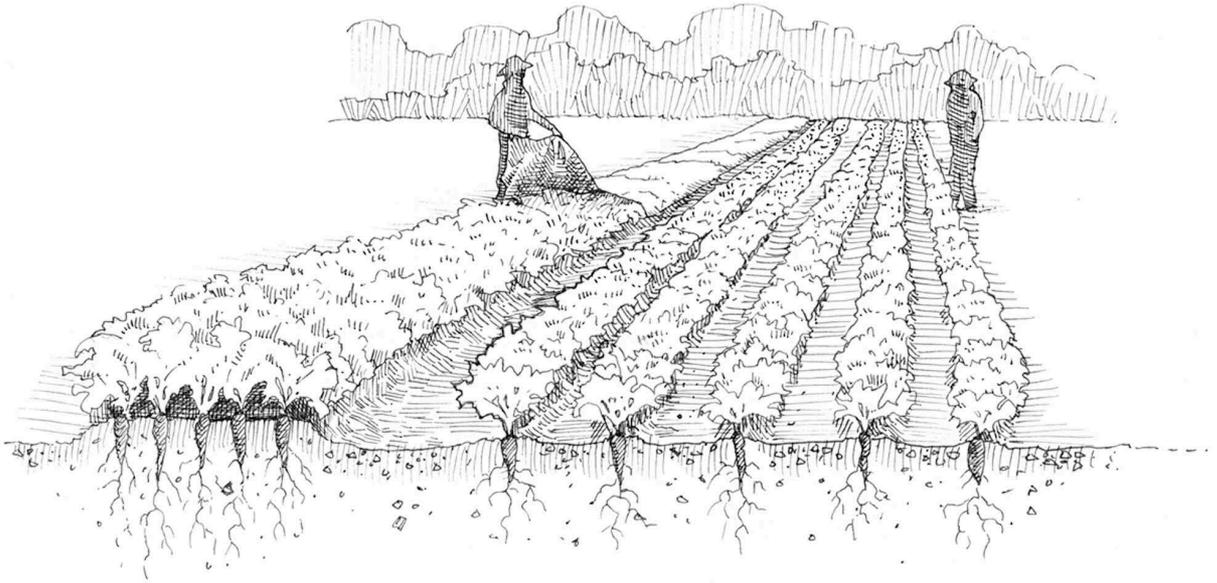
Tutto sommato, la maggior parte di questi

principi non sono poi così differenti da quelli dell'agricoltura biologica. In entrambi i casi, l'obiettivo è quello di creare un terreno ricco, sciolto e fertile, ma il fatto di evitare la lavorazione del suolo e di aggiungere considerevoli quantità di materia organica per raggiungerlo è meno comune. Queste idee non sono nuove e non pretendiamo di averle inventate. Il nostro merito è forse di aver trovato dei buoni parametri che rendono il nostro orto un sistema altamente produttivo in un clima freddo come quello del Québec, favorendo allo stesso tempo un approccio che valorizzi il suolo.

Costi minimi di avvio

Avviare un'azienda agricola comporta senz'altro l'acquisto di utensili e attrezzatu-

I sistemi bio-intensivi ci hanno permesso di triplicare (forse anche quadruplicare) la resa delle nostre superfici coltivate e di insediarsi su un piccolo appezzamento di terreno con tutti i vantaggi connessi, specialmente a partire dalla non-meccanizzazione delle operazioni culturali.



Proteggere con una copertura una coltura piantata cinque volte più intensivamente richiede un quinto del tempo di lavoro e un quinto della spesa per l'acquisto del materiale. Questo vale anche per l'irrigazione, la pacciamatura e la lotta alle infestanti.

re, ma iniziando su una piccola area coltivata a livello intensivo è possibile ridurre enormemente la parte del capitale iniziale che occorre investire. Qui di seguito è riportato un elenco di investimenti che reputo necessari alla gestione ottimale di un orto professionale di meno di un ettaro. Le cifre (espresse in dollari canadesi) sono approssimative e fanno riferimento all'acquisto di attrezzature e materiali nuovi, che dovranno durare per molto tempo.

Il totale ammonta a 39.000\$. Possono sembrare parecchi soldi per una persona che intende avviare una micro-azienda agricola. Ciononostante, per valutare correttamente questa cifra, è necessario prendere in considerazione alcuni fattori.

