

Diagnostic de l'activité maraîchère en vente directe sur le Sud Loire

**Produire des légumes et vendre
en circuits courts sur le Sud Loire...**

- Dans quelles conditions
(équipements, irrigation, organisation du travail) ?**
- Quelles opportunités de mise en marché ?**
- Quels enjeux économiques pour la Loire ?**

Septembre 2010



SOMMAIRE

- 1 La production maraîchère et son environnement** 3-4
- 2 Les producteurs et leurs exploitations** 5 à 9
- 3 Les méthodes de travail** 10-11
- 4 Les produits et leur commercialisation** 12 à 18
- 5 Comment accompagner les maraîchers du Sud Loire ?** 19

La Chambre d'agriculture a souhaité apporter un soutien collectif aux producteurs maraîchers en vente directe.

Pour cela, il a paru indispensable de réaliser un état des lieux de cette production :

- Recenser les pré-requis indispensables à une bonne réalisation de l'activité maraîchage : foncier (surfaces minimum, qualité des sols...), outil de production (bâtiments, surfaces de serres, dimensionnement de l'irrigation, ...), équipement matériel, formation, main d'œuvre présente, volumes

de production et gamme développée, approche du prix de vente et des coûts de production...

- Faire un état des lieux des contraintes rencontrées : problèmes techniques de production, la répartition de la charge de travail annuelle et sa gestion, la maîtrise technique nécessaire, l'organisation de vente et l'organisation du travail à mettre en place, contraintes réglementaires...

- Proposer des voies d'amélioration par rapport aux contraintes identifiées précédemment, sous forme d'actions collectives.

1 LA PRODUCTION MARAÎCHÈRE ET SON ENVIRONNEMENT

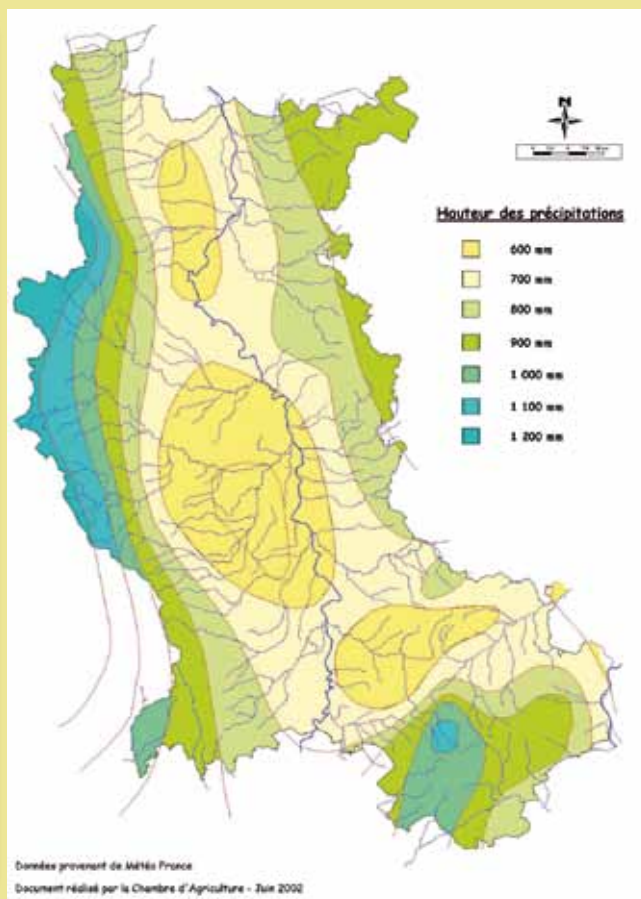
Un contexte naturel peu propice au maraîchage...

Département de la Loire Relief



Un département de transition entre Rhône-Alpes et Auvergne : les trois-quarts de la surface agricole sont situés en zone de montagne...

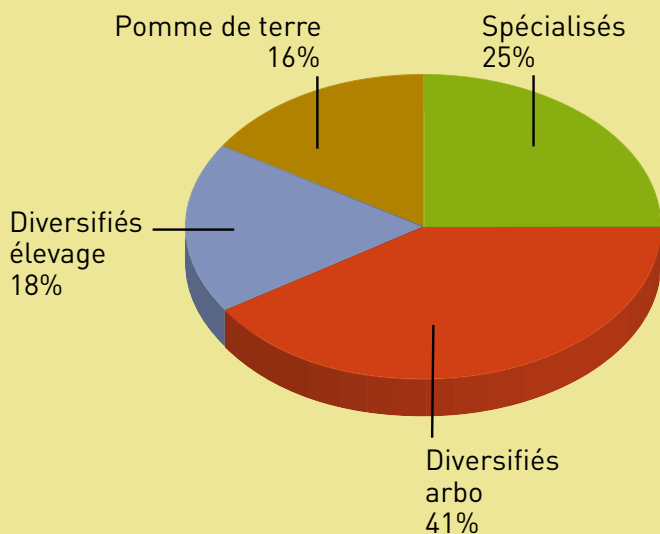
Département de la Loire Précipitations 1971/2000



...et la climatologie est contraignante. Les hivers sont longs, avec de fréquentes gelées en mars-avril, ce qui, combiné avec des sols caillouteux et séchants, limite fortement le potentiel de production.

... et pourtant un historique de maraîchage au Sud du département

Maraîchage en vente directe : des exploitations réparties selon 4 grandes orientations...



Sur les 44 exploitations enquêtées, une typologie apparaît rapidement :

