



Maraîchage bio

EN BASSE-NORMANDIE :
DES CLÉS POUR SE REPÉRER

Références techniques, économiques et sociales
en maraîchage biologique diversifié

Étude réalisée sur 31 fermes de Basse-Normandie
Édition 2015 | Données 2013



Étude réalisée par Agrobio Basse-Normandie
en partenariat avec :



Ces dernières années ont été marquées par un nombre important d'installations en maraîchage biologique en Basse-Normandie. Le maraîchage diversifié est en effet très attrayant pour plusieurs raisons :

- nécessité de faibles surfaces de terres dans un contexte de forte pression foncière et de disparition des terres agricoles ;
- investissement initial faible donc installations accessibles hors cadre familial notamment ;
- développement des circuits courts et de la vente directe.

Pour autant, le maraîchage implique une grande diversité de légumes, qui complique et alourdit l'organisation du travail. En effet, il y a autant d'itinéraires culturels que de légumes cultivés. De plus, les petites surfaces limitent les possibilités de mécanisation et nécessitent un travail manuel conséquent.

Ces installations, «faciles» en apparence, peuvent s'avérer en réalité compliquées, en raison d'une charge de travail importante et de résultats économiques insuffisants qui ne garantissent pas toujours un revenu.

Ce constat a amené, en 2013, un petit groupe de maraîchers bas-normands dont je faisais partie, à mener une étude participative sur leur temps de travail et leurs résultats économiques. Dès nos premières séances de travail, la richesse de nos échanges a conforté notre sentiment qu'une telle enquête était urgente et nécessaire. En revanche, nous avons aussi pris conscience de l'ampleur de la tâche, et surtout, que notre travail au champ ne nous laissait guère de temps à une auto-analyse.

C'est ainsi que ces premiers travaux ont initié une enquête de plus grande envergure impliquant cette fois 31 maraîchers volontaires.

Contrairement à d'autres productions, telles que le lait, il n'existe pas d'analyse économique globale au niveau national, et très peu d'études de groupes, pour le maraîchage biologique. Il était donc essentiel qu'une étude soit réalisée en Basse-Normandie afin d'aider :

- les futurs installés à bien penser leur projet, le structurer et, à terme, le pérenniser ;
- les maraîchers en activité à se positionner par rapport à un groupe et à analyser et critiquer leur propre système.

La charge de travail est une constante dans les difficultés exprimées par les maraîchers eux-mêmes, mais pour autant la passion du métier l'emporte le plus souvent sur l'effort à fournir quotidiennement, saison après saison, au sacrifice de la rémunération, voire de la reconnaissance.

C'est pourquoi, au-delà des données économiques, nous devons poursuivre notre étude, continuer à réfléchir collectivement, trouver, inventer, proposer des solutions pour réduire la pénibilité du travail (ergonomie, mécanisation, maîtrise des cultures, mutualisation...), pour que ce métier fasse encore rêver demain, et pour que les campagnes voient naître de nouvelles fermes et se peuplent d'hommes et de femmes acteurs de leurs territoires.

Annick Briand

Maraîchère bio à Lingreville (50)

Un document d'Agrobio Basse-Normandie.

Pour toute question au sujet de cette étude, contacter :



Antoine MARQUET

02 31 51 66 37
amarquet@bio-normandie.org

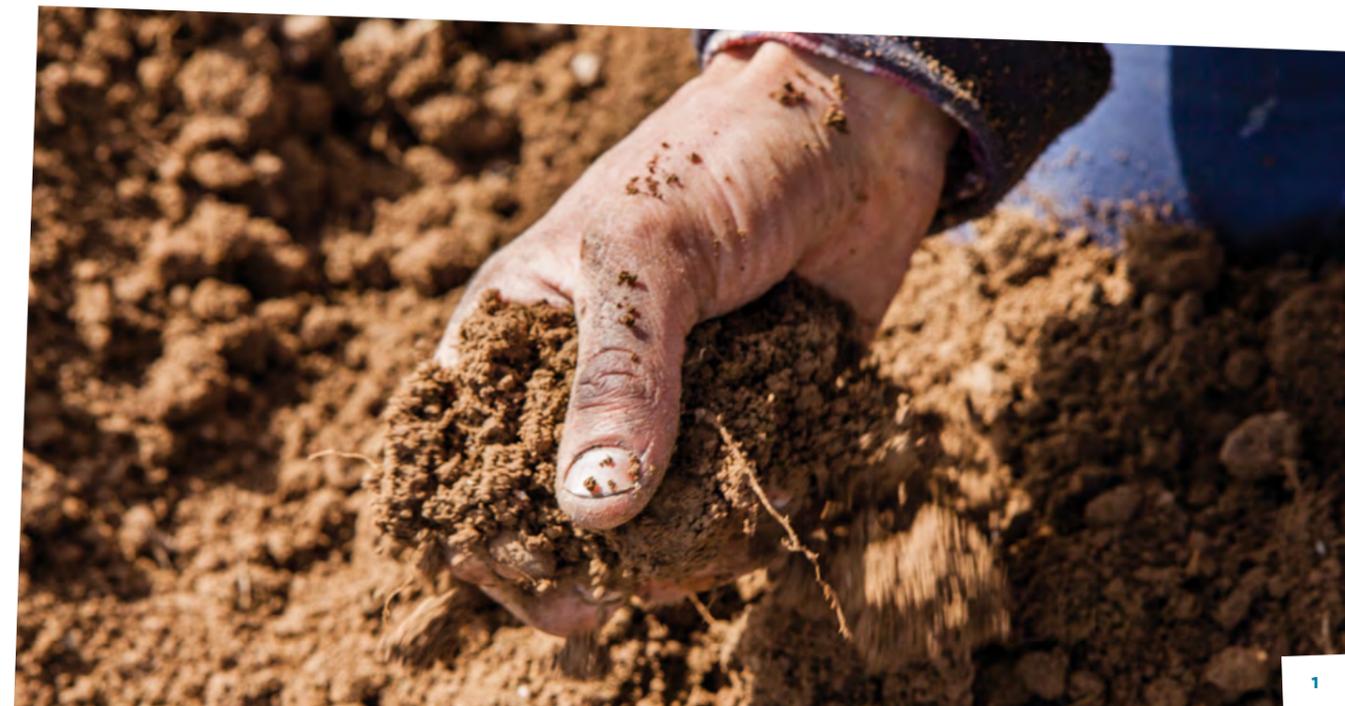
Alice GOMEZ

02 33 06 46 85
agomez@bio-normandie.org

Création graphique et mise en page
FRAB Bretagne et Inter Bio Normandie

Crédits photos

Agrobio Basse-Normandie, GAB-MAB 22, Montviette Nature en Pays d'Auge, Inter Bio Normandie, Bio-pousses/CFPPA de Coutances, Thierry Houyel





CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE | 4

L'ÉCHANTILLON | 5

L'ENQUÊTE | 5



PROFIL DES FERMES ENQUÊTÉES | 6

- L'ancienneté | 6
- Les surfaces | 6
- La main d'œuvre | 7
- Les ateliers | 7
- Le profil des exploitants | 8
- La contrainte du foncier | 8
- La mutualisation | 9



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES | 10

- Les aides financières en maraîchage | 10
- Le chiffre d'affaires | 11
- La valeur ajoutée | 11
- L'excédent brut d'exploitation | 12
- Le revenu | 12
- Quels résultats économiques pour atteindre un revenu satisfaisant ? | 12



LE MATÉRIEL ET LES ÉQUIPEMENTS | 14

L'ORGANISATION DU TRAVAIL | 18

LA COMMERCIALISATION | 22



PRÉSENTATION DE 14 FERMES | 26

- 1 - Un système basé sur les AMAP | 28
- 2 - Une ferme en polyculture-élevage | 30
- 3 - Un système individuel type | 32
- 4 - La diversification par les petits fruits | 34
- 5 - La vente en AMAP en Ile de France : plus loin mais rentable | 36
- 6 - Une ferme spécialisée : la moitié du chiffre d'affaires avec une seule culture | 38
- 7 - Une surface cultivée importante | 40
- 8 - Une ferme en traction animale et agroforesterie | 42
- 9 - Une ferme diversifiée : légumes, viande et œufs | 44
- 10 - Un maraîcher reconnu pour sa technicité | 46
- 11 - Une commercialisation principalement en magasins | 48
- 12 - Un chiffre d'affaires élevé basé sur des marchés forts | 50
- 13 - Le choix de l'achat-revente | 52
- 14 - Un système qui repose sur le salariat | 54



SYNTHÈSE | 56

Contexte et objectifs de l'étude

Les installations en maraîchage bio se sont multipliées ces dernières années en Basse-Normandie. Depuis 2008, nous voyons en moyenne 10 nouvelles exploitations par an en légumes dans la région, essentiellement en maraîchage diversifié. La Basse-Normandie compte, en 2015, **125 fermes maraîchères en agriculture biologique** : 45 dans le Calvados, 50 dans la Manche et 30 dans l'Orne.

L'augmentation du nombre de maraîchers, avec une valorisation principalement en circuits courts, répond à une demande croissante des consommateurs. Cependant, les maraîchers font souvent face à des difficultés techniques, économiques, de santé, ou encore de temps de travail.

Dans ce contexte, Agrobio Basse-Normandie, l'AR-DEAR, Biopousses, le CFPPA de Coutances, Solidarité Paysans et Inter Bio Normandie ont décidé de porter un projet de production de références technico-économiques. Cette étude vise à présenter une approche globale des exploitations en maraîchage bio diversifié, par le biais d'un travail d'enquête et d'analyse, mais aussi à travers des cas concrets, afin d'illustrer la diversité des fermes présentes sur notre territoire.

Ce livret doit servir d'outil pratique aux maraîchers en activité :

- D'une part pour se repérer, évaluer les performances de leurs fermes, analyser les points forts et les points faibles.

PHOTOGRAPHIE DES FERMES A UN INSTANT T

- D'autre part, pour suivre l'évolution de leurs exploitations au cours du temps, avec une actualisation régulière des données recueillies.

ANALYSE DE LA DYNAMIQUE DES FERMES

Cet outil s'adresse également aux candidats à l'installation, qui ont besoin de données chiffrées sur les fermes existantes, et qui ont besoin d'examiner la diversité des systèmes pour faire leurs propres choix.

Enfin, cette étude s'adresse aux techniciens de la filière, aux étudiants, aux formateurs, aux financeurs, et à tous ceux qui souhaitent en apprendre plus sur le métier de maraîcher.

L'échantillon

L'étude porte sur les maraîchers diversifiés, que l'on différencie des légumes. Les maraîchers cultivent une grande diversité de légumes (de 20 à 60 espèces), sur de petites surfaces, et vendent principalement en direct. Les légumes cultivent un petit nombre d'espèces (de 1 à 10) de façon mécanisée, sur des surfaces plus importantes, et vendent généralement en gros.