Prima di tutto, un prestito bancario di 39.000\$ spalmato su 5 anni con un tasso di interessi dell'8% equivale a un investimento

annuale di circa 9.500\$, una spesa più che accettabile se rapportata alla rendita potenziale di un orto professionale. Certamente, non sono solo questi i costi d'impresa. Non sono state incluse certe spese inevitabili come l'acquisto di un veicolo per le consegne, i costi di affitto del terreno o eventuali mutui e tutti gli altri costi variabili (concimi, spese amministrative, forniture, ecc.). Nonostante tutto, però, l'investimento iniziale rimane relativamente basso, soprattutto se paragonato al costo delle attrezzature necessarie per l'orticoltura meccanizzata.

In secondo luogo, oltre a poter reperire alcuni di questi articoli sul mercato dell'usato, questi acquisti si possono fare gradualmente. Noi abbiamo avuto la fortuna di trovare dei tunnel usati, che abbiamo pagato una frazione del loro prezzo a nuovo. Alcuni attrezzi, come l'erpice rotante e la pirodiserbatrice,

sono stati integrati nel nostro sistema di produzione solamente dopo qualche anno. Nel corso delle nostre prime due stagioni di produzione, ci siamo impegnati a produrre prima 30 e poi 50 cassette per la CSA. Eseguiamo la raccolta la mattina stessa delle consegne, cosa che ci evitava di dover refrigerare gli ortaggi. Una cella frigorifera divenne necessaria quando eravamo passati a 100 cassette e ci occorreva una giornata intera per raccogliere tutto.

Detto questo, anche se alcune attrezzature in questa lista non sono indispensabili all'avvio dell'impresa, rendono però il lavoro tanto più efficiente che il loro impiego permette di rientrare velocemente degli investimenti. È proprio questa considerazione che ci ha sempre spinti a provare nuovi attrezzi. Quando

abbiamo iniziato, le colture che non si prestavano a essere trapiantate – come le carote, i ravanelli e le insalatine miste – venivano seminate a mano. Un lavoro estremamente lungo. Ma quando abbiamo adottato le seminatrici descritte in questo manuale, siamo stati in grado di seminare bancali da due a tre volte più lunghi in un quinto del tempo. Se si tiene conto del carico extra di lavoro richiesto durante i primi anni di attività, ottimizzare le operazioni dovrebbe essere una priorità e, a mio avviso, non si dovrebbe rimandare troppo l'acquisto di buone attrezzature.

Nella maggior parte dei paesi ci sono varie forme di aiuti statali per il primo insediamento che possono finanziare una parte dell'acquisto delle attrezzature quando si avvia un'impresa agricola. Noi abbiamo avu-

COSTI DI AVVIO DI UN ORTO PROFESSIONALE

1 serra (8 x 30 m)	11.000 \$
Motocoltivatore e accessori	8.000 \$
2 tunnel (5 x 30 m)	7.000 \$
Cella frigorifera	4.000 \$
Impianto di irrigazione completo	3.000 \$
Caldaia (per la serra)	1.150 \$
Pirodiserbatrice	600 \$
Attrezzatura per la semina	600 \$
Zappe e zappe su ruota	600 \$
Telo nero per insilati	500 \$
Grelinettes	200 \$
Seminatrici	300 \$
Rastrelli, pale, vanghe, carriole, ecc.	200 \$
Carrelli per la raccolta	350 \$
Teli di tessuto non tessuto e archetti	600 \$
Spruzzatore a spalla	100 \$
Cassette per la raccolta, bilance e miscelanea	300 \$
Recinzione elettrica	500 \$
Totale	39.000 \$

I vantaggi del modello CSA (Community Supported Agriculture)

VENDITE GARANTITE. Il principale vantaggio della formula CSA (agricoltura sostenuta dalla comunità) è che la produzione viene pagata in anticipo, all'inizio della stagione, prima ancora che un solo seme sia stato piantato nel terreno. Questa formula permette dunque al coltivatore di pianificare le proprie spese con maggiore precisione. Per un solido piano di affari, non c'è niente di meglio.

UN PIANO DI PRODUZIONE PIÙ SEMPLICE. L'impegno preliminare dei soci permette di pianificare la produzione in base alle vendite realizzate. Una volta determinato il numero di clienti, il contenuto delle cassette (stabilito dal contadino nel corso delle varie raccolte) può essere pianificato in modo piuttosto esatto. Questo è ancora più importante per quelle aziende che hanno poca esperienza di coltivazione alle spalle.

CONDIVISIONE DEL RISCHIO. La CSA presuppone che i rischi inerenti all'agricoltura siano condivisi tra il contadino di famiglia e i soci che, al momento dell'iscrizione, firmano un contratto che li invita ad essere tolleranti in caso di grandine, siccità o altre catastrofi possibili in orticoltura. In altre parole, se la stagione è buona, i soci riceveranno di più di quello che era stato previsto, ma, se la stagione è cattiva, riceveranno di meno. In base alla mia esperienza, questo concetto dovrebbe essere ulteriormente sviluppato, ma, per il momento, funge un po' come assicurazione sul raccolto, cosa non trascurabile.