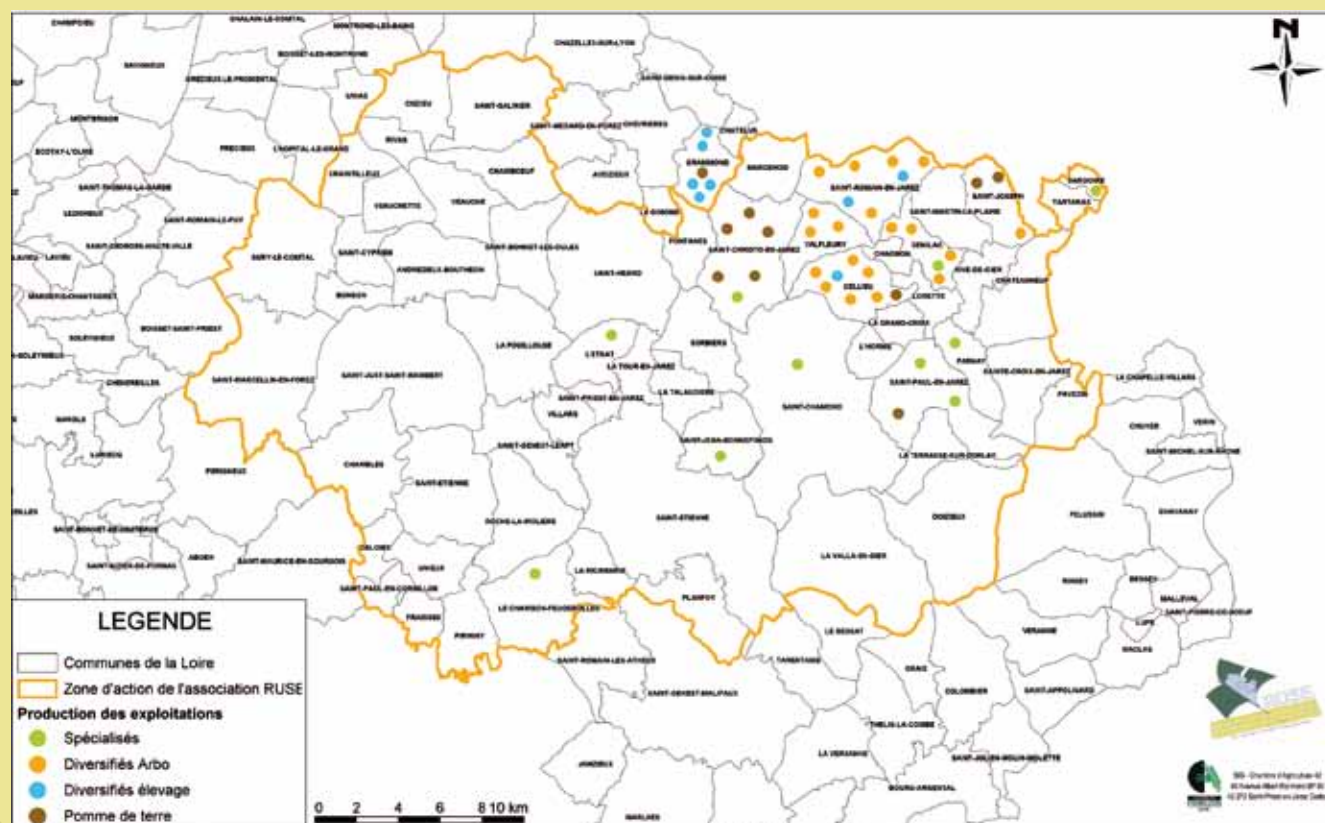
- Les maraîchers que l'on dira « spécialisés », car l'activité de maraîchage est unique ou largement majoritaire : 25 % soit 11 exploitations.
- Les « diversifiés arbo », qui sont d'abord arboriculteurs, ont introduit une activité secondaire de maraîchage : 41% soit 18 exploitations.
- Les « diversifiés élevage », qui sont éleveurs en lait ou viande, avec de la transformation et de la vente directe, et qui ont introduit le maraîchage pour élargir leur gamme : 18% soit 8 exploitations.
- Les « Pommes de terre » car le seul légume produit est la pomme de terre, à côté d'une production principale en lait, céréales ou viande : 16 % soit 7 exploitations.

... et se situant majoritairement sur les zones de monts ou de coteaux.

Les diversifiés se retrouvent très majoritairement sur les zones de monts et de coteaux, avec un noyau dur d'arboriculteurs dans le Jarez, et les producteurs de pommes de terre sur les zones de montagne.

Les spécialisés sont plutôt mieux répartis sur le territoire, avec une tendance à se trouver quasiment en zone urbaine (L'Étrat, Le Chambon Feugerolles, Saint-Jean-Bonnefonds, Saint-Chamond, Saint-Paul-en-Jarez...), et donc avec de fortes tensions induites sur le foncier.

Répartition des exploitations enquêtées



2 LES PRODUCTEURS ET LEURS EXPLOITATIONS

Des hommes dans la force de l'âge, diplômés, mais pas en maraîchage !

Le profil du responsable maraîchage :

- Il est dans la force de l'âge, dans la grande majorité entre 41 et 55 ans (57%). 34% ont moins de 40 ans et 9% ont plus de 55 ans.

Cependant, on observe une importante différence au niveau du renouvellement des générations. Seulement 9% des spécialisés ont moins de 40 ans contre 42% des diversifiés : les jeunes producteurs de légumes se sont installés sur les 10 dernières années dans un cadre de diversification !

- Il a un bon niveau de formation initiale : 36% ont au moins le Bac Agricole, seulement 9% n'ont pas de diplôme (34% en moyenne dans la Loire !). Presque 20% sont diplômés hors agriculture...
- Seulement 20% ont suivi une formation initiale spécialisée en maraîchage, peu ont recours à la formation continue (32%).

Les « spécialisés » sont heureusement plutôt plus formés : 45% ont suivi une spécialisation en formation initiale et 91% pratiquent la formation continue.

De petites exploitations de montagne...

- La surface consacrée au maraîchage est de 1,35 hectares en moyenne, sur une surface totale de 23,5 hectares

La surface de rotation est faible dans tous les cas, en lien avec les contraintes de l'irrigation, la structure des sols et la présence de cultures pérennes (arboriculture).

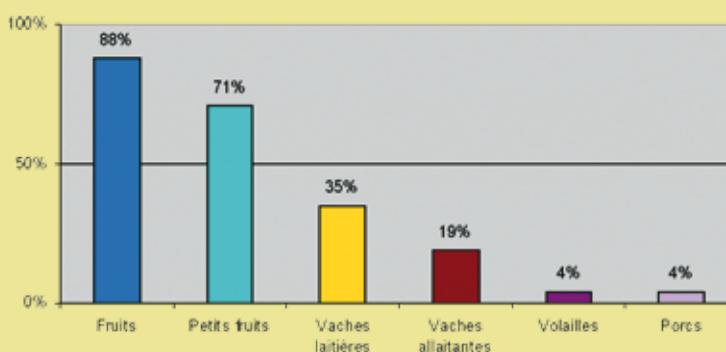
Il semble qu'un minimum de deux hectares en production, avec le double de surface de rotation, soit nécessaire. Cependant, le manque de données économiques ne nous permet pas d'extrapoler sur la viabilité économique de ces petites exploitations.

	Surface exploitation	Surface de légumes en production	Surface possible en rotation
Total	23,60 ha	1,35 ha	2,94 ha
Spécialisés	5,58 ha	1,87 ha	2,94 ha
Diversifiés	25,78 ha	0,98 ha	2 ha
Bio	-	3,5 ha	5 ha

L'altitude moyenne est de 517 mètres (de 240 à 730 mètres). L'altitude ne semble pas être un obstacle insurmontable bien que limitatif en gamme de production. Au-delà de 750 mètres, le maraîchage devient très aléatoire et on ne peut plus produire que de la pomme de terre.