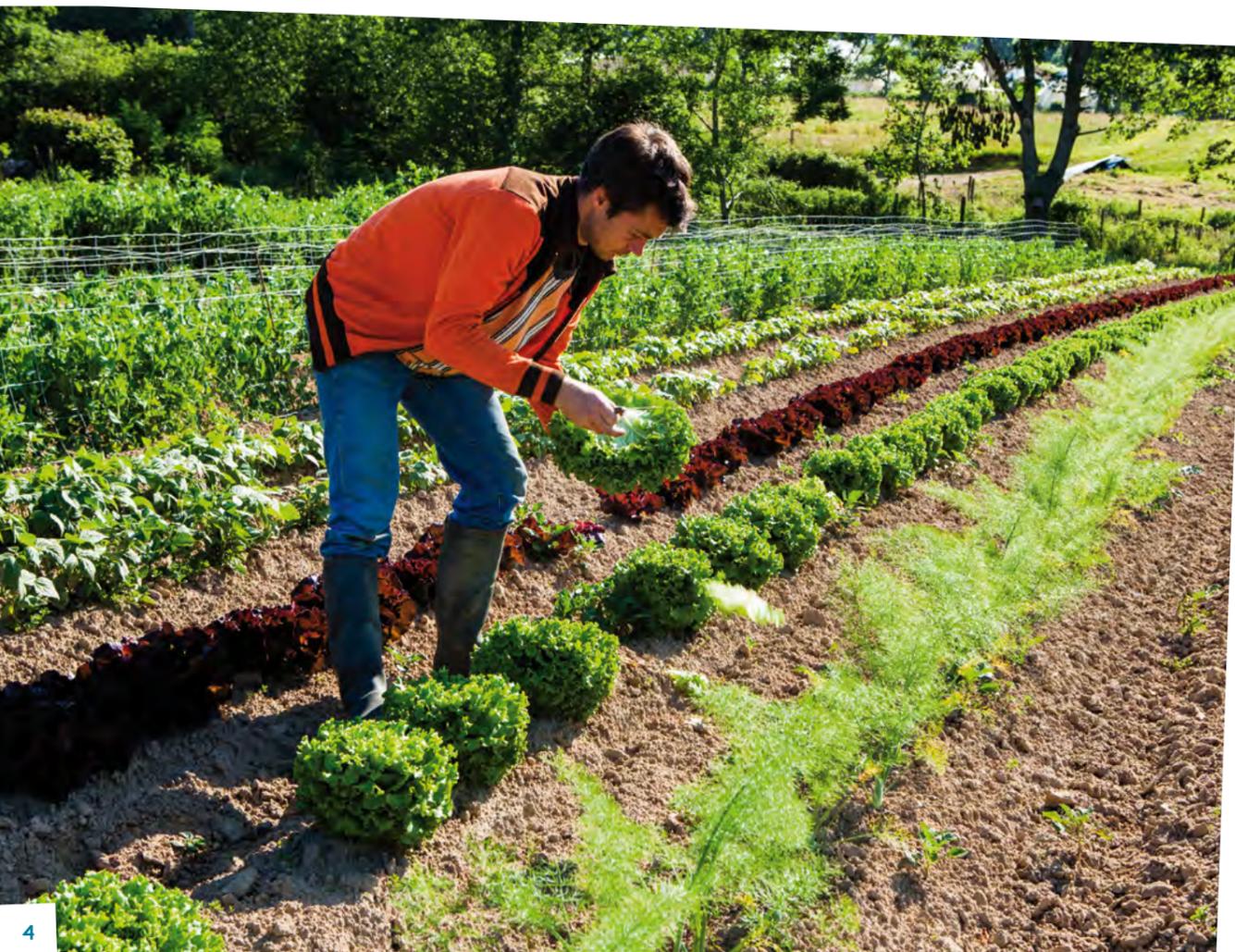
31 fermes bio ont été enquêtées sur la région Basse-Normandie, entre septembre 2014 et février 2015 : 15 dans le Calvados, 12 dans la Manche et 4 dans l'Orne. **Cela représente un quart des exploitations de la région.**

Les données prises en compte pour cette étude ont été celles de l'année 2013.

Le choix a été fait de ne sélectionner que des exploitations ayant au minimum 3 années d'ancienneté :

- Il faut suffisamment de recul pour avoir des résultats représentatifs des systèmes en place (qui s'affranchissent notamment des erreurs techniques et difficultés organisationnelles des premières années) ;
- Plus de 3 ans d'ancienneté aurait réduit l'échantillon à un nombre trop restreint de fermes : beaucoup de maraîchers se sont installés récemment dans notre région.

Ce seul critère de l'ancienneté a été appliqué pour le choix des fermes. Les maraîchers interrogés sont ceux qui se sont portés volontaires ou qui ont répondu à nos sollicitations.



L'enquête



Les enquêtes ont été réalisées par les animateurs d'Agrobio Basse-Normandie dans chaque département. Le questionnaire d'enquête a été établi d'après d'autres travaux de références précédemment menés en France, en particulier le projet CASDAR « Références Circuits Courts ». Il aborde les différents aspects d'un système maraîcher : profil du producteur, description de l'exploitation, matériel et équipement, commercialisation, technique, temps de travail, aspect humain et résultats comptables. Les questions étaient majoritairement fermées pour faciliter l'analyse des résultats. Les entretiens ont été réalisés en face à face et ont duré entre 2h et 3h pour chacune des fermes.

Profil des fermes enquêtées

L'ANCIENNETÉ

Les exploitations enquêtées ont une ancienneté comprise entre 3 et 36 ans. La moitié s'est installée avant 2009, l'autre moitié entre 2009 et 2012.

Année d'installation des maraîchers enquêtés



LES SURFACES



Surface cultivée sur les fermes enquêtées



Les surfaces cultivées en légumes sont comprises entre 1 et 7,7 ha. La moyenne dans l'échantillon est de **2,5 ha**.

La surface sous abri représente en moyenne **7,4 %** de la surface totale, alors qu'on recommande généralement un ratio de 10 % minimum. Moins d'un quart des exploitations dépasse ce seuil des 10 %.

LA MAIN D'ŒUVRE

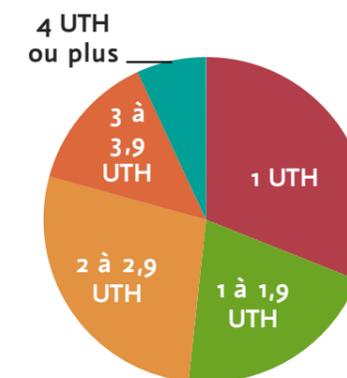


- 8 fermes enquêtées sont des exploitations individuelles sans salariés.
- 8 sont des exploitations individuelles avec un salarié (généralement saisonnier) ou conjoint collaborateur.
- 1 seule ferme est une exploitation individuelle avec plusieurs salariés à temps plein.
- 6 fermes sont gérées par des associés (2 ou 3) sans salariés.
- 8 sont des associés (2 ou 3) avec un ou plusieurs salariés (1,3 en moyenne).

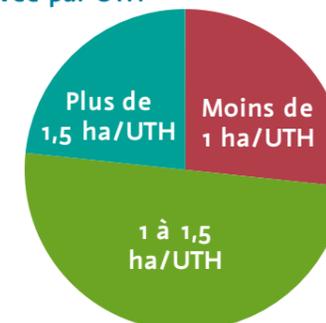
La surface cultivée en légumes par personne est de **1 à 1,5 ha/UTH¹** sur la moitié des fermes (1,3 ha/UTH en moyenne). L'amplitude est importante dans l'échantillon : de 7000 m²/UTH à 2,3 ha/UTH.

1 UTH : unité de travail humain. 1 UTH = 1 personne à temps plein toute l'année. Nous avons choisi ici de ne pas distinguer UTH exploitant et UTH salarié : 1 UTH peut aussi bien être un exploitant à temps plein qu'un salarié à temps plein. Nous parlerons plus spécifiquement d'UTH exploitant pour le critère EBE/UTH (voir plus loin dans ce document).

Répartition des fermes enquêtées en fonction du nombre d'UTH



Répartition des fermes enquêtées selon la surface cultivée par UTH



LES ATELIERS

10 exploitations sur les 31 enquêtées ont un autre atelier que le maraîchage. Pour la plupart, ce n'est qu'un petit complément : petits fruits, kiwis, cidre, poules

pondeuses, ruches, céréales, ou encore moutons. 3 fermes ont un atelier équivalent ou supérieur en chiffre d'affaires à celui de maraîchage : moutons et poules

sur l'une, vaches laitières sur une autre, et vaches allaitantes, céréales, poules et ruches sur la troisième.

LE PROFIL DES EXPLOITANTS

La moitié des producteurs a **moins de 6 mois d'expérience** en maraîchage au moment de son installation. Le manque d'expérience est régulièrement cité comme une cause d'échecs ou de difficultés par les maraîchers : beaucoup insistent sur l'importance d'avoir une expérience pratique suffisamment longue avant de s'installer (salarial, stages, apprentissage, contrat de parrainage, espace test agricole, etc.). Le BPREA² seul ne suffit pas.

Contrairement à d'autres productions agricoles, les installations en maraîchage sont souvent des **reconversions professionnelles** : des personnes non issues du milieu agricole qui changent radicalement de métier (2/3 des producteurs de notre enquête). Les fermes sont presque systématiquement des créations directement en bio (94 % des cas) ; les reprises d'exploita-

tions existantes et les conversions de fermes conventionnelles sont très rares.

Quatre chefs d'exploitations sur les 31 enquêtés ont conservé une activité professionnelle en parallèle du maraîchage : accueil d'enfants, élagage, entreprise de paysage et salariat agricole. Dans ces quatre situations, le temps passé sur la ferme est réduit à cause de l'activité secondaire, et la gestion du temps de travail est souvent compliquée : journées extrêmement chargées et peu de pauses dans l'année. Cela assure toutefois un confort financier avec un revenu garanti sur l'année.

² Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole

LA CONTRAINTE DU FONCIER

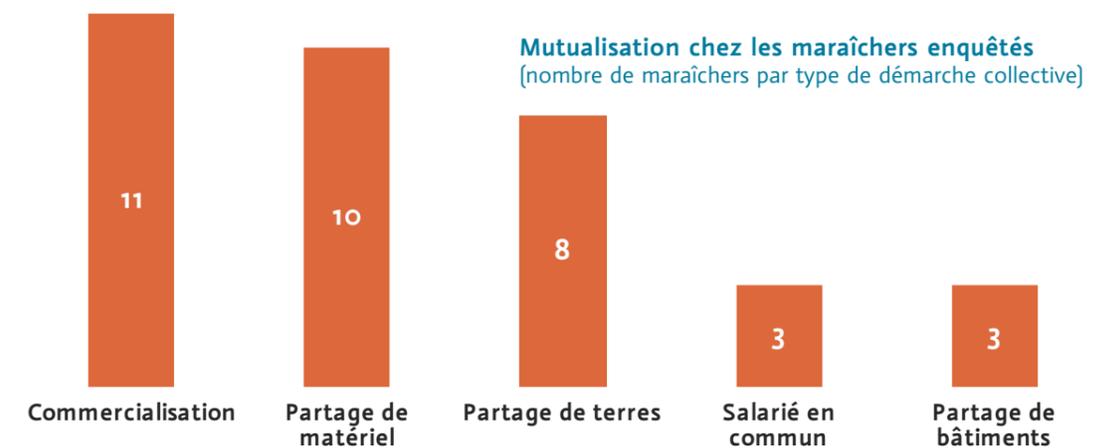
Il y a très peu de fermes à reprendre en maraîchage. Les candidats à l'installation, qui cherchent de petites surfaces, doivent souvent se tourner vers des parcelles peu convoitées. Ces terrains peuvent présenter des contraintes non négligeables : pentes, sols hydromorphes, caillouteux, parcelles ventées, problèmes d'accessibilité...

Le choix du lieu d'installation se fait souvent en fonction du foncier disponible, au détriment de la qualité des terres. Dans notre étude, 70 % des maraîchers déclarent faire face à des contraintes particulièrement fortes liées à leur terrain (et 1 personne sur 5 ne le savait pas au moment de s'installer).



LA MUTUALISATION

65 % des maraîchers interrogés déclarent s'insérer dans des démarches collectives :



- Dans la plupart des cas (35 % des fermes enquêtées), cela concerne la **commercialisation** : vente avec d'autres producteurs via un GIE³ par exemple, ou partage d'un étal de marché (avec des maraîchers ou non).

- **Le matériel** peut être mutualisé avec d'autres exploitations (32 % des fermes), notamment matériels de travail du sol ou de récolte, qui ne sont pas utilisés fréquemment. Ces échanges se font entre maraîchers, mais également avec d'autres productions : céréaliers ou éleveurs, qui sont équipés en "gros matériel". La limite de ces échanges est la proximité géographique, souvent évoquée comme contrainte par les maraîchers.

- **Le partage de terres** est pratiqué par 8 maraîchers dans notre étude :

- Entre maraîchers (parfois légumiers), pour une mise en commun de la production de certains légumes. Cela concerne généralement des cultures qui occupent des surfaces importantes, à cycle long (1 récolte annuelle), et facilement mécanisables : pomme de terre, oignon, carotte...
- Avec des céréaliers ou des éleveurs. Cela permet d'introduire des céréales dans les rotations maraîchères : intéressant en termes de gestion des adventices, d'alternance des familles, etc.

- Quelques producteurs se **partagent un salarié**. Cela permet d'embaucher une personne à temps plein alors qu'un maraîcher individuellement ne peut souvent pas se le permettre.

- Plus rarement, des maraîchers partagent des bâtiments (stockage des légumes notamment), s'échangent des coups de mains sur des chantiers de récolte, etc.

La mutualisation n'est pas seulement un moyen de simplification du travail. Elle peut être vue comme une véritable stratégie d'entreprise, et doit être pensée en amont de l'installation en réfléchissant à la question suivante : faut-il tout faire soi-même ? Ou est-il possible au contraire de s'appuyer sur d'autres personnes et de trouver une complémentarité ?

Certaines fermes maraîchères se construisent autour de cette stratégie : c'est le cas notamment de trois exploitations dans la Manche, dont deux sont en cours d'installation, qui réfléchissent à mutualiser leur production (chacun produira en majorité ses légumes "de prédilection"), à vendre leurs légumes via un même débouché, et éventuellement à embaucher ensemble un salarié.

³ Groupement d'Intérêt Economique

POUR PLUS D'INFOS

La FNAB a publié un recueil d'expérience « Coopération entre maraîchers bio » qui recense différents exemples de mutualisation en maraîchage à travers toute la France. Cet ouvrage est consultable librement sur le site www.fnab.org.