FEDELITÀ DEI CLIENTI. La CSA permette di creare non solo una clientela fedele, ma anche un legame concreto tra le persone e l'azienda agricola. A *Les Jardins de la Grelinette* alcuni dei nostri soci ricevono i nostri ortaggi ormai da molti anni, ci conoscono, hanno visitato gli orti e ci apprezzano molto. Come suggerisce il nome stesso, la CSA ha davvero il potere di costruire una comunità.

LA FORZA DI UNA RETE. La CSA è ancora più vantaggiosa quando un organismo esterno è coinvolto nella coordinazione di questa formula. È il caso del Québec, dove *Équiterre* si occupa di trovare i soci e di gestire i punti di consegna per le aziende iscritte, promuovendo allo stesso tempo questo modello attraverso campagne pubblicitarie. *Équiterre* offre ai nuovi coltivatori anche corsi di formazione sui piani di produzione, li mette in contatto con agricoltori più esperti nel quadro di un progetto di tutorato e organizza visite presso altre aziende agricole. Questi sono servizi appropriati ed estremamente utili per un giardiniere-orticoltore che inizia questo mestiere.

Il sito web di Équiterre fornisce maggiori dettagli sulla rete dei contadini di famiglia oltre che sui vari attrezzi e sui servizi disponibili per le aziende che fanno parte di questa rete.

to la fortuna di ricevere un aiuto finanziario quando abbiamo avviato *Les Jardins de la Grenette*. Con questo tipo di supporto in più, le possibilità di successo di un progetto di orticoltura su piccola scala sono notevolmente maggiori. Ma, con o senza sovvenzioni, un fatto rimane: avviare un progetto di azienda mantenendo bassi gli investimenti iniziali riduce il rischio finanziario e garantisce una redditività a breve termine. È un modello di impresa vincente.

Costi minimi di produzione

Ricavi – spese = profitto. È un'equazione semplice, che bisogna sempre tenere a mente. È chiaro che nessuno fa agricoltura per arricchirsi. Tuttavia, non bisogna trascurare la redditività di un progetto agricolo, perché, in fin dei conti, è ciò che ne garantisce la durata. Una buona redditività permette di non essere costantemente oppressi da preoccupazioni economiche, di mettere da parte un po' di soldi per la pensione e di evitare di dover cercare un altro lavoro durante l'inverno. L'idea di una micro-azienda agricola è spesso associata a un'ideologia o a una ricerca di significato, ma un orto professionale è prima di tutto un'attività economica ed è importante farla fruttare.

Nel mondo dell'agricoltura, la soluzione comunemente proposta per aumentare il reddito di un'impresa consiste nell'ingrandire il volume di affari e produrre di più per riuscire a coprire i costi delle proprie attrezzature. In un orto professionale bisogna vedere le cose da un altro punto di vista. Infatti, nonostante tutti i mezzi impiegati per massimizzare gli spazi messi a coltura, la resa è limitata dal modello di produzione in sé. Quindi, tornando all'equazione di prima, se i ricavi sono limitati, un buon profitto si può ottenere solo riducendo le spese. È questa la logica che un giardiniere-orticoltore deve seguire; bisogna mandare avanti la propria azienda agricola con costi di gestione minimi.

Per farlo, ridurre i costi di investimen-

to iniziali è un buon primo passo. Evitare la meccanizzazione e i costi connessi (acquisto, carburante, manutenzione, ecc.) è un altro passo. Ma il passo più importante è limitare la dipendenza dalla manodopera esterna, che rappresenta di solito il 50% dei costi di produzione di un'azienda agricola di ortaggi misti¹. In un orto professionale, la maggior parte del lavoro è svolto dai proprietari/gestori, aiutati da uno o due lavoratori stagionali in base alla superficie e al numero di serre messe a coltura. I principali costi di gestione si riducono allora agli apporti (ammendanti, sementi, prodotti fitosanitari, ecc.), che sono generalmente piuttosto bassi.

Nel corso degli ultimi 20 anni, Lynn Byczynski, direttrice della rivista americana *Growing for Market*, ha avuto occasione di incontrare numerosi orticoltori che operavano su piccola scala. Nel suo libro, *Market Farming Success*, analizza i potenziali ricavi di questo modello di azienda e conclude che il margine di profitto netto della maggior parte di questi agricoltori è intorno al 50%. Ciò significa che, su un ricavo totale di 80.000\$, circa la metà serve per coprire i costi di gestione, inclusa la manodopera esterna e i costi fissi. Ci fa notare che queste percentuali, per quanto variabili, sono comunque piuttosto comuni, indipendentemente dal volume di affari. Questi valori, simili a quelli nella nostra azienda, dimostrano quanto possa essere redditizio un orto professionale. Sono la prova che è possibile mantenere un'elevata produttività con costi ridotti.