- De nombreuses diversifications

Chez les diversifiés, on trouve beaucoup de fruits (88% des cas) avec une moyenne de 7 hectares pour cette production. La production laitière est également présente, dans 35% des exploitations. Les petits fruits se marient bien avec le maraîchage : ils sont présents chez 71% des diversifiés.



... mais structurées et consommatrices de main d'œuvre !

42% des diversifiés sont organisés en sociétés (25% des exploitations agricoles dans la Loire). Les spécialisés fonctionnent exclusivement en exploitation individuelle, avec salariat, ce qui n'exclue pas la présence éventuelle de société type Sarl pour encadrer une activité d'achat revente.

Ils sont propriétaires en moyenne de 42% de leur foncier (contre 25% en moyenne pour toutes les exploitations agricoles de la Loire). Les spécialisés sont proportionnellement plus propriétaires de leur foncier (65%), mais leurs surfaces sont faibles. Par ailleurs, souvent en proximité immédiate de l'urbanisation, le risque de changement de destination du foncier est plus important pour ces exploitations.

Ces exploitations ont de gros besoins de main d'œuvre : presque 3 UTH en moyenne, et avec une présence marquée du salariat et/ou du bénévolat (équivalent d'un temps plein).

Une charge de travail impressionnante !

Pour l'activité maraîchage, les besoins sont de 3 450 heures annuelles par exploitation, soit l'équivalent de deux temps pleins. Mais les écarts sont importants, en lien avec la part de l'achat/revente, la surface en production et la surface de serres.

• Temps de travail moyen par type d'exploitation

	Main d'œuvre présente sur l'exploitation pour l'activité maraîchage		Temps de travail du responsable maraîchage	Temps de travail effectif en maraîchage
Total	2,73 UTH	1,21 UTH soit 44% UTH présentes	67 h /semaine	3 450 h /an soit l'équivalent de 2 UTH
Spécialisés	1,92 UTH	1,9 UTH soit 100% UTH présentes	56 h /semaine	4 650 h /an soit l'équivalent de 2,76 UTH
Diversifiés	3,25 UTH	1,23 UTH soit 38% UTH présentes	73 h /semaine	3 280 h/an soit l'équivalent de 1,95 UTH

La charge de travail est très importante, et repose principalement sur les exploitants (les salariés étant soumis à la réglementation sur le temps de travail) : il manquerait entre 0,7 et 0,85 UTH sur l'activité maraîchage, si 1 UTH déclarée effectuait 35h/semaine.

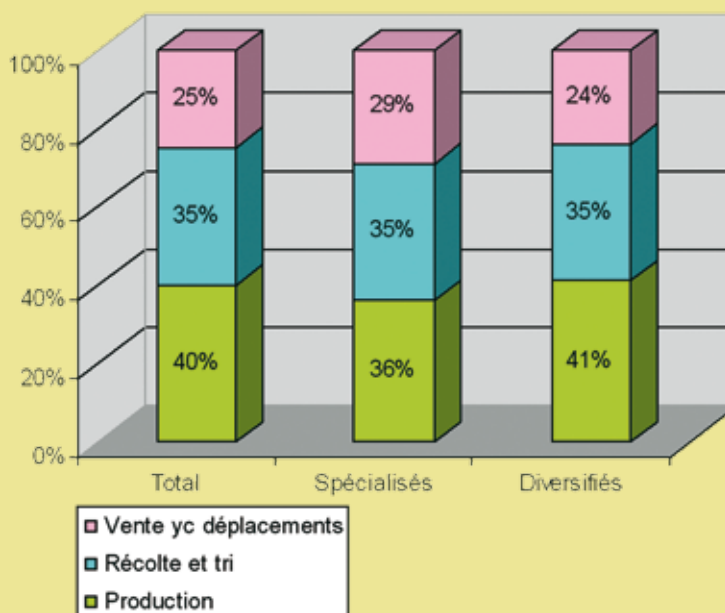
Il y a une certaine saisonnalité, mais la période creuse est réduite (novembre à février) et la période haute se conjugue avec les pointes de travaux des autres productions (semis, récoltes des fourrages et cultures pour les éleveurs ; cueillette pour les arboriculteurs).

Chez les spécialisés, 5 exploitations sur 11 sont au-delà de 5 000 heures annuelles, et les deux exploitations en agriculture biologique dépassent les 7 000 heures.

Décomposition du temps de travail : seulement 40% du temps à produire !

En moyenne, la production n'occupe que 40% du temps passé au maraîchage. La récolte, le tri, et la préparation de la vente consomment 35% du temps. Pour la mise en marché, il est plus représentatif de prendre en référence le temps passé par les spécialisés (29%). En effet, les exploitations diversifiées avaient du mal à isoler le temps passé en commercialisation des légumes par rapport aux autres produits en circuits courts de l'exploitation.

Les agriculteurs spécialisés en production de légumes passent moins de temps que les autres à la production (36%). Ceci s'explique par un équipement plus adapté (notamment l'irrigation) et une structure d'exploitation plus favorable (les diversifiés étant situés plus souvent dans les pentes).



Les installations et bâtiments

• Pas de serre chauffée mais des tunnels froids

73% des producteurs enquêtés disposent de serres : 100% des spécialisés, 85% des diversifiés.

L'essentiel des abris sont des abris « froids », c'est-à-dire non chauffés. Ces tunnels plastiques existent en largeurs diverses. On note que le tunnel en largeur 4/5 mètres type « fraise » est largement employé, notamment dans le Jarez car il s'adapte bien à la pente.

On ne trouve qu'un seul producteur avec 6 000 m² de serre en verre chauffée, qui est spécialisé.

• Des surfaces sous abri à développer

La surface moyenne de serre est de 2 000 m² / exploitation (1 800 m² pour les diversifiés, 2 500 m² pour les spécialisés).

A noter que plus d'un tiers des spécialisés et presque la moitié des diversifiés signalent avoir besoin de plus de surface de serre...



• Stockage et préparation des légumes : beaucoup de stockage en terre...

	Chambre froide			Stockage extérieur		Local de préparation		
	Exploitation avec chambre froide	Volume	Volume jugé moyen ou correct	Surface	Surface jugée moyenne ou correcte	Exploitation avec local	Local abrité	Surface
Total	73%	174 m ³	59%	60 m ²	86%	64%	64%	64%
Spécialisés	64%	41 m ³	64%	46 m ²	91%	82%	82%	82%
Diversifiés	85%	224 m ³	65%	76 m ²	85%	73%	73%	73%

Plus des 2/3 des producteurs ont investi dans une chambre froide, avec en moyenne 170 m³ disponibles. Ce chiffre est surévalué par la présence des arboriculteurs qui disposent de chambre froide en lien avec le stockage des fruits... Chez les spécialisés, on dispose plutôt de 40 m³ en moyenne.