Résultats économiques

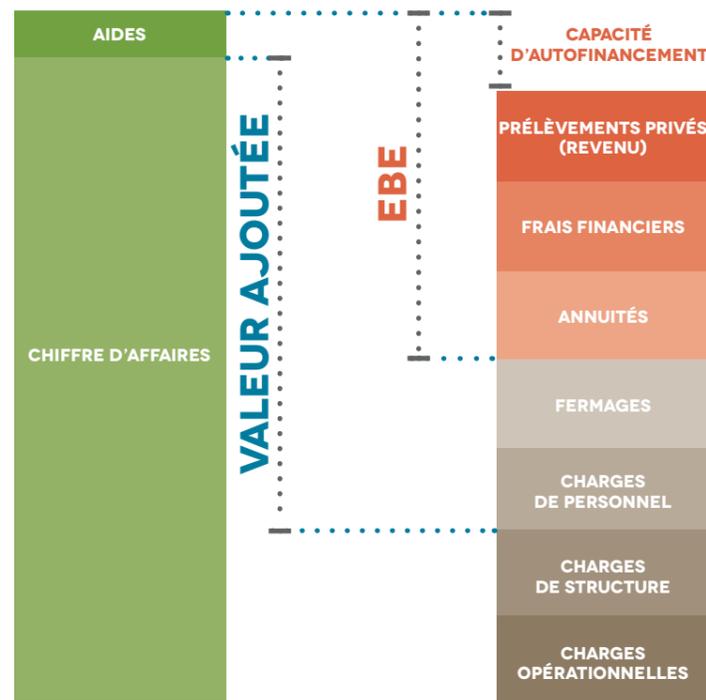


Schéma simplifié de lecture d'une comptabilité
Tous les chiffres présents dans ce document sont donnés hors taxes.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES (CA)

Le chiffre d'affaires est assez variable selon les exploitations. En moyenne il est de 29 200 €/UTH, mais il s'échelonne de 14 200 €/UTH à 51 000 €/UTH. Plus de la moitié des maraîchers a un chiffre d'affaires inférieur à 30 000 €/UTH.

Chiffre d'affaires par UTH en fonction du nombre d'années depuis l'installation



Installé depuis 10 ans ou plus



Installé depuis moins de 10 ans

Le chiffre d'affaires semble évoluer positivement avec l'ancienneté. Les exploitations qui ont 10 ans d'ancienneté ou plus ont en effet un chiffre d'affaires moyen de 35 900 €/UTH. À l'inverse, les personnes installées depuis moins de 10 ans ont un chiffre d'affaires moyen de 25 600 €/UTH.

Cette évolution peut s'expliquer par :

- Une meilleure efficacité des ventes (augmentation du CA par marché, du nombre de paniers par AMAP, etc.) ;
- Une meilleure mécanisation (gain de temps, de propreté des cultures, donc gain de productivité et de rendements) ;
- Une meilleure "capacité" humaine (meilleure technicité, meilleure efficacité...).

Il n'y a pas de lien entre le chiffre d'affaires par UTH et le nombre de personnes travaillant sur la ferme. En d'autres termes, les exploitations avec plusieurs associés ou des salariés ne génèrent pas plus de chiffre d'affaires, ramené à l'UTH, que les exploitations individuelles sans salariés.

Le chiffre d'affaires ramené à la surface est en moyenne de **25 900 €/ha**.

LES AIDES FINANCIÈRES EN MARAÎCHAGE



Les maraîchers bio peuvent prétendre à trois types d'aides en Basse-Normandie, en dehors des aides PAC :

- Les aides à la conversion et au maintien bio, respectivement 900 € et 590 €/ha, pour une durée de 5 ans chacune ;
- Le crédit d'impôts bio, de 2 500 € (cumulable dans la limite de 4 000 € avec les aides bio) ;
- L'aide à la certification du Conseil Régional (50 % du montant HT de la certification, plafonnée à 300 € et limitée à 5 ans).

Les montants d'aides en maraîchage sont relativement peu élevés en comparaison avec d'autres productions. Pour des systèmes ayant des surfaces faibles (en moyenne 2,5 ha), les aides à l'hectare sont peu rémunératrices. L'ensemble des aides représente en moyenne seulement **6 %** des produits des fermes maraîchères bio (contre 20 % pour les fermes laitières⁴).

⁴ Etude technico-économique des fermes laitières bio bas-normandes sur l'année 2013-2014.

LA VALEUR AJOUTÉE (VA)

La valeur ajoutée est la différence entre ce qui est produit (le chiffre d'affaires, sans les aides) et ce qui est acheté pour le produire (les approvisionnements et services, qui correspondent aux charges opérationnelles et de structure, sans les fermages). Elle correspond à la richesse qu'une entreprise est capable de produire à partir des biens et services qu'elle utilise.

La VA sert à rémunérer le travail et le capital. Plus la VA par unité de production est faible, plus il faut produire d'unités pour être rentable (stratégie productiviste, modèle de l'agriculture intensive ou de la production "de gros"). Au contraire, on peut produire moins si la VA par unité de production est élevée (productions "à forte valeur ajoutée").



On utilise le rapport entre la VA et le chiffre d'affaires afin de pouvoir comparer les exploitations entre elles. Ce ratio nous indique le pourcentage du produit d'activité qui sert à rémunérer la main d'œuvre et l'outil de production.

Dans l'échantillon enquêté, la valeur ajoutée moyenne des fermes représente **55 %** du chiffre d'affaires. Pour la moitié des fermes, elle est comprise entre 54 % et 83 % du CA. Le maraîchage bio diversifié est une production à forte valeur ajoutée : on produit peu mais on valorise bien ses produits.

L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)

L'EBE est la différence entre les produits (chiffre d'affaires + aides) et l'ensemble des charges (charges opérationnelles et de structure, fermages et charges de personnel). Il donne une indication de la rentabilité du système de production d'une entreprise.

L'EBE sert à :

- rembourser les emprunts ;
- rémunérer l'agriculteur ;
- payer les éventuels frais financiers ;
- créer une capacité d'autofinancement pour l'entreprise.

Il permet donc de maintenir en place le système de production (paiement des annuités et revenu de l'agriculteur) et de le développer (investissements grâce à la capacité d'autofinancement).

L'EBE/UTH exploitant⁵ est un des critères de comparaison des exploitations entre elles. Dans l'étude, l'EBE/UTH moyen est de **18 200 €**. Ce chiffre est faible : pour qu'un exploitant se rémunère sur la base d'un SMIC (1136 €/mois), il doit prélever 13 600 € sur son EBE. Cela ne laisse pas grand-chose pour payer les annuités et investir. Mais les remboursements d'emprunts sont la première charge à retirer de l'EBE. Les prélèvements de l'agriculteur et la capacité d'autofinancement sont donc souvent les variables d'ajustement pour maintenir la rentabilité de l'exploitation.

⁵ Ici, l'UTH ne prend en considération que les exploitants (individuels ou associés), pas les salariés. En effet, l'EBE est calculé après déduction des charges de personnel. Le montant de l'EBE ne sert donc pas à rémunérer les salariés, mais uniquement les agriculteurs.

LE REVENU

Le revenu (= prélèvement personnel) déclaré par les maraîchers est en moyenne de **740 €/mois**. Ce montant est très faible, notamment au regard du temps de travail. 60 % des producteurs interrogés se disent insatisfaits de leur revenu.

Dans notre échantillon, **un maraîcher sur trois déclare dépendre financièrement d'une tierce personne** (en général le conjoint qui travaille à l'extérieur).

Un maraîcher sur cinq ne se prélève aucun revenu au moment de l'enquête. Ce sont essentiellement des jeunes installés : entre 3 et 6 ans d'activité.

4 producteurs ont déclaré toucher le RSA activité.

Répartition des fermes en fonction du revenu par exploitant

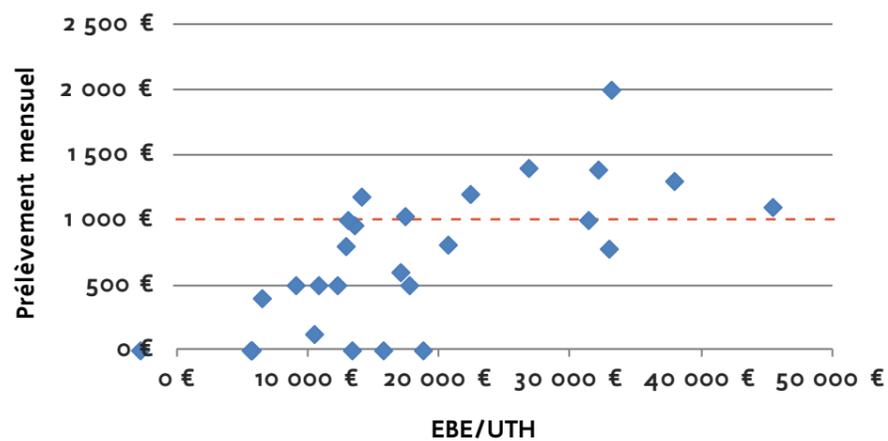


Le niveau du revenu est directement lié aux résultats économiques de la ferme : CA, VA et EBE. Les exploitants qui se prélèvent les plus bas revenus sont ceux qui ont des chiffres d'affaires faibles et/ou des charges élevées.

QUELS RÉSULTATS ÉCONOMIQUES POUR ATTEINDRE UN REVENU SATISFAISANT ?

QUEL EBE POUR QUEL REVENU ?

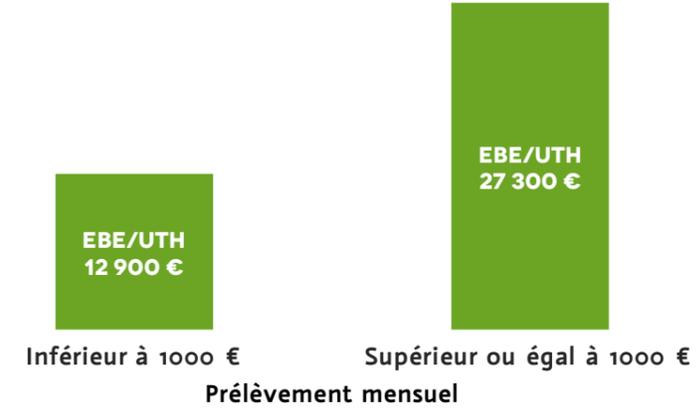
Répartition des fermes en fonction du revenu par exploitant



Ce graphique montre la relation très forte entre le revenu prélevé et l'EBE/UTH.

Quelques maraîchers parviennent à se dégager un revenu supérieur à 1 000 € avec un EBE/UTH proche de 12 000 €, mais cela signifie des annuités et une capacité d'autofinancement faibles ou nulles, donc pas de possibilité d'investissements.

EBE/UTH moyen en fonction du revenu prélevé



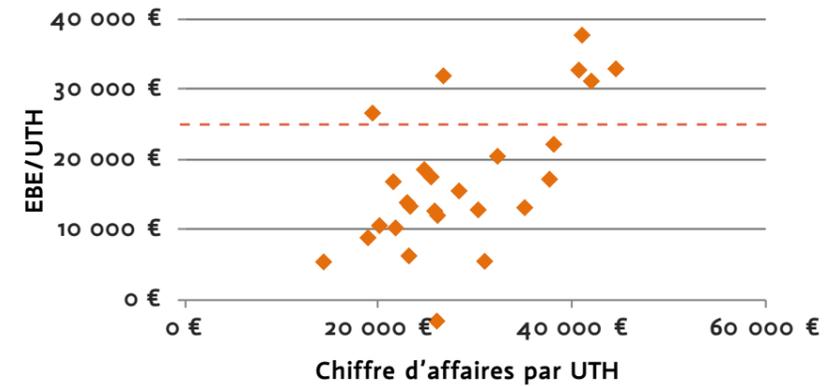
Si l'on regarde les exploitants qui se rémunèrent au-delà de 1000 €/mois : leur EBE moyen est de 27 300 €/UTH. Au contraire, l'EBE des producteurs qui se prélèvent moins de 1000 €/mois est en moyenne de 12 900 €/UTH.

L'objectif d'un EBE de **25 000 à 30 000 €/UTH** paraît ainsi cohérent pour parvenir à se prélever un revenu satisfaisant (selon, bien sûr, le système en place et les objectifs personnels de l'agriculteur).

QUEL CHIFFRE D'AFFAIRES POUR QUEL EBE ?

Si l'on pousse le raisonnement plus loin, l'on peut se demander quel chiffre d'affaires permet d'atteindre un EBE satisfaisant.