La vendita diretta

La vendita diretta di prodotti locali è alla base della rinascita di un'agricoltura a misura d'uomo. Ed è grazie a questa formula che un produttore può recuperare la parte del profitto comunemente assorbita dai distributori e dai grossisti al momento della vendita. La maggior parte dei negozi e dei mercati alimentari assorbe un margine di profitto che varia dal 35% al 50% dei prodotti venduti.

1. Nel 2005 *Équiterre* ha condotto uno studio sui costi di produzione di varie aziende che si basavano sulla formula della CSA. È un documento estremamente utile per elaborare un business plan.

Per pagare il distributore, che si fa carico del trasporto e dell'imbballaggio, bisognerà sottrarre un altro 15-25% dal totale. Così, per un insalata venduta a 2,00\$, un produttore che si muove all'interno del ciclo di distribuzione convenzionale recupera alla fine circa 0,65\$. Quindi, se questo produttore non partecipa alla commercializzazione, perde un terzo del valore del suo prodotto, una fetta considerevole. In confronto, un giardiniere-orticoltore che pratica la vendita diretta recupera la totalità del prezzo di vendita. In un certo senso, è possibile concludere che il secondo può quindi produrre tre volte di meno per ottenere lo stesso ricavo.

Da un altro punto di vista, i vantaggi della vendita diretta sono importanti anche per i cittadini-consumatori che, in un contesto di globalizzazione dell'agroalimentare, possono avere nuovamente fiducia nei prodotti che consumano. Esistono diverse forme di vendita diretta, definite da qualche anno «circuiti brevi»: l'agricoltura sostenuta dalla comunità (CSA), i mercati contadini, i gruppi d'acquisto solidali (G.a.s.) e gli spacci aziendali sono solo alcuni esempi. Per un giardiniere-orticoltore, questi mercati rappresentano una nicchia in cui muoversi per sperare di avere successo in agricoltura e prosperare nel lungo periodo. La natura del suo lavoro risponde al bisogno provato da un numero crescente di persone di sostenere l'agricoltura locale, mangiare prodotti freschi e stabilire un legame con l'agricoltore.

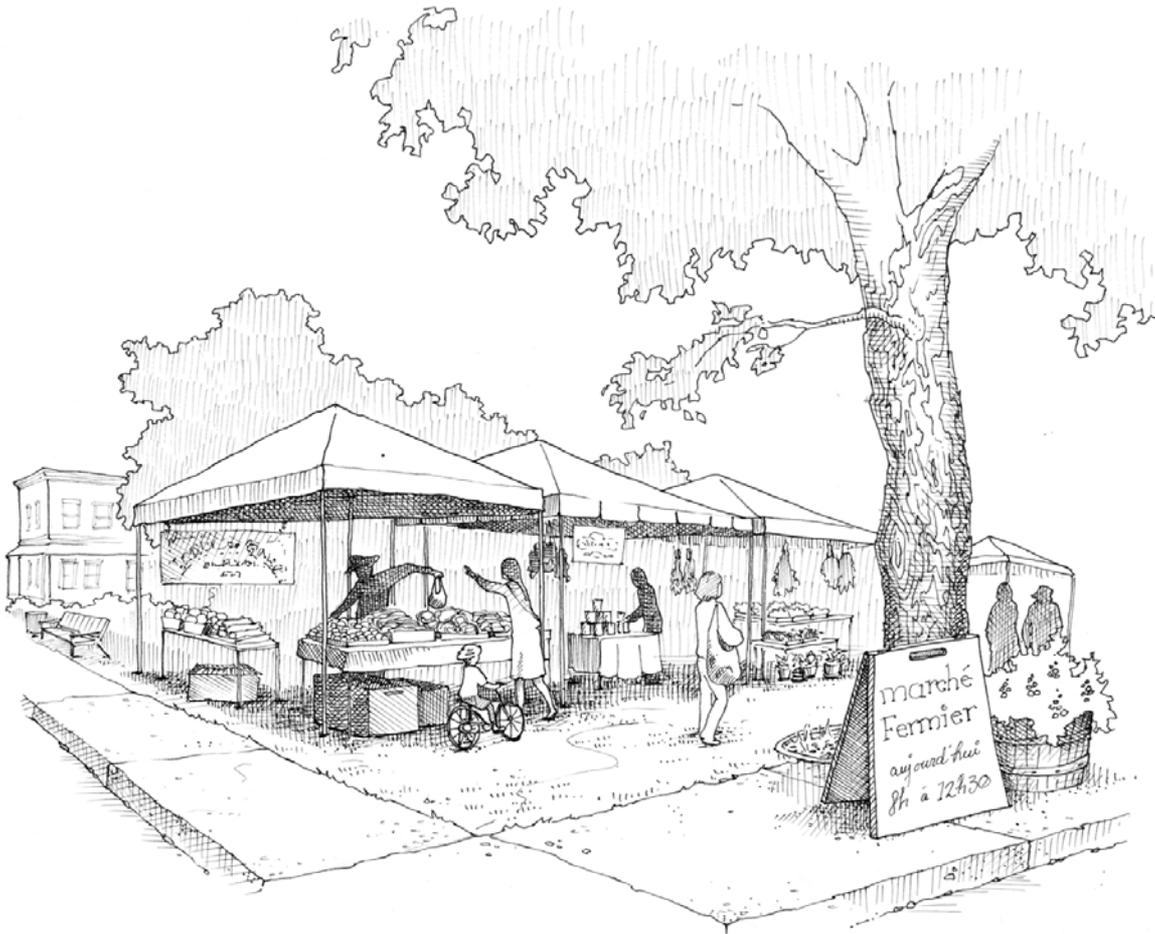
Ciononostante, ci si pone una domanda. Esistono circuiti brevi più vantaggiosi di altri per un giardiniere-orticoltore? È difficile rispondere, perché ogni formula presenta vantaggi e svantaggi e ogni azienda agricola può avere esigenze diverse. Allora, potrebbe essere meglio puntare su più di una formula. Detto ciò, la CSA è da sempre la forma di commercializzazione privilegiata a *Les Jardins de la Grélinette*, perché significa avere vendite garantite e perché semplifica il nostro piano di produzione. Secondo me, la CSA presenta molti vantaggi che la rendono un canale di vendita perfetto per un'azienda agricola in fase di avvio.