À côté de la chambre froide, les maraîchers jonglent entre un stockage temporaire en cave et un stockage extérieur, essentiellement pour les légumes d'hiver (carottes, betterave rouge, navet, céleri rave, chou). Cette pratique du stockage en silo en terre est présente chez tous les types de producteurs, pour présenter un légume qui garde sa fraîcheur.

Il faut noter que cette technique est un travail pénible en hiver et exige double manutention.



L'irrigation : une condition sine qua none !

• L'irrigation : un facteur limitant

	Surface irriguée	Surface irrigable	% rotation possible
Spécialisés	2,17 ha	2,80 ha	29%
Diversifiés	5,27 ha	5,80 ha	10%

Plus de 60% des exploitants enquêtés jugent leur volume en eau insuffisant ou irrégulier, et donc limitant pour l'activité maraîchage.

Les spécialisés disposent de 2,17 hectares irrigués pour 2,80 hectares irrigables, ce qui limite fortement le potentiel d'extension et conduit à des rotations courtes (rappel : 1,87 hectares cultivés en moyenne).

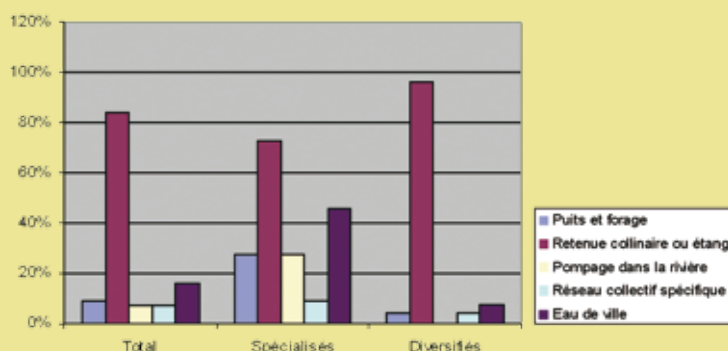
Les diversifiés disposent de plus de surface, mais avec une forte concurrence avec les fruits et les petits fruits (plusieurs personnes ont exprimé la priorité des fruits sur les légumes).

• Ressource en eau : la retenue collinaire plebiscitée

Le volume moyen disponible est de 7 375 m³ mais avec une grande disparité : l'écart va de 1 700 à 18 000 m³. De plus, les diversifiés ayant également des fruits et des petits fruits pour un volume moyen disponible de 7 600 m³, l'eau reste le facteur limitant de ces exploitations pour une diversification en légumes.

La retenue collinaire est le moyen de stockage d'eau des maraîchers : les diversifiés utilisent pour 96% l'eau d'une retenue collinaire (privée ou collective) et les spécialisés à 73%, même si les sources en eau sont plus

diversifiées (27% puits/forage, 27% pompage en rivière). **45% des spécialisés doivent compléter en prélevant sur le réseau d'eau potable !**





• L'équipement : un moyen pour gagner du temps

Les spécialisés ont investi dans du matériel qui garanti une bonne qualité d'arrosage et qui fait gagner du temps : 64% sont équipés en couverture intégrale ou semi intégrale, avec un complément en tuyau souple ou enrouleur.

A l'inverse les diversifiés travaillent essentiellement au tuyau souple.



3 LES METHODES DE TRAVAIL

Sur les 44 producteurs enquêtés, on trouve essentiellement des exploitations conventionnelles. Trois producteurs sont certifiés en agriculture biologique, soit 18% des spécialisés et 4% des diversifiés.

La recherche de la sécurité et du gain de temps oriente fortement les choix

• Une grande majorité de plants achetés

100% des diversifiés et 82% des spécialisés achètent leurs plants à un producteur de plants, allant même parfois jusqu'à ignorer la variété achetée : les producteurs font le choix de la sécurité, de la régularité, et de la sérénité. Ce choix permet également de mieux maîtriser le planning de production.

Le plan en motte est le plus répandu, mais on trouve aussi des mini mottes (pour certains produits et en fonction du matériel présent ; attention, la mini motte nécessite une mécanisation beaucoup plus technique) et du plant greffé (tomate et aubergine essentiellement, afin de sécuriser la production).

• Des pratiques de fertilisation basées sur la valorisation des engrais organiques locaux

La principale source de fertilisation est l'apport de matière organique, qui permet à la fois d'améliorer la structure du sol et une libération progressive des éléments fertilisants.

90% des producteurs apportent du fumier, autour de 30 tonnes/hectare, issu de l'exploitation ou en échange avec les voisins, du fait de l'environnement d'élevage. Sinon les producteurs ont recours à l'achat de fumier déshydraté (aspect pratique sous les petits tunnels).

Cette fertilisation naturelle est souvent complétée par l'apport d'engrais chimique.

Peu de plan de fumure régulier, mais ils font des analyses de sols régulièrement (82% des spécialisés et 65% chez les diversifiés). Le test azote (voir lexique) est peu pratiqué (probablement peu connu).

Des pratiques «raisonnées» mais perfectibles !

Les producteurs pensent tous utiliser les produits phytosanitaires de manière «raisonnée». Il apparaît que ces producteurs utilisent peu de produits mais pas toujours à bon escient (traitement tardif) et pas souvent dans de bonnes conditions de sécurité (matériel vétuste, peu d'équipements de protection...), sauf chez les arbos qui bénéficient d'une bonne technicité liée à la production de fruits.

Les améliorations ressenties sur leurs pratiques sont essentiellement liées à des obligations réglementaires.

	Peu de produits phytos	Produits phytos réguliers	Produits phytos raisonnés/ observations	Lutte intégrée	Jachères fleuries	Rotations longues	Variétés résistantes	Avertissements agricoles	Voile FILBIO	Filet insectes
Spécialisés	82%	18%	100%	64%	18%	36%	82%	82%	36%	9%
Diversifiés	85%	15%	100%	46%	0%	35%	35%	46%	4%	0%

• La lutte contre l'enherbement

En plein champ, seul un tiers des producteurs utilise régulièrement des désherbants chimiques : 91% pratiquent le binage et près de la moitié utilise du paillage plastique.

Sous serre, pas de désherbage : la lutte consiste en un paillage à la plantation. Les techniques de désherbage vapeur ou de solarisation ne sont quasiment pas pratiquées (absence du matériel et manque de surface qui ne permet pas de laisser des tunnels improductifs).



• La lutte contre les ravageurs

Les traitements chimiques sont raisonnés à partir des observations, quand il est nécessaire de traiter pour régler des problèmes (sur des petits lots, les agriculteurs préfèrent parfois arracher les légumes défaillants).

La lutte intégrée (voir lexique) est présente sur la moitié des exploitations.

Les méthodes de lutte passive contre les parasites sont peu connues : quasiment 90% des enquêtés ne connaissent pas les filets de protection (un peu moins chez les spécialisés).