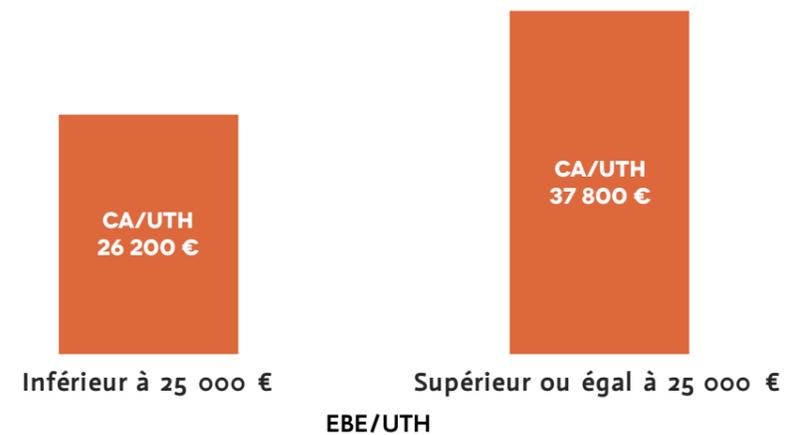
EBE/UTH des fermes en fonction de leur CA/UTH



Les fermes qui produisent un EBE/UTH supérieur à 25 000 € ont un chiffre d'affaires moyen par UTH de 37 800 €. Au contraire, les fermes dont l'EBE/UTH est en dessous de 25 000 € ont un chiffre d'affaires de 26 200 €/UTH en moyenne.

Un chiffre d'affaires avoisinant les **35 000 à 40 000 €/UTH** apparaît donc comme cohérent pour obtenir un EBE satisfaisant, qui permet à l'agriculteur de se rémunérer correctement.

Chiffre d'affaires par UTH moyen en fonction de l'EBE/UTH



Ces chiffres sont présentés ici comme une synthèse de ce que l'on observe sur les 31 fermes bas-normandes enquêtées. Ils ne sont donnés qu'à titre indicatif. La diversité des systèmes en maraîchage bio est importante, il existe bien sûr des fermes atypiques qui ne

se reconnaîtront pas dans ces références. Cela constitue toutefois une première base, sur laquelle chacun pourra s'appuyer, en l'adaptant à son propre système et à ses propres objectifs.



Matériel et équipements en maraîchage

TRACTEUR ET OUTILS

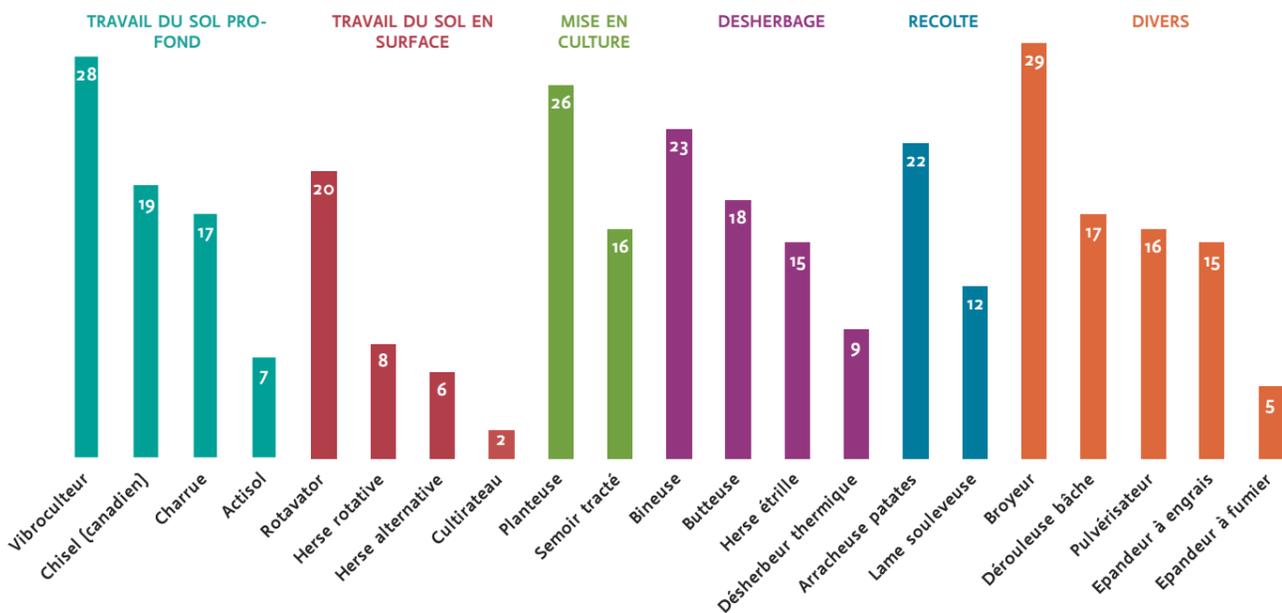
Selon les fermes, différentes stratégies d'équipements et d'investissements sont mises en place. Investissement massif à l'installation, pour avoir un outil de travail performant dès le départ ; ou au contraire, emprunt bancaire réduit, beaucoup de travail manuel les premières années, et acquisition du matériel petit à petit.

Quelle que soit la stratégie adoptée, on retrouve sur la plupart des exploitations maraîchères des éléments communs :

- **Un ou plusieurs tracteurs.** Indispensable au-delà d'une certaine surface. Un tracteur de 50 à 60 cv suffit généralement, équipé d'une vitesse "super lente" (nécessaire pour certains travaux de plantation et récolte), et suffisamment bas pour rentrer dans les tunnels. Pour de petites surfaces cultivées (jusqu'à 5000 m² environ), un motoculteur peut suffire. Quelques fermes bas-normandes utilisent la traction animale : cheval ou âne.

- **Du matériel de travail du sol :** travail de décompactage en profondeur et travail d'affinage en surface.
- **Du matériel de mise en culture :** semoir et planteuse.
- **Du matériel de désherbage.** Il doit être adapté au type de sol, et à la largeur de semis et plantation. On conseille idéalement de s'équiper de 2 bineuses : une pour les cultures semées et l'autre pour les cultures plantées. Selon la culture que l'on veut désherber, on change juste d'outil attelé, sans toucher aux réglages de la bineuse.
- **Du matériel de récolte :** arracheuse à patates, lame souleuse.
- **Autre matériel :** broyeur, dérouleuse à bâche, pulvérisateur, épandeur à engrais, à fumier, etc.
- **Du matériel manuel** (pousse-pousse, brouette, etc.) et du petit outillage.
- **Un véhicule pour les livraisons :** camion ou utilitaire.

Matériel présent sur les fermes enquêtées



Le parc matériel d'une exploitation type en Basse-Normandie comprend :

- Un vibroculteur + un autre outil de travail profond du sol (charrue ou chisel).
- Un rotavator ou une herse.
- Une planteuse 2 ou 3 rangs et un semoir.
- Une bineuse et une butteuse.
- Une arracheuse à pommes de terre.
- Un broyeur.
- Une dérouleuse à bâche et un pulvérisateur.



PARTAGER SON MATÉRIEL

Un producteur sur trois partage une partie de son matériel avec d'autres agriculteurs : outils de travail du sol ou de récolte, qui ne sont utilisés qu'occasionnellement. Quelques maraîchers mutualisent leur assolement et cultivent des légumes en commun (souvent les pommes de terre). Cela permet d'investir dans du gros matériel (récolteuse à pommes de terre par exemple), et d'amortir plus facilement l'achat.

La mutualisation est également un moyen de ne pas acheter un matériel qu'on utilise peu fréquemment, comme un épandeur à fumier par exemple. Il est possible pour cela de faire appel à un voisin équipé en matériel de grandes cultures, d'adhérer à une CUMA, ou encore de faire appel à une entreprise de travaux agricoles.



NEUF OU OCCASION ?

Chez la plupart des maraîchers, le tracteur ne travaille qu'entre 100 et 200 h par an⁶. C'est très peu si l'on considère sa longévité : 10 000 h, voire plus ; soit une durée de vie théorique de 50 à 100 ans, alors qu'un tracteur neuf s'amortit comptablement sur sept ans. L'achat d'un tracteur neuf n'est donc pas pertinent en exploitation maraîchère individuelle sans salarié.

Le matériel d'occasion fait très bien l'affaire lorsqu'il sert peu, qu'il a une durée de vie de plusieurs décennies et que de bonnes occasions sont disponibles. On trouve encore des semoirs manuels anciens tout à fait performants et très bon marché, des bineuses tractées, des motteuses d'occasion, etc. Il faut toutefois

avoir quelques compétences en mécanique pour faire face aux réparations éventuelles, qui peuvent être fréquentes.

Des subventions existent pour aider les agriculteurs à financer leurs investissements matériels (Conseil Régional, Conseil Départemental, appels à projets nationaux...). Ces aides sont intéressantes puisqu'elles peuvent aller jusqu'à 50% du montant de vos achats. Elles ne concernent toutefois que le matériel neuf.

⁶Source : Rey F., Coulombel A., Melliand M.L., Jonis M., Leclerc B., Argouac'h J., Conseil M., Guide technique « Produire des légumes biologiques », Tome 1 : généralités et principes techniques, ITAB, 2015.

ZOOM SUR L'ATTELAGE TRIANGLE



Il est impératif d'avoir un tracteur équipé d'un 3^e point hydraulique qui permet de faire pivoter le triangle mâle du tracteur. Vous pouvez en monter un sur votre tracteur pour un coût raisonnable (300 € HT).

Il n'est pas facile de se décider à changer de mode d'accrochage car il est alors nécessaire d'adapter la totalité de son parc matériel. Mais le jeu en vaut la chandelle : les économies en matière de temps peuvent atteindre plusieurs jours en cumulé sur une année, sans parler de fatigue, de santé et de sécurité des utilisateurs.

Des systèmes complets existent déjà dans le commerce, mais l'auto-construction rend ce système encore plus abordable : 150 € le triangle mâle et 30 € chaque triangle femelle autoconstruit. Soit, pour un parc matériel d'une quinzaine d'outils : 900 € au total, montage du 3^e point hydraulique inclus. Et 2 jours de travail environ.

L'attelage triangle est une alternative à l'attelage 3 points classique. Il permet d'atteler et de dételier vos outils **sans descendre du tracteur**. Vous gagnez ainsi en temps (jusqu'à 3 outils attelés et dételés en 1 minute !), mais également en sécurité. Le principe est simple : votre tracteur est équipé d'un triangle mâle, qui vient s'emboîter dans un triangle femelle fixé sur chacun de vos outils.

Une fois installé, il est toujours possible d'utiliser des outils 3 points sur votre tracteur, et même de prêter vos outils à quelqu'un qui n'est pas équipé du triangle (grâce à un triangle d'adaptation que vous posez sur l'outil).

IRRIGATION

L'accès à l'eau se fait par un puits, un forage ou un bassin dans la plupart des cas. Quelques producteurs utilisent l'eau du réseau sur tout ou partie de leurs parcelles.

L'irrigation en plein champ se fait par aspersion (sprinklers ou enrouleur) dans la moitié des cas, et au goutte-à-goutte dans l'autre moitié. Sous abris, la quasi-totalité des serres est équipée aussi bien d'asperseurs que de goutte-à-goutte.



Technique d'irrigation	Avantages	Inconvénients
Aspersion	<ul style="list-style-type: none"> Facile à déplacer d'une culture à l'autre Economique à long terme (pas de tuyaux à racheter fréquemment) Permet d'irriguer facilement de grandes surfaces Peut servir pour la protection des cultures contre le gel Stimulation de masse de l'activité biologique du sol Augmente le volume de prospection racinaire grâce à la masse de sol irriguée Intérêt dans la gestion de certains ravageurs : pucerons, altises, acariens... 	<ul style="list-style-type: none"> Favorise le développement des adventices Investissement de départ important Mouille le feuillage (risques de maladies) Très sensible au vent (apports d'eau inégalement répartis) Pertes en eau importantes (évaporation) Parcelles impraticables pendant et après arrosage
Goutte-à-goutte	<ul style="list-style-type: none"> Frais de main d'œuvre bas en saison Répartition uniforme de l'eau Econome en eau Basse pression, donc plus facile à alimenter et économe en énergie Ne favorise pas les mauvaises herbes entre les rangs en saison sèche Pas affecté par le vent Compatible avec l'utilisation de paillage plastique 	<ul style="list-style-type: none"> Installation longue au début Complicite le sarclage si installé en surface sans paillage plastique Requiert une eau de bonne qualité ou un système de filtration efficace Doit être détartré régulièrement si l'eau est calcaire Remplacement des tuyaux goutteurs régulièrement Limite le développement racinaire des plantes (irrigation localisée)

Source : Equiterre [Québec]. 2009. Guide de gestion globale de la ferme maraîchère biologique et diversifiée, chapitre 11 : irrigation.