Ma, qualunque formula si scelga, l'essenziale è avere una clientela fedele e instaurare con essa un rapporto di interdipendenza. Su questo piano, la migliore garanzia per il successo è puntare sulla qualità dei propri prodotti. Non bisogna mai trascurare l'importanza della presentazione, nella fattispecie lavando gli ortaggi, identificando adeguatamente i propri prodotti con un marchio distintivo o, ancora meglio, presentandoli di persona al mercato o nei luoghi di consegna. Bisogna favorire la crescita dei circuiti brevi cercando di essere disponibili, aperti e informati con le persone che, forse per la prima volta nella loro vita, si interessano alla provenienza di ciò che mangiano. Ecco perché abbiamo sempre considerato importante essere presenti al mercato e nei punti di consegna. I produttori non dovrebbero mai dimenticare che l'orticoltura su piccola scala è possibile proprio perché esiste un movimento di consumatori che li sostiene.

La produzione di ortaggi a valore aggiunto

Nel 2012, una confezione di 2,2 kg di carote biologiche si vendeva nei negozi intorno ai 6\$, mentre le stesse carote, vendute a mazzo, venivano offerte a 5,50\$ al chilo. Il valore delle carote era più che raddoppiato semplicemente perché le foglie ne dimostravano la freschezza. È proprio questo che intendo quando parlo di «valore aggiunto»: investire le proprie energie in quegli ortaggi che rendono di più. Ma, per farlo, bisogna prima determinare quali sono le colture più redditizie. Esistono diversi libri sull'orticoltura diversificata che affrontano questo argomento. Un'opera che consiglio vivamente è *Crop Planning for Organic Vegetable Growers*, scritto da Dan Brisebois e Fred Thériault, due giovani agricoltori del Québec.

Nella nostra azienda, abbiamo preso l'abitudine di quantificare il valore della nostra produzione misurando non solo le vendite totali di ogni singolo ortaggio, ma anche lo



I circuiti brevi sono un segno che l'economia agricola sta tornando nelle mani dei cittadini. Considerata l'importanza dell'alimentazione per la nostra salute e per l'ambiente, questo movimento è destinato a crescere.

spazio e il tempo necessari per coltivarlo. Abbiamo fatto attenzione allo spazio, perché è limitato e cerchiamo di ottimizzarlo, e al tempo, per pianificare la successione di colture sulla stessa area. La tabella a pagina 32 mostra i risultati delle nostre osservazioni. Usandola come riferimento, possiamo renderci conto, per esempio, che coltivare cetrioli in serra è quattro volte più redditizio che coltivare rape. Oppure che un bancale di

lattuga rende tanto quanto uno di porri, ma nella metà del tempo. Un tale strumento permette di identificare chiaramente le colture più vantaggiose nel nostro orto.