On relève des difficultés à gérer les attaques des ravageurs : méconnaissance des problèmes et des méthodes de traitement, notamment de la lutte intégrée (pour les éleveurs) ; faibles surfaces qui limitent les moyens d'actions (rend difficile la lutte par le développement de la biodiversité : jachères fleuries, haies ; les rotations sont trop courtes) ; les diversifiés ne connaissent pas donc n'utilisent pas les variétés résistantes...

Une professionnalisation à poursuivre...

• Le raisonnement des interventions

82% des spécialisés suivent les avertissements agricoles alors que seulement 46 % des diversifiés s'y intéressent. Seulement 8% pratiquent des analyses de résidus de pesticides sur leur produit.

• Le volet administratif du métier encore peu «professionnel»

Il semble que les enregistrements des pratiques soient perfectibles chez au moins la moitié des producteurs enquêtés. Très peu ont recours à l'informatique. Les enregistrements concernent principalement les traitements phytosanitaires réalisés ainsi que les données exigées pour le respect d'un cahier des charges.

• Les diversifiés très peu informés

Si les spécialisés multiplient les sources d'information (91% sont adhérents au groupement technique des maraîchers et y sont très attachés, 73% suivent les travaux de la station expérimentale SERAIL, 27% citent les revues techniques), les diversifiés s'informent essentiellement auprès de leurs fournisseurs de plants et de produits phytosanitaires ! Seulement 15% d'entre-eux connaissent le groupement des maraîchers et 11% la SERAIL.

De même, alors que 36% des spécialisés ont recours à la formation continue, moins de 4% des diversifiés le font !

4 LES PRODUITS ET LEUR COMMERCIALISATION

Les cinq premiers produits sont la pomme de terre, la salade, la tomate, le poireau, les choux.

Globalement les volumes produits par l'ensemble des 44 exploitations enquêtées sont estimés comme suit :

- pommes de terre : 573 tonnes ce qui représente un chiffre d'affaires estimé entre 152 000 € et 264 000 €
- salades : 205 tonnes ce qui représente un chiffre d'affaires estimé entre 343 000 € et 501 000 €
- tomates : 92 tonnes ce qui représente un chiffre d'affaires estimé entre 117 000 € et 177 000 €
- poireaux : 44 tonnes ce qui représente un chiffre d'affaires estimé entre 70 000 € et 78 000 €
- choux : 19 tonnes ce qui représente un chiffre d'affaires estimé entre 22 000 € et 25 000 €

L'ensemble de ces cinq produits représente un chiffre d'affaires estimé entre 705 000 € et 1 046 000 €.

Une approche de volumes vendus...

Le volume total produit est de 268 tonnes pour les spécialisés (soit 30 tonnes / exploitation), et de 1 166 tonnes pour les diversifiés (soit 21 tonnes / exploitation).

82% des spécialisés disent faire face à la demande contre 61% des diversifiés. La grande majorité exprime une stagnation de la demande, un tiers ressent une augmentation.

L'achat revente est moins pratiqué chez les spécialisés (27%) que chez les diversifiés (35%), ces derniers le font le plus souvent pour un complément de gamme.

Il y a des pertes au champ, mais difficilement estimées, ainsi que des invendus : soit environ 15% de pertes sur ce qui est produit. Certains ont arrêté une production soit parce qu'elle était peu rentable, soit parce qu'elle demande trop de temps.

Une gamme variée qui doit pouvoir satisfaire le consommateur

La gamme est relativement développée, que l'on soit spécialisé ou diversifié. On voit bien l'influence de la saison avec les deux périodes propices qui sont l'été et surtout l'automne.

Pour les deux groupes la gamme compte une dizaine de produits en hiver, une quinzaine de produits au printemps, et une bonne vingtaine de produits en été et en automne.

Même si la gamme des dix premiers légumes est sensiblement la même quelque soit le système d'exploitation, on observe une certaine complémentarité :

- les spécialisés fournissent (grâce à leur équipement) de la salade et des carottes toute l'année en quantité importante ;
- les diversifiés fournissent (grâce à leur surface) en quantité importante les légumes tel que pomme de terre, pomme de terre nouvelle, poireau.

La gamme disponible au printemps est plus étendue pour les spécialisés que pour les diversifiés (grâce aux équipements, aux surfaces et au temps consacrés aux légumes).

Une large gamme Un pic de production à l'automne

Gamme produite par les spécialisés

HIVER	PRINTEMPS	ETE	AUTOMNE
Salade	Salade	Salade	Salade
Carotte conservation	Epinard	Courgette	Blette
Courge	Blette	Tomate	Tomate
Mâche	Radis	Aubergine	Carotte
Chou lisse	Courgette	Haricot	Chou fleur
Navet	Carotte botte	Carotte	Courge
Chou frisé	Oignon blanc botte	Chou fleur	Epinard
Poireau	Persil	Poivron	Mâche
Chicorée	P. de terre nouvelle	Persil	Navet
Oignon	Carotte vrac	Pomme de terre	Céleri branche
Pomme de terre	Pois gourmand	Radis	Chou pomme
Betterave rouge	Haricot	Blette	Oignon
Céleri rave	Chou fleur	Oignon jaune	Poireau
Echalote	Chou pointu	Courge	Chou frisé
Cardon	Navet botte	Céleri branche	Radis
Chou de Bruxelles	Chou brocoli	Concombre	Persil
Potiron	Herbes aromatiques	Echalote	Pomme de terre
	Mâche	Fenouil	Betterave
	Betterave rouge	Melon	Céleri rave
	Céleri rave	Petit pois	Chicorée
	Céleri branche	Chou brocoli	Echalote
	Haricot rame	Herbes aromatiques	Chou de Bruxelles
	Fenouil	Haricot rame	Aubergine
			Poivron
			Chou rouge