Laveuses autoconstruites : baignoire avec une pompe | bétonnière garnie d'une grille



BATIMENTS

Les locaux posent souvent problème en maraîchage : manque de place, accès difficile en tracteur pour stocker le matériel, ou en camion pour charger les légumes, pièces inadaptées au stockage des légumes... La moitié des personnes interrogées juge son installation insuffisante, et la plupart d'entre elles ont un projet d'investissement pour créer des bâtiments ou améliorer l'existant.

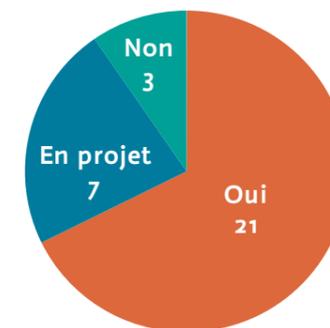
Pour le stockage des légumes, une exploitation sur quatre est équipée d'une chambre froide. L'investissement est conséquent : seules les fermes qui dégagent un chiffre d'affaires suffisamment important peuvent se le permettre. Dans l'étude, le chiffre d'affaires moyen des fermes équipées d'une chambre froide est de **80 000 €**.

Idéalement, trois ou quatre types de locaux de stockage doivent être utilisés :

- Stockage au chaud et au sec pour les courges (10 à 15°C et 70% d'humidité) ;
- Stockage à température ambiante pour les bulbes (hangar ouvert) ;
- Stockage au froid (cave, pièce isolée, chambre froide...) pour les légumes racines, légumes feuilles et légumes fruits ;
- Le stockage en silo ou en fosse pour les légumes racines est également possible ; ou au champ mais attention aux campagnols et au gel.

LAVAGE

Etes-vous équipé d'une station de lavage ?



70% des exploitations sont équipées d'une station de lavage. Ce sont souvent des laveuses bricolées : bétonnière pour les légumes racines, baignoire, jet d'eau au-dessus d'une grille ou d'une table, plonge de restaurant, évier, etc.

Attention à la réglementation : **la dernière eau de lavage doit être potable !** Vous devez donc être en mesure de fournir une analyse de potabilité si vous n'utilisez pas l'eau du réseau.

PLUS D'1 MARAICHER SUR 2 RESSENT UNE PÉNIBILITÉ PHYSIQUE AU TRAVAIL.

En maraîchage bio, le corps du paysan est son premier outil, il faut le préserver !

Le maraîchage bio diversifié n'est pas de tout repos : travail manuel non mécanisé, port de charges au champ, chargement/déchargement du camion pour la vente...

Au-delà de la dureté physique du métier, les bâtiments de ferme ne permettent pas toujours une organisation et un confort optimal au travail.

L'**ergonomie** doit être prise en compte au départ du projet, et dans les investissements matériels et en bâtiments qui seront réalisés par la suite : bâtiments à niveau pour faire rouler des chariots ou transpalettes, caisses de transport adaptées, quai de chargement...

Diminuer sa pénibilité, c'est parfois également faire le choix de travailler à plusieurs plutôt que seul...

Biopousses a réalisé une étude sur l'ergonomie en maraîchage. Plus d'infos sur www.maraibio.fr, rubrique « Ils ont testé ».

Lavage des légumes dans une plonge de restaurant



L'organisation du travail

TEMPS DE TRAVAIL



Le temps de travail en maraîchage est très saisonnier, avec deux périodes généralement bien distinctes :

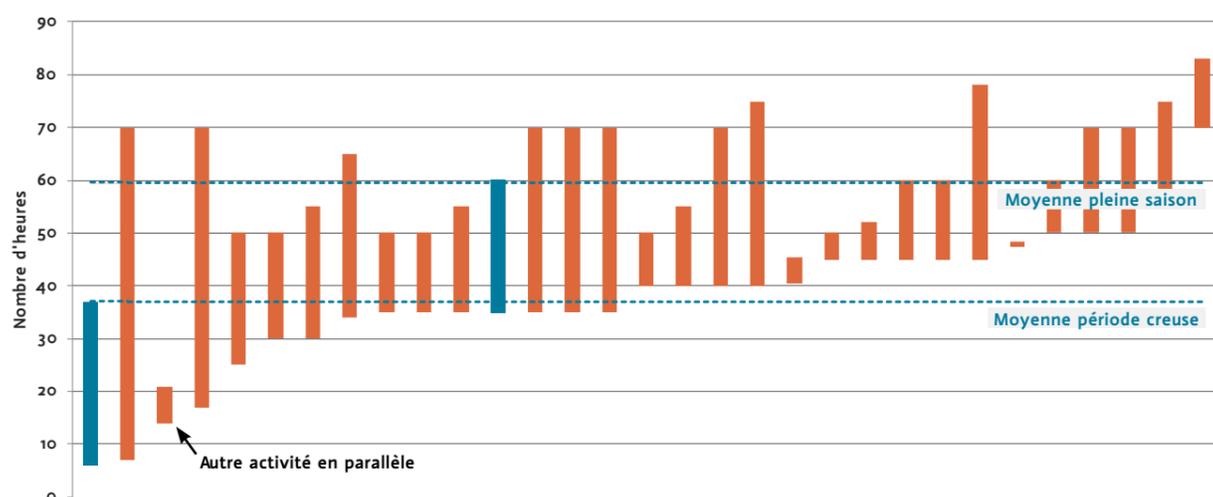
- La période hivernale, de novembre à mi-mars, relativement calme : peu de mises en culture et de désherbage. Essentiellement des récoltes, de l'entretien, de la gestion administrative, des commandes, de la planification, etc.
- Le période du début du printemps au milieu de l'automne. C'est la période la plus chargée, où toutes les tâches s'accumulent : mises en culture, désherbage, récoltes, vente, etc. 87% des maraîchers déclarent se sentir débordés à un moment de l'année, certains pendant 6 à 8 mois.

Temps de travail moyen du chef d'exploitation :

- en période creuse : 37 h/semaine
- en période pleine : 59 h/semaine

La moitié des exploitants travaillent entre 35 et 45 h en période creuse et entre 50 et 70 h en période pleine.

Temps de travail hebdomadaire minimum et maximum des 31 maraîchers interrogés entre la période creuse et la pleine saison. Chaque barre représente une ferme.



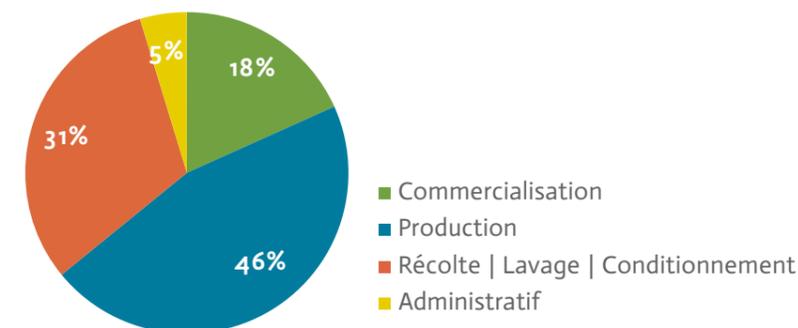
Cette charge de travail est importante, excessive même d'après 60 % des maraîchers. Cela pose surtout problème au regard des faibles revenus prélevés : en moyenne, un maraîcher gagne 4,47 €/h net (rapport entre le revenu déclaré sur une année et le temps de travail annualisé).

Seuls 2 producteurs parviennent à se rémunérer au-dessus de 7,50 €/h⁷, (en bleu sur le graphique). Pour l'un des deux c'est le revenu qui est très élevé (supérieur à 2000 €/mois), pour l'autre c'est le temps de travail qui est très faible (entre 6h et 37h / semaine).
⁷Valeur du SMIC horaire net au 1er janvier 2015 : 7,53 €/h.



RÉPARTITION DU TRAVAIL SUR LA SEMAINE

Répartition moyenne du temps de travail sur les 31 fermes enquêtées (chef d'exploitation + associés + salariés)



TEMPS DE COMMERCIALISATION

Le temps de commercialisation est assez variable selon les débouchés des producteurs. Les maraîchers qui ne font pas de marchés passent en moyenne 14% du temps à la vente. Au contraire, ceux qui font plus de deux marchés consacrent en moyenne 23% du temps à la commercialisation.

Le marché est généralement le moyen de vente le plus chronophage, mais il génère un chiffre d'affaires intéressant : 50% des ventes en moyenne. La livraison à des AMAP ou des magasins est moins gourmande en temps, mais elle nécessite plus de temps en amont pour le suivi et la préparation des commandes.

GESTION ADMINISTRATIVE

Le temps passé à la gestion administrative est souvent sous-évalué au départ du projet. Ce sont les appels passés en journée ou sur le temps de midi, les mails lus le soir, et tout le temps passé (souvent pendant la période hivernale) aux commandes de semences et de fournitures, à la planification, la facturation, la comptabilité, etc. Cela représente de 1h à 20h par semaine.

TEMPS DE PRODUCTION

Les heures passées à la vente et aux tâches administratives sont autant de temps qui n'est pas passé au champ. Ces deux activités à elles seules occupent en moyenne un quart du temps de travail des maraîchers. Avec 31% du temps passé à la récolte, au lavage des légumes et à leur conditionnement, les maraîchers passent donc en moyenne un peu moins de la moitié de leur temps de travail en production : travail du sol, semis, plantation, désherbage, entretien, suivi sanitaire, etc.



TEMPS DE RÉCOLTE ET LAVAGE

L'association Biopousses (espace test maraîcher dans la Manche) a réalisé une étude sur les temps de récolte et de lavage des légumes entre 2013 et 2015⁸.

RÉCOLTE DES LÉGUMES

Il ressort de cette étude que les rendements de récolte et de lavage des légumes sont extrêmement variables d'une exploitation à une autre. Par exemple, pour la carotte, on observe des rendements allant de 31 à 88 bottes/heure/personne. Soit, ramené au prix de vente, une rentabilité de 62 à 176 €/h.

Dans le cas de la carotte, plusieurs facteurs peuvent expliquer ces écarts : un travail seul ou à plusieurs, le salissement de la culture, la structure du sol, la réalisation de la botte (taille, calibre, lien, comptage)...

Le maraîchage diversifié implique une mécanisation faible et un travail manuel important. De ce fait, le facteur humain, c'est-à-dire l'opérateur, a une influence directe sur les résultats. S'ajoutent à cela les facteurs bioclimatiques qui régissent le quotidien des maraîchers et influencent eux aussi de manière non quantifiable les rendements.

De manière générale, les différences de temps de travaux observées dépendent :

- de l'opérateur,
- du calibre des légumes,
- de la propreté de la culture,
- des problèmes phytosanitaires,
- de la densité du semis,
- des dates de récolte, liées aux pics de production des légumes.

Des facteurs spécifiques aux différentes espèces de légumes influencent également l'efficacité de la récolte.

⁸ Etude consultable sur le site www.maraibio.fr

QUE FAIRE POUR RÉCOLTER EFFICACEMENT ?

A LA MISE EN CULTURE

- Semis de bonne densité et homogène
- Penser à faciliter la circulation entre les planches
- Choix des variétés important
- Tuteurage parfois nécessaire (haricots, aubergines, concombres, etc.)

ENTRETIEN DE LA CULTURE

- Désherbage, suivi phytosanitaire...

LORS DE LA RÉCOLTE

- Caisses de récolte standardisées et matériel de manutention adapté
- Bonne organisation spatio-temporelle
- Travail à deux si possible
- Optimisation des déplacements y compris sur la planche
- Récolte en évitant un maximum le tri : récolte par tronçons par exemple

LAVAGE DES LÉGUMES

En fonction du poste de lavage et de la technique du maraîcher, le temps de lavage est compris entre **10% et 40%** du temps de travail total (récolte + lavage). Il est donc important, au-delà de l'aspect ergonomique et de confort, de réfléchir à son poste de lavage pour optimiser son temps de travail, et donc sa rentabilité.

Une structure en maraîchage diversifié est complexe et comprend des missions très variées. Ce métier fait appel à des compétences multiples : au-delà d'être producteur, un chef d'exploitation doit également être vendeur, gestionnaire, et parfois manager. Ces aspects sont parfois mis de côté lors des projets d'installation. Attention à ne pas les négliger : ils font partie intégrante du métier de maraîcher.





En Basse-Normandie, 1 agriculteur sur 5 pratique la vente directe. En bio, c'est même 1 agriculteur sur 2 ! 20 % de la population consomme régulièrement des produits bio via les circuits courts.

DÉVELOPPER SA STRATÉGIE DE VENTE

DÉVELOPPER SA STRATÉGIE DE VENTE C'EST :

- Rendre prioritaire la stratégie commerciale ;
- Développer ses ventes, ses nouveaux débouchés et réinventer sa stratégie ;
- Ne pas se focaliser sur la production.

► C'EST AVANT SON INSTALLATION QUE L'ON A LE PLUS DE TEMPS POUR CONSTRUIRE UNE BONNE STRATÉGIE DE VENTE.