Oltre a dare la priorità alle colture più redditizie, ci sono anche altri modi per massimizzare il potenziale di una piccola superficie messa a coltura. È importante essere creativi nelle proprie strategie per riuscire a chiedere prezzi buoni. Come in ogni altra impresa,

CALCOLO DELLA REDDITIVITÀ DEGLI ORTAGGI COLTIVATI A LES JARDINS DE LA GRELINETTE

Ortaggio	Vendite Totali	Prezzo	Numero di aiuole per stagione ¹	Spazio occupato nell'orto	Rendita per aiuola	Numero di giorni nell'orto	Classifica (vendite)	Classifica (rendita/aiuola)	Redditività ²
Pomodori in serra	\$35.200	\$6.05/kg	4	3%	\$8.800	180	1	1	alta
Insalatine miste	\$15.750	\$13.20/kg	35	18%	\$450	45	2	19	alta
Lattuga	\$9.000	\$2.00/pz	18	9%	\$500	50	3	15	alta
Cetrioli in serra	\$8.280	\$2.00/pz	6	2%	\$1.380	90	4	2	alta
Aglio	\$6.600	\$1.50/pz	8	4%	\$825	90	5	5	alta
Carote a mazzi	\$6.515	\$2.50/pz	14	7%	\$465	85	6	18	media
Cipolle	\$6.075	\$3.30/kg	9	4%	\$675	110	7	10	media
Peperone	\$4.400	\$8.80/kg	8	4%	\$550	120	8	13	media
Broccoli	\$3.900	\$2.50/pz	13	7%	\$300	65	9	28	bassa
Piselli mangiatutto	\$3.840	\$13.20/kg	8	4%	\$480	85	10	16	media
Zucche estive	\$3.690	\$3.30/kg	6	3%	\$615	70	11	11	media
Cipollotti	\$3.360	\$2.00/pz	4	2%	\$840	50	12	4	alta
Fagiolino	\$3.280	\$8.25/kg	8	4%	\$410	70	13	24	bassa
Spinaci	\$3.000	\$13.20/kg	5	3%	\$600	50	14	12	media
Barbabietole a mazzi	\$2.900	\$2.50/pz	7	4%	\$415	70	15	23	media
Rape	\$2.100	\$2.50/pz	4	2%	\$525	50	16	14	media
Ravanelli estivi	\$2.000	\$1.50/pz	5	3%	\$450	45	17	20	media
Pomodori ciliegini	\$1.930	\$11.00/kg	2	1%	\$965	120	18	3	alta
Alchechengi (Physalis)	\$1.650	\$13.20/kg	2	1%	\$825	120	19	6	media
Bietola rossa	\$1.600	\$2.00/pz	2	1%	\$800	90	20	7	media
Cavolo riccio	\$1.600	\$2.00/pz	2	1%	\$800	90	21	8	media
Cavolfiore	\$1.600	\$3.00/pz	4	2%	\$400	80	22	25	bassa
Basilico	\$1.400	\$44.00/kg	2	1%	\$700	120	23	9	media
Melanzana	\$1.350	\$6.60/kg	3	2%	\$450	120	24	21	bassa
Melone	\$1.225	\$8.80/kg	5	3%	\$245	85	25	29	bassa
Porro	\$1.200	\$4.00/pz	3	2%	\$400	150	26	26	bassa
Cavolo rapa	\$940	\$1.25/pz	2	1%	\$470	55	27	17	media
Aglio selvatico	\$840	\$3.00/pz	2	1%	\$420	135	28	22	media
Rucola a mazzi	\$800	\$2.00/pz	2	1%	\$400	45	29	27	media
TOTALE	\$136.025		193	100%					

¹ Tutte le aiuole sono lunghe 30 metri

² La redditività è calcolata in base a un coefficiente che tiene conto delle vendite totali, della resa per aiuola e del numero di giorni per la coltivazione nell'orto.

N.B.: Le cifre presenti in questa tabella si basano sui dati raccolti dopo un certo numero di stagioni e rappresentano i nostri obiettivi di produzione annuale. Beninteso, questi ricavi sono stati calcolati in base alla distribuzione delle nostre vendite (65% CSA e 35% mercato) e alla grande quantità di insalatine miste che vendiamo ai commercianti al dettaglio. Sono un buon indice di quali siano gli ortaggi con la maggiore o minore redditività.