Gamme produite par les diversifiés

HIVER	PRINTEMPS	ETE	AUTOMNE
Pomme de terre	Salade	Tomate	Salade
Poireau	Oignon blanc botte	Pomme de terre	Pomme de terre
Mâche	Radis	Courgette	Courge
Navet	P. de terre nouvelle	Haricot	Mâche
Salade	Courgette	Salade	Poireau
Chou lisse	Blette	Aubergine	Blette
Courge	Epinard	Blette	Epinard
Carotte vrac conservation	Carotte vrac	Carotte	Carotte
Potiron	Mâche	Chou fleur	Chou fleur
Chou frisé	Carotte botte	Melon	Chou pomme
Oignon	Persil	Poivron	Navet
Betterave rouge	Chou fleur	Courge	Chou frisé
Chicorée	Navet botte	Persil	Chicorée
Céleri rave	Haricot	Fraise	Persil
Chou de Bruxelles	Chou pointu	Radis	Oignon
	Pois gourmand	Oignon jaune	Céleri branche
	Haricot rame	Petit pois	Betterave
	Betterave rouge	Chou brocoli	Céleri rave
	Herbes aromatiques	Céleri branche	Radis
		Concombre	Chou rouge
		Fenouil	Tomate
		Echalote	Chou de Bruxelles
		Haricot à rame	Echalote
			Aubergine
			Poivron
			Cardon

présent chez plus de 70% des producteurs

présent chez 51 à 70% des producteurs

présent chez 30 à 50% des producteurs

Des écarts de prix significatifs

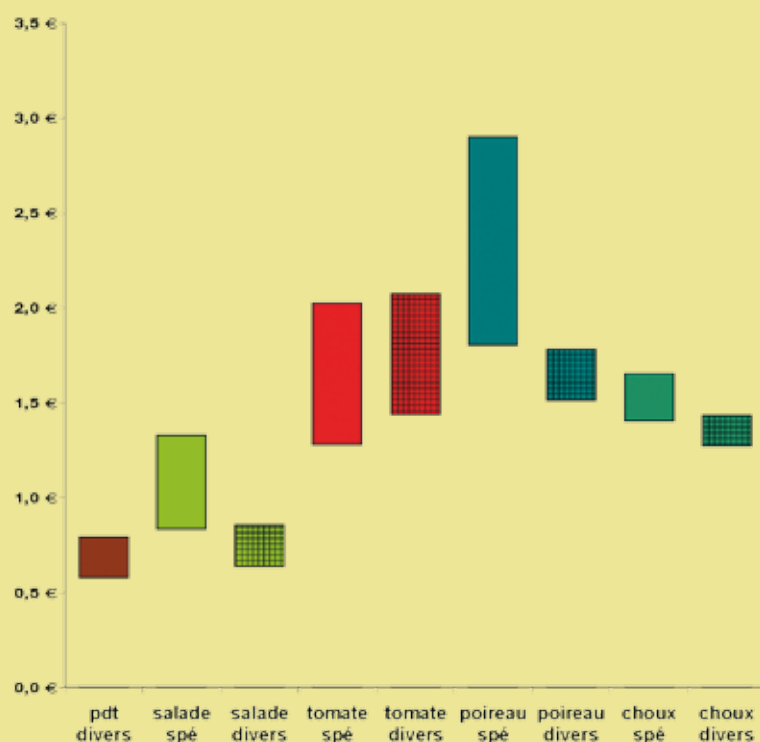
• La fixation du prix

Seuls 30% des producteurs disent fixer leur prix de vente en fonction de leur prix de revient ! Le plus souvent, ils le fixent en fonction de la conjoncture (41%) et des prix de la concurrence (50%)...

Le calcul de rentabilité est très sommaire : il est généralement basé essentiellement sur le coût de production et de cueillette, pour répondre à la question du moment : « ai-je intérêt à faire ce légume à cette période ? Combien me coûte-t-il à produire, à ramasser en comptant la main d'œuvre salariée ? Combien pourrais-je le vendre ? ». Peu d'éléments sont recueillis sur les exploitations pour prendre des décisions calculées.

• Une gestion très aléatoire

Estimation des prix en pleine saison sur les marchés de détail



Les prix s'entendent TTC / kg, sauf pour les salades où il s'agit de prix à la pièce.

Les tarifs pratiqués sont des moyennes, mais on note un prix légèrement plus bas chez les diversifiés, qui ne comptabilisent pas la main d'œuvre dans les charges de l'activité maraîchage...

La comptabilité, quand elle existe, est généralement globale : à peine la moitié des spécialisés et moins de 20% des diversifiés disposent d'une comptabilité de l'activité « légume » isolée...

Les écarts de prix sont importants ; les diversifiés sont souvent en « retard » par rapport aux spécialisés. On peut penser que l'estimation des coûts de production est plus affinée chez les spécialisés.



Une approche du chiffre d'affaires

Le cumul des chiffres d'affaires de l'activité « légumes » des 30 exploitations ayant répondu à cette question est estimé à 1 030 000 €.

La moyenne des chiffres d'affaires est de 33 200 €.

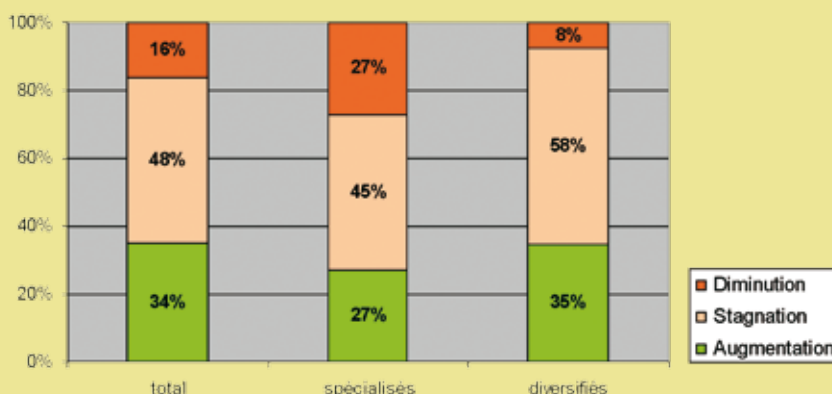
Le chiffre d'affaires moyen des spécialisés se situe autour de 60 000 € (de 18 000 € à 100 000 €), à priori plus fiable, les diversifiés estimant la part correspondant à une activité de diversification...

Attention : ces chiffres d'affaires n'intègrent pas la partie achat revente : une partie des chiffres d'affaires bas peuvent révéler une activité importante d'achat revente qui n'apparaît pas ici.

En moyenne, les diversifiés estiment que la part des légumes dans leur chiffre d'affaires est de l'ordre de 28%.

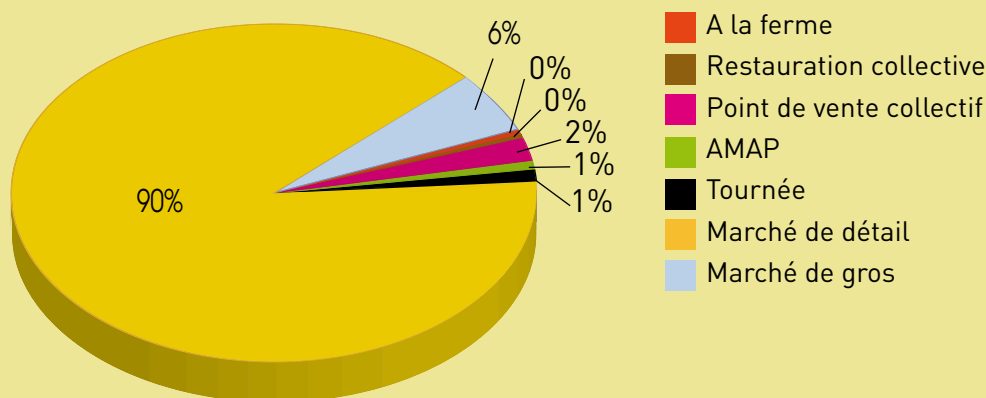


• Evolution du chiffre d'affaires sur les cinq dernières années



• Le marché de détail : un lieu incontournable pour établir son chiffre d'affaires

Où se fait le chiffre d'affaires ?