UNE BONNE STRATÉGIE DE VENTE, C'EST UNE VENTE :

RENTABLE

- Permet la pérennité de l'entreprise
- Permet une rétribution jugée suffisante

RAPIDE

- Bon équilibre vente/production
- Permet de dégager du temps

IDENTITAIRE

- En accord avec soi
- En lien avec son territoire
- Nécessité de se différencier

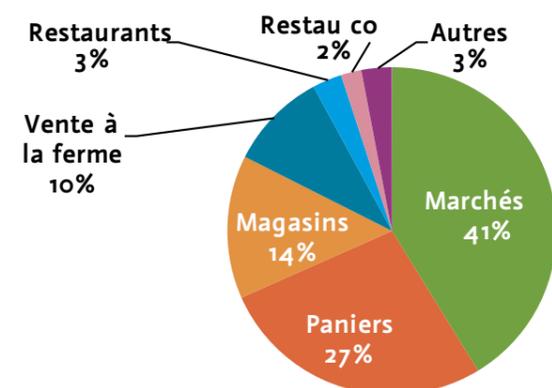
SOUVENT LE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL N'EST PAS ATTEINT LES PREMIÈRES ANNÉES FAUTE DE DÉBOUCHÉS.

LES CIRCUITS DE VENTE EXPLOITÉS PAR LES MARAÎCHERS

D'après l'enquête réalisée sur les 31 fermes bas-normandes, les principaux débouchés utilisés sont : marchés, paniers, vente à la ferme, magasins, restaurants et restauration collective. Certaines fermes n'utilisent que 2 types de débouchés, alors que d'autres utilisent ces 6 voies possibles pour vendre leurs produits. La moitié des fermes commercialisent via 3 ou 4 débouchés différents.

Plus de la moitié des maraichers enquêtés sont en recherche de nouveaux débouchés ou viennent d'en exploiter de nouveaux. Leur objectif est généralement de développer la production (augmenter le chiffre d'affaires) ou d'arrêter certains marchés chronophages et peu rentables.

Chiffre d'affaires par débouché : total des 31 fermes enquêtées



Marchés	709 200 €
Paniers	468 100 €
Magasins	251 100 €
Vente à la ferme	173 000 €
Restaurants	49 400 €
Restauration collective	29 200 €

Pour rappel, notre échantillon représente environ un quart des exploitations maraîchères bio de Basse-Normandie (hors légumiers).

DES CHOIX QUI IMPACTENT LES DISTANCES ET TEMPS DE VENTE

Certains producteurs tendent à développer la vente locale, notamment la vente à la ferme, pour limiter le temps de route et relocaliser la consommation à proximité de la ferme. C'est le cas de 3 maraichers qui réalisent 60 à 70% de leur chiffre à la ferme, et qui parcourent moins de 30 km par semaine.

Les fermes situées à proximité de grandes villes, ou de zones touristiques, qui sont des bassins de consommation de produits bio, économisent des déplacements (du temps et des frais kilométriques).

D'autres, au contraire, choisissent de faire de la distance pour conquérir de gros marchés. Quelques fermes commercialisent ainsi en région parisienne, souvent en groupement avec d'autres producteurs (GIE dans la Manche) ou en système d'AMAP. Les temps de trajet et les frais sont importants, mais les volumes vendus et les prix de vente rehaussés permettent de rentabiliser les déplacements.

Au-delà du type de débouchés et de la distance à parcourir, il est important de réfléchir aux jours de vente, et de regrouper plusieurs ventes sur une même journée (un marché le matin et une vente à la ferme le soir par exemple), afin d'optimiser les temps de récolte, de lavage et de préparation.

L'ACHAT-REVENTE

La période de mars à mai est souvent marquée par un creux en production légumière. Les stocks de légumes de conservation sont épuisés et les primeurs tardent à arriver. Certains maraichers mettent en pause certains de leurs débouchés à cette période, ou ne vendent qu'une semaine sur deux. Cela a toutefois des conséquences sur la trésorerie, qui est alors au plus bas.

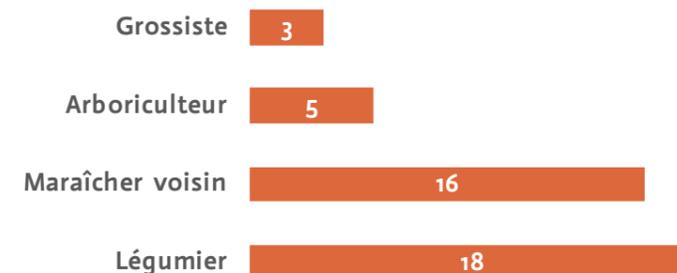
L'achat-revente peut également être vu comme un **choix stratégique** vis-à-vis de sa production. Quelques maraichers en font de façon régulière sur certains légumes qu'ils choisissent alors de ne pas produire, comme la carotte par exemple.

Une bonne planification est impérative pour réduire ce creux de production. L'optimisation de la surface sous abris est une des clés, mais la surface couverte disponible reste un frein important (en moyenne les producteurs ont seulement 7% de surface sous abris).

D'autres maraichers, enfin, font de l'achat-revente dans une optique de **diversification** : ils achètent des produits qu'ils ne produisent pas, comme des pommes par exemple, qui viennent compléter l'étal.

Pour pallier le manque de légumes de conservation, certains maraichers font le choix de l'achat-revente. Cette pratique est alors occasionnelle et permet simplement de **garder une gamme complète** de légumes pour conserver ses débouchés. Cela concerne les légumes "classiques" de conservation : pommes de terre, carottes, poireau...

Provenance des fruits et légumes en achat-revente pour les 31 fermes enquêtées

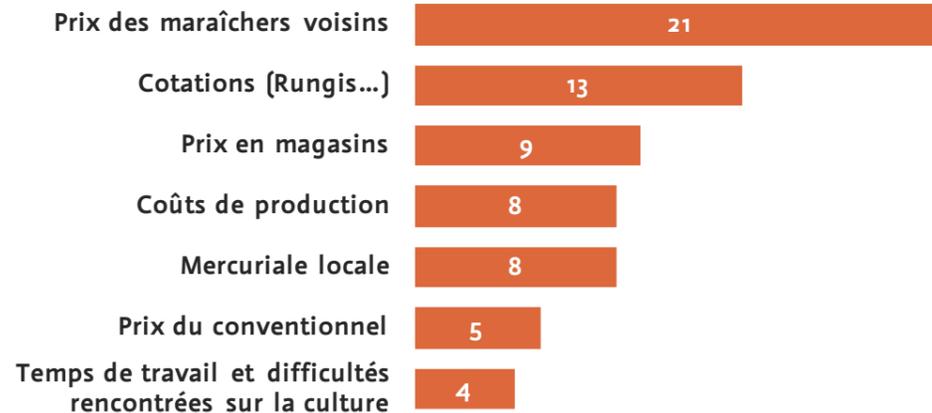


► L'achat-revente est soumis à une réglementation précise.
Les obligations diffèrent selon le statut fiscal et juridique de l'entreprise.

Forme juridique Régime d'imposition	Individuel	Société
Forfait	Autorisé , mais doit faire l'objet, en plus de la déclaration de bénéfice agricole, d'une déclaration BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux). L'imposition suit alors le régime fiscal du « micro-BIC ».	Interdit . Il faut : <ul style="list-style-type: none"> • soit exercer l'achat-revente à titre individuel par un des associés ; • soit créer une société commerciale dont c'est l'objet ; • soit opter pour le régime d'imposition au réel.
Réel	Autorisé à condition que les recettes issues de l'achat-revente ne dépassent pas 50 000 € ou 30% des recettes agricoles. Aucune démarche supplémentaire n'est nécessaire : fiscalement, les recettes issues de l'achat-revente sont intégrées aux recettes agricoles.	Juridiquement c'est interdit , car l'objet d'une société agricole ne peut être que civil, ce qui interdit toute activité commerciale. Fiscalement c'est autorisé , avec les mêmes conditions que ci-contre (individuel au réel).

LES PRIX DE VENTE

Comment sont définis les prix de vente sur les 31 fermes enquêtées ?



Le prix de vente doit impérativement tenir compte :

- du prix de revient du produit ;
- des prix pratiqués sur le(s) marché(s) sur lesquels vous vous positionnez.

 Pour un même produit, le prix peut varier selon le circuit sur lequel il est vendu.

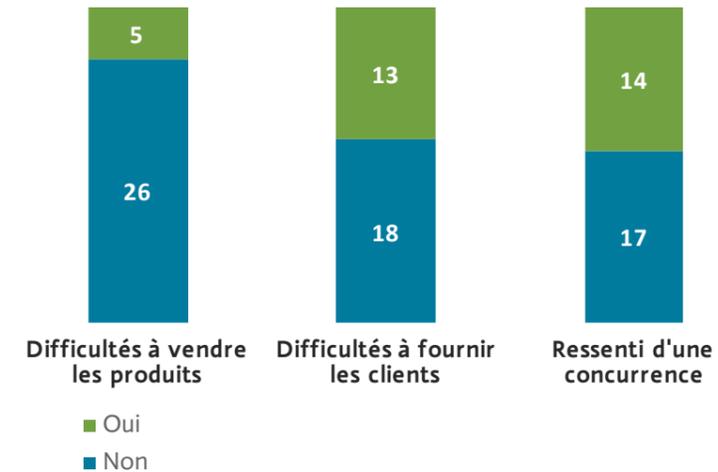
Il n'est souvent pas évident pour les maraîchers de définir leurs prix de vente. Cette difficulté vient du fait qu'ils ne connaissent généralement pas leurs coûts de production et ne prennent notamment pas en compte le coût de leur temps de travail. La majorité des producteurs enquêtés basent leurs prix de vente sur celui des maraîchers voisins (en général sur les marchés).

Selon les systèmes, les coûts de production peuvent être très différents pour un même légume et cela est rarement pris en compte. Le prix de vente des maraîchers voisins doit rester une indication qui permet de rester sur un prix de marché, mais ne doit pas être le seul moyen de fixer son prix.

En démarrage d'activité, le pari du prix bas pour se faire une clientèle peut s'avérer dangereux. Il est extrêmement difficile d'augmenter significativement ses prix ensuite. Un outil de calcul du prix de revient a été développé par la FNAB. Informations auprès d'Agrobio Basse-Normandie.

LES DIFFICULTÉS LIÉES À LA VENTE

Ressenti sur la vente et sur la concurrence pour les 31 fermes enquêtées



Seuls 5 maraîchers sur les 31 interrogés ont des difficultés à vendre l'intégralité de leurs produits.

13 déclarent, au contraire, avoir des difficultés à produire suffisamment pour fournir leurs clients (sur toute ou une partie de la gamme).

Près de la moitié (14/31) des maraîchers enquêtés disent ressentir une concurrence. En effet, sur certains secteurs de la Manche et du Calvados, les installations en maraîchage bio ont été nombreuses ces dernières années. La concurrence se fait ressentir sur les marchés (jusqu'à 8 maraîchers bio sur un même marché) et sur les magasins des grandes villes.

LA NÉCESSITÉ DE SE DÉMARQUER

Il est important lors de la conception de son projet, de réaliser une étude de marché pour se renseigner sur l'offre et la demande présentes, pour éviter une installation sur des secteurs déjà saturés.

Certains maraîchers mettent en place des stratégies pour se différencier, qui leur permettent, au moins en partie, de s'affranchir d'une certaine concurrence :

- **Spécialisation** sur une gamme de légume peu commune : cas d'un maraîcher qui réalise la moitié de son chiffre d'affaires grâce au mesclun. Cette stratégie a plusieurs avantages :
 - Démarcation par la gamme : peu de maraîchers proposent ce même produit.
 - Production en "grande" quantité qui permet de baisser les coûts de production et d'assurer un approvisionnement constant.
 - Meilleure technicité du producteur sur le légume concerné. Le produit est alors de meilleure qualité et peut être valorisé à un prix plus élevé.
- **Commercialisation via des débouchés innovants**, ou encore peu exploités : un maraîcher réalise 30% de son chiffre d'affaires avec des restaurants, un autre a mis en place un distributeur de légumes au bord de la route... Les modes de consommation évoluent, de multiples moyens de vente peuvent encore être inventés.
- **Vente sur des secteurs où la demande est plus élevée**, quitte à faire de la route : région parisienne, Bretagne, grandes agglomérations, etc.



Présentation de 14 fermes

Sur les 31 fermes enquêtées, nous avons choisi d'en présenter 14. Ces fiches sont conçues pour vous permettre de comparer votre système ou d'élaborer votre projet au vu de fermes existantes. Elles montrent la diversité des systèmes en maraîchage bio en termes de production, de commercialisation, d'organisation, d'équipements, et l'hétérogénéité des résultats technico-économiques qui en découlent.