è questione di «marketing»; bisogna sviluppare dei vantaggi competitivi rispetto agli ortaggi venduti nei supermercati e prodotti dall'industria agroalimentare (i cui prezzi sono a volte molto bassi) o rispetto a quelli degli altri orticoltori presenti nello stesso mercato (che spesso offrono prodotti di eccellente qualità). Nel riquadro qui sotto sono

riportate alcune delle strategie adottate a *Les Jardins de la Grelinette*. Queste strategie non sono nuove né da sole garantiscono il successo, ma hanno fatto la differenza nella nostra impresa. Dal momento che i prezzi variano in base alla qualità, riuscire a produrre ortaggi di prima qualità rappresenta la sfida più grande per un orticoltore principiante.

Le nostre strategie per ottenere buoni prezzi

Puntiamo sulla qualità e la freschezza dei nostri ortaggi. Sono il nostro marchio di fabbrica!

Diamo preferenza a quegli ortaggi da radice che possono essere venduti con le foglie, a dimostrazione della loro freschezza.

Evitiamo gli ortaggi che devono essere immagazzinati (patate, pastinache, zucche invernali, navoni, ecc.) e che, per la maggior parte, occupano le aiuole per molto tempo e non possono essere commercializzati come freschi. Ci siamo invece specializzati in due colture che riteniamo le più remunerative: le insalatine miste (mesclun in francese: una miscela di lattughe, cicoria, foglie di senape viola e di baby cavolo da taglio, N.d.T.) e il pomodoro in serra, che distribuiamo a un ristorante e a un negozio della zona, oltre che attraverso la vendita diretta.

Scegliamo le cultivar (varietà differenti dello stesso ortaggio) più saporite, perché vogliamo far scoprire sapori diversi ai nostri clienti e soci.

Sperimentiamo regolarmente cultivar diverse o insolite per stimolare l'interesse dei clienti e dei soci.

Integriamo la nostra produzione con ortaggi che acquistiamo da agricoltori specializzati in quei prodotti che abbiamo scelto di non coltivare.

Cerchiamo di «forzare» le nostre colture per essere i primi a poterle offrire nei mercati e nei chiosci in primavera.

I nostri prezzi hanno oscillazioni minime e cerchiamo di spiegare ai nostri clienti e ai nostri soci gli effetti negativi del dumping, che provoca la caduta dei prezzi nei negozi.

I nostri ortaggi sono sempre ben lavati e presentati con cura.

Garantiamo in ogni momento la soddisfazione per i nostri prodotti, senza lamentele.

Ci siamo presi l'impegno di elaborare un logo attraente che identifichi chiaramente i nostri ortaggi. Al negozio di alimentari locale, i nostri clienti affermano che i nostri prodotti sono facilmente riconoscibili e che sono i migliori sul mercato. E sono consapevoli che acquistando i nostri ortaggi, sostengono una filiera a chilometro zero.

Ma una volta raggiunto questo obiettivo, dare priorità a certe coltivazioni e trovare soluzioni creative per differenziare i propri prodotti aumenterà in maniera significativa la redditività dell'orto professionale.

Apprendere il mestiere

Se state leggendo questo manuale, è assai probabile che vi interessi il mestiere di orticoltore. Sia che vi piaccia vivere in campagna, lavorare seguendo il ritmo delle stagioni o adottare uno stile di vita più ecologico, questo è un mestiere che può, infatti, risultare affascinante. Tuttavia, coltivare più di quaranta tipi diversi di ortaggi richiede competenze e un'etica professionale che non si possono paragonare ad altri mestieri. È opportuno avere una buona preparazione.

Il miglior suggerimento che posso dare a chi abbia intenzione di avviare un progetto di orticoltura diversificata è di andare a lavorare per qualche stagione presso altre aziende agricole; oltre ad acquisire esperienza, potrete scambiare la vostra forza lavoro con le preziose conoscenze di un agricoltore esperto, indipendentemente dalle dimensioni dell'azienda. Potrete così rendervi conto delle gioie e delle difficoltà inerenti al mestiere. Vivere l'esperienza di un'intera stagione e apprendere, spesso inconsciamente, tutte le pratiche buone (o cattive) adottate da un orticoltore sono lezioni che nessuna scuola e nessun libro possono offrire. In questo conte-

sto, scegliere un orticoltore esperto, disposto a trasmettere le sue conoscenze, è estremamente importante. In fin dei conti, è a lui che state affidando il compito di iniziarvi al mestiere. A mio avviso, per capire se si è adatti a questo lavoro e a questo stile di vita è necessario impegnarsi almeno per una stagione.