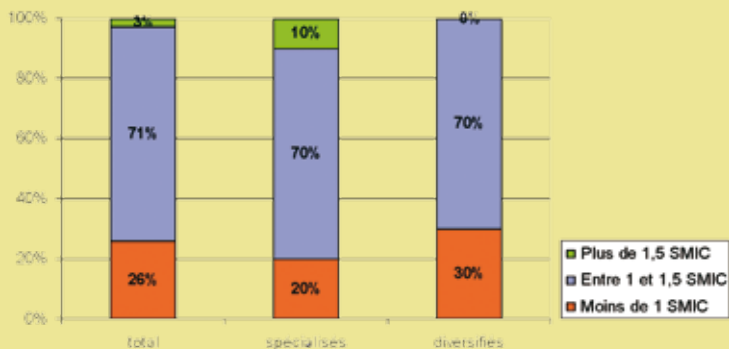
L'incontournable lieu de réalisation du chiffre d'affaires en vente directe est le marché de détail, avec 90% du volume des ventes. Vient ensuite le marché de gros avec 6% du chiffre d'affaires global.

Tous les autres lieux de vente réunis n'atteignent pas 6% du chiffre d'affaires global.

Et le revenu ?

Plus des 2/3 des producteurs déclarent se situer dans une fourchette de 1 à 1,5 SMIC par exploitant sur l'exploitation. Les spécialisés tirent un peu mieux leur épingle du jeu, avec 10% d'entre-eux qui dégageraient plus d'1,5 SMIC par exploitant.

Attention : il ne s'agit pas d'un SMIC horaire, ces estimations sont donc à rapprocher des heures de travail (rappel : 56 heures en moyenne par semaine pour les chefs d'exploitations spécialisés). On peut donc dire que l'on peut vivre correctement du maraîchage, à la condition de ne pas compter ses heures...

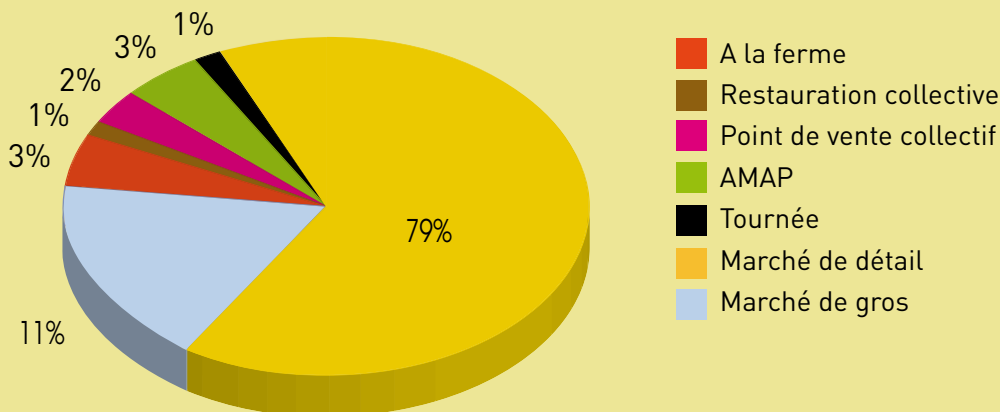


Les différents circuits de commercialisation

Le total de toutes les actions de vente (un marché, une livraison ou marché de gros, une tournée, un temps de vente à la ferme...), s'étend sur 49 semaines en moyenne, à raison de trois à quatre lieux de vente, soit 163 temps de vente par exploitation et par an. Cela exige 9 100 km sur l'année en moyenne pour un chiffre d'affaires de 33 200 €. Le temps passé pour la vente (y compris préparation et trajets) est 2 000 heures par an (58% préparation/cueillette et 42% trajets et vente).

Où peut-on trouver des légumes ?

En nombre d'exploitations sur 44 enquêtes



• Les marchés de détail

C'est le lieu de vente par excellence des légumes sur le Sud Loire.

82% des producteurs s'y rendent (en moyenne 3 marchés par semaine sur 43 semaines) et y réalisent quasiment 90% de leur chiffre d'affaires.

Le temps moyen passé à la préparation est de 965 heures et de 660 heures aux déplacements et à la vente, soit 1 625 heures par an.

Pour les spécialisés, le chiffre d'affaires moyen par marché est de 419 € sachant que la fourchette va de 100 à 735 € pour les produits de l'exploitation. **Le chiffre d'affaires annuel moyen en vente régulière se situe donc autour de 47 000 €.**

Il s'agit d'une vente de proximité : les spécialisés font en moyenne 36 km aller/retour par marché. A noter que trois exploitants rajoutent en saison entre deux et trois marchés pendant 20 semaines.

Pour les diversifiés, le chiffre d'affaires moyen par marché est de 195 € pour les légumes, sachant que la vente est associée à d'autres produits (fromages, fruits...). **Le chiffre d'affaires annuel moyen en vente régulière se situe donc autour de 17 200 €.**

Ils font en moyenne 54 km aller/retour par marché.

Cet éloignement plus important peut s'expliquer par deux facteurs : une partie des diversifiés sont arboriculteurs, situés au sud du département. Ils assurent l'approvisionnement de nombreux marchés de la Loire. Dans le même temps les maraîchers spécialisés sont plutôt situés en proximité de zone urbaine.

• La vente en gros

Il est remarquable qu'une partie de la production est écoulee sur le marché de gros : 18% des producteurs s'y rendent (en basse saison, quand le dynamisme des marchés de détail s'essouffle ou en période de pleine production pour écouler les surplus de production). Ils font en moyenne 30 km aller/retour.

La vente en gros sécurise l'écoulement de la production, notamment quand il est difficile de gérer le rapport volume de production / disponibilité de la clientèle en vente directe.

Le chiffre d'affaires moyen se situe autour de 12 000 €/ an.

Le temps moyen passé à la préparation est de 268 heures et de 358 heures aux déplacements et à la vente, soit 627 heures par an.

• Les autres lieux de vente

	Nombre de producteurs concernés	Chiffre d'affaires annuel moyen	Nombre de semaines par an	Kilométrage aller/retour	Temps passé	Ratio chiffre d'affaires/ temps passé
Point de vente collectif	2	31 200 €	52	41 km	1 664 h	19 €/h
AMAP	3	13 000 €	40	48 km	684 h	19 €/h
Tournée	1	12 250 €	49	60 km	441 h	28 €/h
A la ferme	3	4 420 €	52	0 km	496 h	9 €/h

Les autres circuits de distribution restent très anecdotiques, ils sont encore peu présents sur le Sud Loire.