Quelques producteurs ont accepté de répondre à l'enquête mais ont souhaité rester anonymes. Certaines fiches sont donc nominatives, d'autres non.

Afin de ne pas alourdir ce document, toutes les fermes enquêtées ne sont pas présentées, mais leurs fiches sont disponibles auprès d'AgroBio BN et sur internet.

N° ferme	Page	Statut	Département	Année d'installation	Surface cultivée	Nombre d'UTH	Chiffre d'affaires
1	p. 28	Individuel	14	2011	1,20 ha	1	25 700 €
2	p. 30	GAEC	61	2011	2,00 ha	1,3	53 200 €
3	p. 32	Individuel	14	2011	1,00 ha	1,1	36 400 €
4	p. 34	EARL	50	2011	1,80 ha	2	37 600 €
5	p. 36	EARL	50	2011	2,00 ha	2	61 500 €
6	p. 38	Individuel	14	2009	1,20 ha	1	22 900 €
7	p. 40	Individuel	61	2009	3,50 ha	1,5	62 800 €
8	p. 42	Individuel	14	2009	1,00 ha	1	30 900 €
9	p. 44	EARL	14	2005	3,00 ha	3,4	91 500 €
10	p. 46	Individuel	50	2004	2,40 ha	2	75 100 €
11	p. 48	EARL	14	2003	3,00 ha	2,5	70 500 €
12	p. 50	Individuel	14	2002	1,50 ha	2	102 000 €
13	p. 52	EARL - SARL	14	2000	7,70 ha	4,8	202 800 €
14	p. 54	Individuel	50	1998	7,00 ha	4,5	182 700 €

Graphiques « en toiles d'araignées » ci-contre : représentation de quelques indicateurs technico-économiques de chaque ferme. Pour chaque indicateur, le centre de la toile correspond à la valeur minimale, et l'extrémité de la branche correspond à la valeur maxi-

male, parmi les 31 fermes enquêtées. Exemple pour l'indicateur CA/UTH : le centre de la toile est 14 235 € (valeur minimale dans l'échantillon) et l'autre extrémité est 51 000 € (valeur maximale observée).

SIGNIFICATION DES TERMES UTILISÉS DANS LES FICHES

CA : chiffre d'affaires

EBE : excédent brut d'exploitation (voire p. 12 pour la signification)

Investissements à l'installation : ils ne comptabilisent pas l'achat du foncier, afin de pouvoir mettre au même niveau les exploitations en propriété et celles en fermage.

Prélèvement : revenu mensuel de l'agriculteur. Si plusieurs associés, le prélèvement est indiqué par personne.

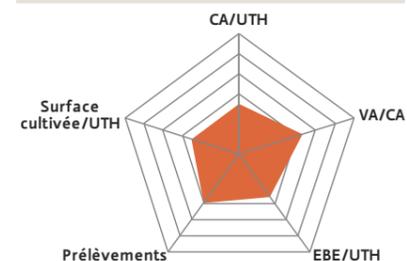
UTH : unité de travail humain. 1 UTH = 1 personne à temps plein toute l'année. Les ratios CA/UTH et surface cultivée/UTH prennent en compte aussi bien les UTH exploitants que salariés. Par contre, dans l'indicateur EBE/UTH, seul l'UTH exploitant est pris en compte (car l'EBE ne sert pas à rémunérer les salariés, mais uniquement l'agriculteur).

VA : valeur ajoutée (voire p. 11 pour la signification)

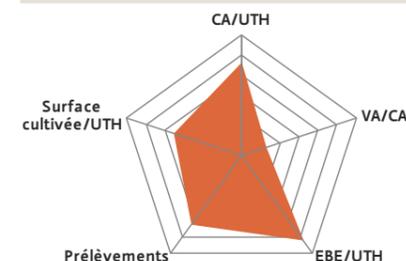
Indicateur	Minimum	Maximum
CA/UTH	14 235 €	51 000 €
VA/CA	29 %	83 %
EBE/UTH	-2 932 €	45 372 €
Prélèvements	0 €	2 000 €
Surface cultivée/UTH	0,71 ha	2,13 ha

QUELQUES REPÈRES

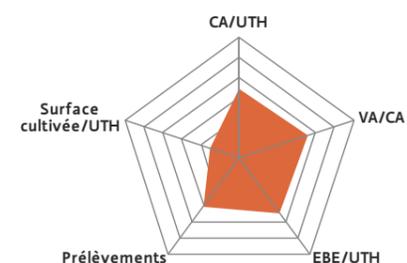
1 - Un système basé sur les AMAP
Sébastien Jollé (p. 28)



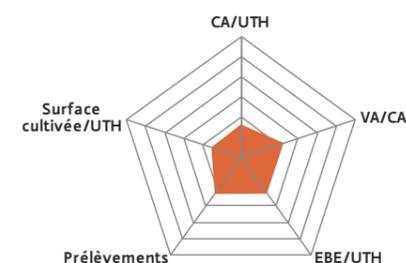
2 - Une ferme en polyculture-élevage
GAEC Rotours à la Terre (p. 30)



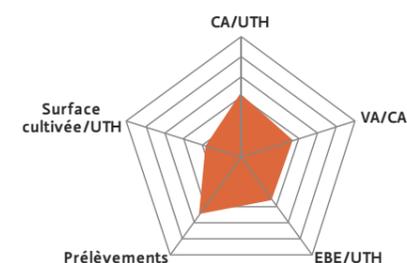
3 - Un système individuel type
Cyril Lecomte (p. 32)



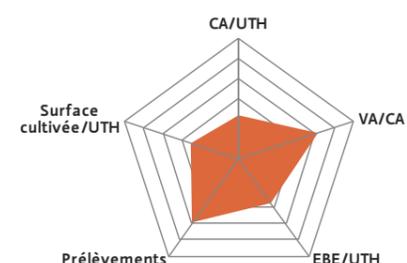
4 - La diversification par les fruits
EARL de la Mercerie (p. 34)



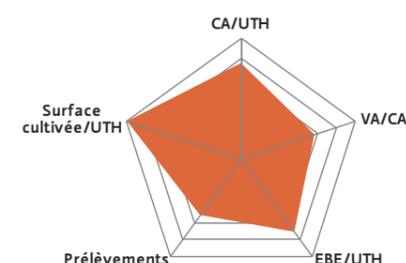
5 - La vente en AMAP en Ile de France : plus loin mais rentable - Terre Ferme EARL (p. 36)



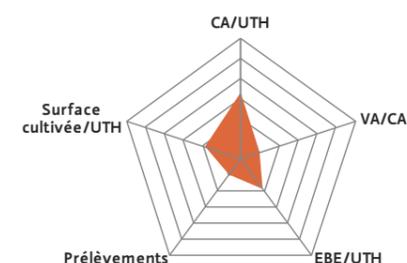
6 - Une ferme spécialisée : la moitié du CA avec une seule culture - Romain Lecarpentier (p. 38)



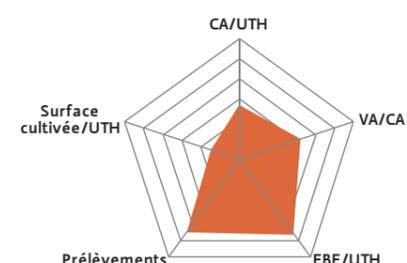
7 - Une surface cultivée importante
Aurélien Asselin (p. 40)



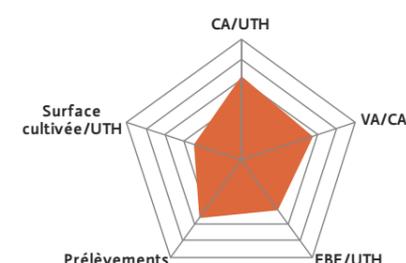
8 - Une ferme en traction animale et agroforesterie - Matthieu Philibert (p. 42)



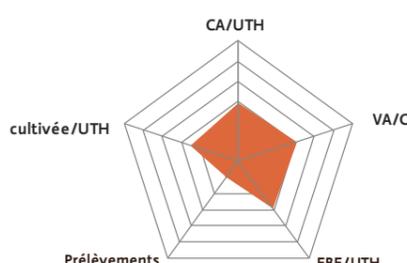
9 - Une ferme diversifiée : légumes, viande et œufs (p. 44)



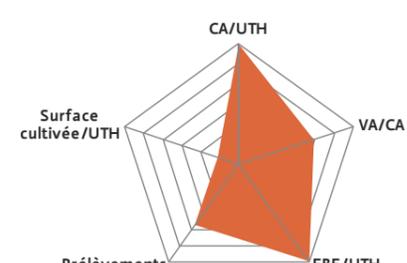
10 - Un maraîcher reconnu pour sa technicité
Gonzague Brionne (p. 46)



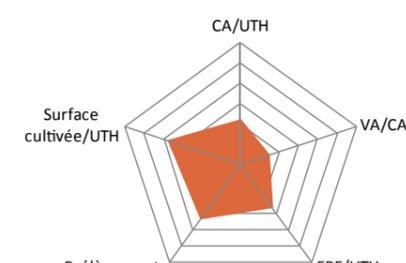
11 - Une commercialisation principalement en magasins - EARL Aux Légumes du Moulin (p. 48)



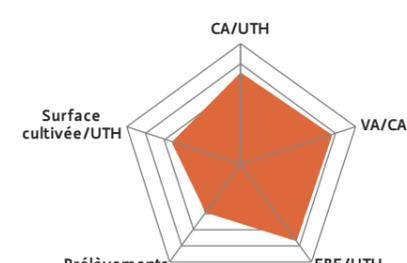
12 - Un chiffre d'affaires élevé basé sur des marchés forts (p. 50)



13 - Le choix de l'achat-revente
EARL Biau Courtil/SARL Gardin Partageo (p. 52)



14 - Un système qui repose sur le salariat
Jean-Christophe Chapdelaine (p. 54)



Un système basé sur les AMAP

SÉBASTIEN JOLLÉ
SAINT-PAUL-DU-VERNAY (BESSIN)

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **43 ANS**
- **INSTALLATION EN 2011**
» Reconversion professionnelle
» 1 an d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 4,5 HA**
» 1,20 ha cultivés
» 1300 m² de tunnels
- **SOL LIMONO-ARGILEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 4 ans. Les légumes sont regroupés par saison, sur 4 parcelles, pour avoir des parcelles libres aux mêmes moments. Mais un nouveau système va être mis en place : regroupement par famille et par exigences de fertilisation.

FERTILISATION

Fumier bovin en plein champ sur les cultures exigeantes. Engrais du commerce sous tunnel. Dolomie tous les ans, 200 kg/ha. Engrais vert : avoine.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Aucun produit phytosanitaire apporté en 2013.

TEMPS DE TRAVAIL

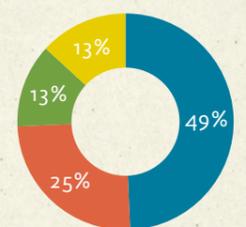


• 1 jour de repos par semaine et 10 jours de congés par an (considère que ce n'est pas suffisant).

• Emploie un saisonnier depuis 2015 (6 mois/an).

» **Considère sa charge de travail acceptable (depuis peu).**

Pénibilité du travail



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

Paniers	64%
Vente à la ferme	32%
Magasin	4%

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

Assez peu de mécanisation, la majorité des travaux est réalisée à la main.