Detto ciò, nulla vale più della propria esperienza. Ecco perché, dopo una o due stagioni trascorse presso un'altra azienda agricola, non bisogna aver paura di lanciarsi e di avviare il proprio progetto. Il modello di orticoltura su piccola scala permette di iniziare poco a poco. Potrete iniziare senza un grande investimento economico e ingrandire il vostro orto man mano che acquisirete sicurezza e competenze. Avviare un piccolo progetto di 30 cassette per la CSA non è poi così difficile, tenendo conto del fatto che la maggior parte dei clienti possono essere amici o conoscenti. Si possono vendere i propri ortaggi anche a un mercato cittadino nelle vicinanze. L'orticoltura part-time richiede meno impegno e potrebbe essere una prospettiva interessante. Non dovremmo mai dimenticare che 60 anni fa la maggior parte delle persone coltivava i propri ortaggi e che alcuni vendevano le eccedenze al mercato. Inoltre, al contrario di quello che molti pensano, questo è un mestiere ricco di esperienze e di incontri interessanti. Con il rischio di ripetermi, questo è un mestiere alla portata di chiunque sia pronto a dedicare il proprio tempo per apprenderlo.

NON UN LIBRO QUALUNQUE

ACQUISTANDO IL MENSILE **Terra Nuova** E I LIBRI DI TERRA NUOVA EDIZIONI



Proteggi le foreste

Il marchio *FSC* per la carta assicura una gestione forestale responsabile secondo rigorosi standard ambientali, sociali ed economici. Terra Nuova si trova nel primo gruppo dei 14 «Editori amici delle foreste» di *Greenpeace*.



Sostieni il riciclo

Il marchio *Der Blaue Engel* per la rivista e per i libri in bianco e nero certifica l'uso di carta riciclata al 100%.



Riduci la CO₂

Terra Nuova stampa rigorosamente in Italia, anche i libri a colori, sempre più spesso prodotti nei paesi asiatici con elevati impatti ambientali e sociali.



Tuteli la «bibliodiversità»

I piccoli editori indipendenti garantiscono la pluralità di pensiero, oggi seriamente minacciata dallo strapotere di pochi grandi gruppi editoriali che controllano il mercato del libro. Terra Nuova non riceve finanziamenti pubblici.



Contribuisci a un'economia solidale

Terra Nuova promuove il circuito alternativo di distribuzione negoziobio.info e assicura un equo compenso a tutti gli attori della filiera: dipendenti, giornalisti, fotografi, traduttori, redattori, tipografi, distributori.



Diventi parte della comunità del cambiamento

Sono oltre 500 mila le persone che ogni giorno mettono in pratica i temi dell'ecologia attraverso la rivista, i siti e i libri di Terra Nuova.

Per saperne di più: www.nonunlibroqualunque.it





Dopo il successo in Canada, Germania, Francia e Regno Unito, questo libro è diventato il manifesto della nuova agricoltura per le piccole aziende biologiche, in grado di stimolare un circuito economico virtuoso a livello locale, assicurare un reddito decoroso all'agricoltore, creare posti di lavoro per i giovani e un rapporto diretto tra produttore e consumatore.

Nel libro, l'autore condivide le strategie agronomiche ed economiche che hanno decretato il successo della sua azienda nonostante un budget iniziale molto contenuto: la vendita a chilometro zero, l'organizzazione degli spazi secondo i principi della permacultura, l'impiego di attrezzi e macchine innovativi, la riduzione delle lavorazioni del terreno, il metodo di coltivazione bio-intensivo, senza dimenticare le schede pratiche per coltivare oltre 25 ortaggi. Una vera e propria guida pratica per le piccole aziende agricole, ma anche per i giovani neo-agricoltori che vedono nell'agricoltura biologica uno spazio per il loro futuro e un contributo concreto per la salvaguardia del Pianeta.

L'edizione italiana è stata curata da Myrtha Zierock, orticoltrice trentina che ha lavorato presso l'azienda dell'autore e che ha adattato le indicazioni tecniche al nostro clima e contesto.

Dopo gli studi di Sviluppo sostenibile, **Jean-Martin Fortier** e la sua compagna Maude-Hélène Desroches hanno fondato *Les Jardins de la Grelinette*, una piccola azienda agricola biologica nei pressi di Montreal (Canada). L'azienda è diventata presto un punto di riferimento a livello internazionale per i sorprendenti risultati agronomici, il rispetto dell'ambiente, l'impegno all'interno della comunità locale e la creazione di un circuito di vendita a chilometro zero. L'autore conduce regolarmente seminari e corsi di formazione in Italia, dove cominciano a essere numerose le aziende agricole che applicano i suoi metodi di coltivazione.

www.terranuova.it



- carta ecologica 100%
- stampa in Italia
- inchiostri naturali
- rilegatura di qualità
- circuito solidale

Scopri di più su:
www.nonunlibroqualunque.it