On remarque que les producteurs ne cumulent pas ces circuits de vente secondaires : on vend soit en AMAP, soit en point de vente collectif, soit en tournée...

Seulement 7% des producteurs vendent en AMAP...



5 COMMENT DEVELOPPER LA VENTE DIRECTE DE LEGUMES DANS LE SUD LOIRE ?

Les freins au développement du maraîchage

Les diversifiés pointent massivement une ressource en eau insuffisante en quantité et en régularité.

Les spécialisés, ayant connu une époque où le recours à la main d'œuvre salariée était moins chère et moins réglementée, estiment qu'aujourd'hui la main d'œuvre salariée est trop chère par rapport aux prix de vente sur le marché, en lien avec l'augmentation des charges sociales et la réglementation sur le temps de travail.

Le climat est mentionné à la fois pour les intempéries et la difficulté d'obtenir des légumes à certaines saisons.

L'interdiction des tunnels (dans certains PLU) pose nettement un problème d'évolution technique : les serres en verres sont obsolètes (fuites de chaleur) et certains ont l'interdiction d'installer des tunnels double paroi qui seraient plus performants en maîtrise de l'énergie.

La succession des spécialisés est un sujet très sensible : 82% ne l'ont pas prévu et les 18% restants ne souhaitent pas transmettre leur activité.

Les spécialisés sont plus propriétaires de leur foncier que les diversifiés (65% contre 42%), ils sont donc plus propriétaires que la moyenne départementale (25%). Le foncier reste cependant un point crucial. En effet, certaines exploitations de spécialisés sont situées en ville ou à proximité immédiate : étant propriétaires de leur foncier, ils pourraient vendre leur terrain pour d'autres d'activités au moment du départ en retraite, ce qui impacte fortement l'avenir de ce secteur d'activité.

Les maraîchers travaillent peu en réseau, ils ne travaillent pas non plus en CUMA (pas sur les légumes).

Ce qu'ils souhaitent

- Une rémunération au « prix juste ».
- Une aide financière pour s'équiper en matériel (cultivateur, attelage universel, bineuse, planteuse, dérouleuse de bâche...) ou améliorer les locaux de travail (lavage, stockage).
- Une meilleure organisation des marchés de détail (stationnement des camions, circulation des clients...).
- Des outils de communication et des animations pour sensibiliser les clients à manger local (signalétique, fiches recettes, animations sur les marchés...).
- Un accompagnement technique pour s'approprier la lutte intégrée, limiter les pertes au champ...

LEXIQUE

Test azote

Méthode colorimétrique utilisant des bandelettes réactives, qui fournit une indication instantanée de la teneur en nitrates du sol, permettant de décider de la nécessité d'apporter de l'engrais, et si oui, d'adapter cet apport précisément à la teneur du sol.

Plan de fumure

Accompagnement permettant de piloter précisément la fertilisation : chaque année, pour chaque culture, un prévisionnel est réalisé en fonction des besoins de la culture, du rendement espéré, du type de sol... pour optimiser les apports d'engrais au strict nécessaire et au moment adapté. Ceci évite tout gaspillage et tout risque de pollution. En fin de campagne culturale, les apports effectivement réalisés sont enregistrés pour assurer la traçabilité.

Point de Vente Collectif

Lieu où les producteurs associés et non associés viennent à tour de rôle vendre en direct au consommateur les produits provenant de leurs exploitations.

Lutte intégrée

Système de gestion des populations de ravageurs qui met en oeuvre toutes les techniques appropriées pour les maintenir à des niveaux inférieurs à ceux causant des dommages d'importance économique. C'est une méthode basée sur l'observation qui accepte d'avoir une certaine présence de ravageurs, dans la mesure où leur population ne dépasse pas un seuil jugé préjudiciable. Elle allie méthodes de lutte « naturelle » et produits phytosanitaires.

Retenue collinaire

Les retenues collinaires sont des ouvrages de stockage de l'eau, constituées d'une digue en terre, permettant de retenir l'eau dans un talweg et de stocker une part des écoulements d'eaux. Ces eaux sont utilisées ensuite dans les domaines de l'irrigation, la protection incendie, les loisirs, la pisciculture et l'eau potable.

AMAP

Association pour le maintien d'une agriculture paysanne, fondée sur le principe du lien direct entre paysans et consommateurs, qui s'engagent à acheter la production de celui-ci à un prix équitable et en payant par avance. Le partenariat prend le plus souvent la forme d'un abonnement à un système de panier de produits.

Solarisation

Désinfection solaire du sol, obtenue en recouvrant celui-ci d'un film plastique transparent, qui assure la transmission du rayonnement solaire au sol et permet l'élévation de la température au-delà de 40°C. L'eau stockée assure la transmission en profondeur par conduction. La durée nécessaire pour une efficacité optimale est de 1 à 2 mois.

Achat revente

Pratique consistant pour un producteur à compléter sa gamme avec des produits achetés.

En conclusion

L'exploitation maraîchère moyenne du Sud Loire consacre environ deux hectares à la production de légumes. Il est nécessaire de disposer du double de surface pour assurer la rotation des cultures, et que **l'ensemble de la surface soit irrigable**. Un équipement en serre froide est indispensable (au moins 3 000 m²), ainsi que des installations pour le stockage et la préparation des légumes (hangar et chambre froide).

La charge de travail est très importante : on compte en moyenne 2 temps plein sur les exploitations et avec une charge de travail pour trois personnes. Il ne semble donc pas possible de travailler seul et il est nécessaire de s'équiper suffisamment pour gagner du temps à la production et à la manutention.

La gamme des produits proposés est variée, mais le pic de production se situe en automne.

L'incontournable lieu de réalisation du chiffre d'affaires en vente directe est le marché de détail, avec 90% du volume des ventes.

Les leviers d'action :

- on observe des lacunes de formations spécifiques, qui conduisent à une part significative de pertes ; cela semble pouvoir être réduit avec une amélioration de la technicité des producteurs ;
- la charge de travail et la pénibilité doivent pouvoir être améliorées avec des équipements matériels ;
- il apparaît un manque de visibilité sur la rentabilité des productions, qui peut être comblé par un travail spécifique en formation ;
- des outils de communication grand public pour stimuler la consommation sont nécessaires.



Pour en savoir plus, et notamment travailler avec la Chambre d'Agriculture de la Loire au développement du maraîchage, contactez :

Chambre d'agriculture de la Loire
Service Aménagement, Environnement, Territoires

04 77 91 43 30