- Tracteur 55 ch
- Charrue
- Canadien
- 2 vibroculteurs
- Planteuse 1 rang
- Herse étrille
- Bineuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Véhicule utilitaire

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Epandeur à engrais
- Planteuse 2 rangs
- Station de lavage

IRRIGATION

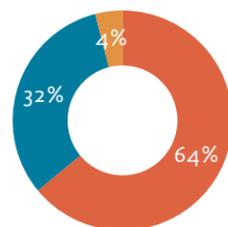
- Puits et eau du réseau. Un bassin existe mais n'est pas encore équipé d'une pompe.
- Très peu d'irrigation en plein champ par manque d'équipement (goutte-à-goutte uniquement)

COMMERCIALISATION

13% du temps de travail est passé à la vente

- AMAP (33 paniers)
- Vente à la ferme 1 soir par semaine
- 1 magasin local
- AMAP supplémentaire en 2014 (17 paniers)

» **Pas de difficultés particulières à vendre, ne ressent pas de concurrence (notamment parce qu'il ne fait pas de marchés).**

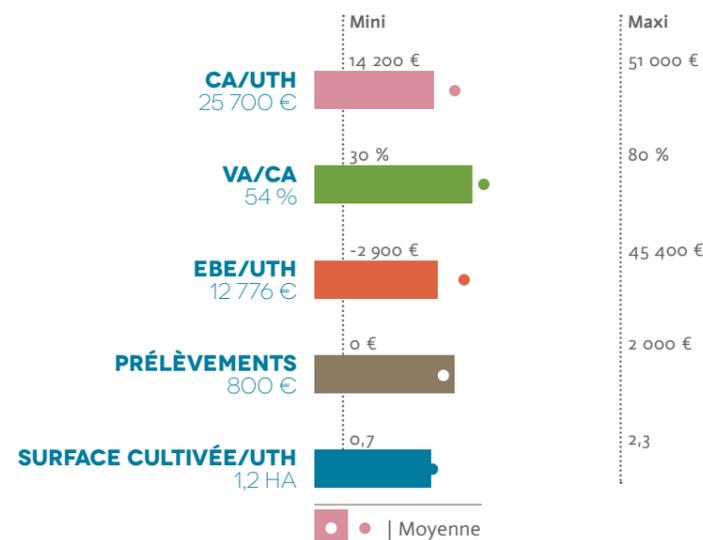


Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

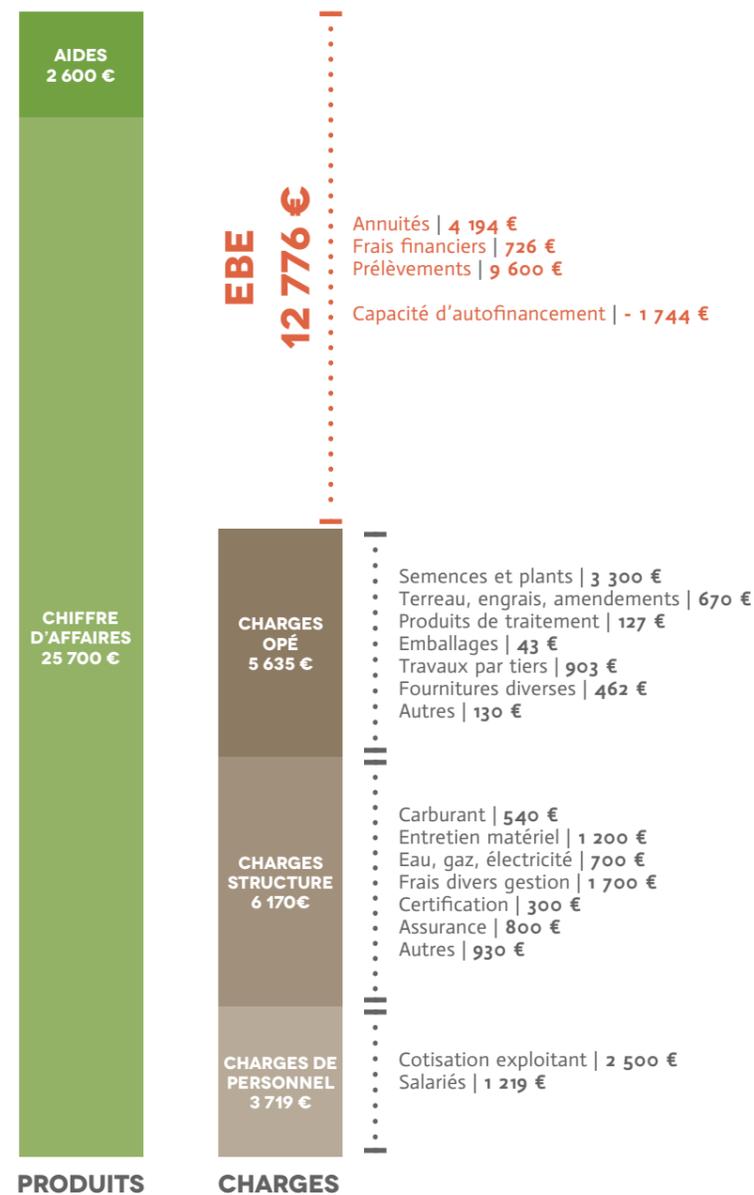
Paniers	64%
Vente à la ferme	32%
Magasin	4%

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

- 1,2 ha/UTH**
- 11 %** de surface sous abris
- 45 À 50 h/semaine**
- 25 700 € CA/UTH**
- 54 % VA/CA**
- 12 776 € EBE/UTH** exploitant
- 800 €** prélèvement mensuel
- 50 000 €** investissements à l'installation

» **N'est actuellement pas satisfait de son revenu, repose financièrement sur sa conjointe. Cela est dû au fait qu'il est seulement dans sa 2^e année complète après installation. L'évolution des résultats est très encourageante : + 10 000 € de chiffre d'affaires en 2014 !**

« Je suis aujourd'hui satisfait de mon métier. Cependant j'observe une divergence avec mon projet initial : je pensais pouvoir rester « petit » : seul et peu mécanisé. Mais je réalise au cours du temps qu'il n'est pas possible d'avoir un revenu suffisant dans ces conditions. Ce que je me tire aujourd'hui comme rémunération ne me convient pas. Si j'avais su, j'aurais prévu dès le départ un salarié et de la mécanisation. J'envisage de continuer à long terme, mais en faisant évoluer mon système : j'embauche un salarié prochainement, et mon objectif à terme est de trouver un associé. »

Une ferme en polyculture-élevage

GAEC ROTOURS À LA TERRE | PIERRE PLUMET ET GEOFFREY DE DRYVER
LES ROTOURS (NORD DE L'ORNE)

CARTE D'IDENTITÉ



- 2 ASSOCIÉS EN GAEC
- 29 ET 30 ANS
- INSTALLATION EN 2011
» Reconversion professionnelle
» 1 an d'expérience avant installation
- SURFACE TOTALE : 84 HA
» 2 ha cultivés
» 2000 m² de tunnels
» Production d'une partie des plants
» Transformation (ratatouille)
» Vaches (viande), céréales, ruches
- SOL LIMONO-SABLEUX ET SABLEUX, ACIDE
- MILIEU RURAL ISOLÉ

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

- Tracteur 50 ch
- Charrue
- Chisel
- Vibroculteur
- Rotovator
- Herse rotative
- Planteuse
- Dérouleuse à bêche
- Pulvérisateur
- Herse étrille
- Bineuse
- Butteuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Chambre froide
- Station de lavage (baignoire avec jet d'eau)
- Camion

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Récolteuse à légumes
- Bâtiment

IRRIGATION

- Forage et mare alimentée par une source
- Aspersion et goutte-à-goutte, en plein champ et sous abris

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 4 ans : Pommes de terre / Alliées / Courges / Crucifères. Rotations avec céréales et prairies temporaires (légumes gourmands après prairie).

FERTILISATION

Compost bovin, 20 t/ha. Lithothamne tous les 3 ans. Engrais verts : avoine-poïs. Guano sur la pépinière.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Purins de plantes et produits phytosanitaires autorisés en bio.

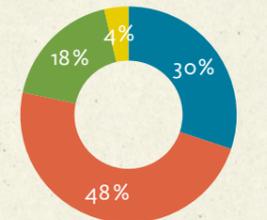
TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

▲ Période creuse
▲ Pleine saison

Pénibilité du travail



Répartition du temps de travail hebdomadaire

- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

- 1,25 jour de repos par semaine + 21 jours de congés par an (considèrent que c'est suffisant)
- 1,3 UTH sur l'atelier maraîchage

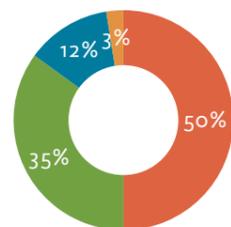
► Considèrent leur charge de travail acceptable. Projet d'embaucher une personne supplémentaire sur l'atelier maraîchage.

COMMERCIALISATION

18% du temps de travail est passé à la vente

- 2 AMAP (50 paniers)
- 1 marché
- Vente à la ferme le samedi matin
- 1 magasin local

► Pas de problème pour vendre leurs produits, mais parfois des difficultés à trouver des débouchés sans marcher sur les plates-bandes des autres.

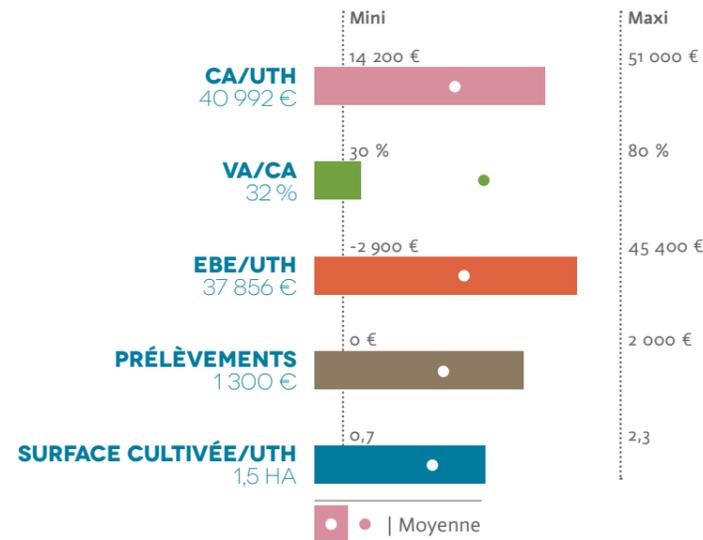


Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

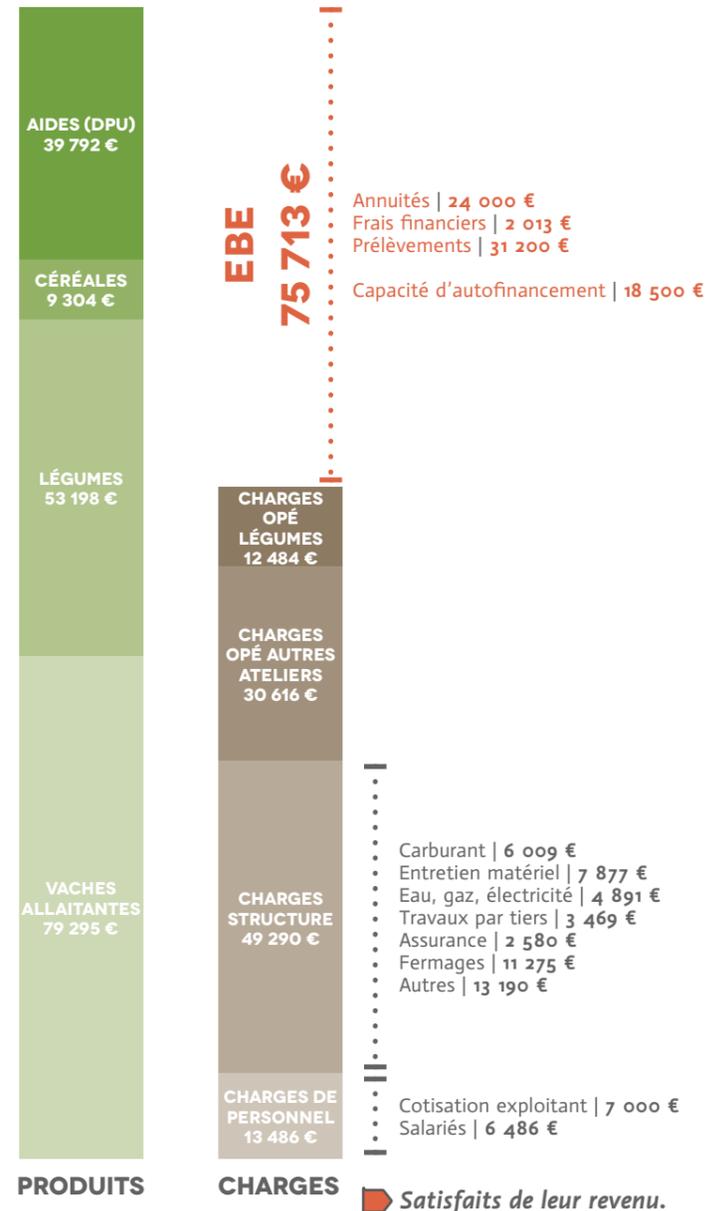
- Paniers
- Marché
- Vente à la ferme
- Magasin

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

- 1,5 ha/UTH
- 10 % de surface sous abris
- 50 À 60 h/semaine
- 40 992 € CA/UTH
- 32 % VA/CA*
- 37 856 € EBE/UTH exploitant*
- 1 300 € prélèvement mensuel
- 40 000 € investissements à l'installation

* Ces données prennent en compte l'ensemble des ateliers de la ferme, pas uniquement la partie légumes.

« La force de notre activité est d'être diversifiée. Nous voyons notre ferme comme un micro-écosystème, dans lequel les éléments sont complémentaires les uns des autres. Les légumes entrent en rotation avec les céréales et les prairies. Nous les fertilisons avec le fumier de nos bovins. Nous possédons du "gros matériel" pour les grandes cultures (charrue, herse rotative...) que l'on utilise sur les parcelles maraîchères, cela facilite grandement le travail. La vente des produits de nos différents ateliers (viande et légumes) est mutualisée. C'est cette complémentarité et cette diversité qui nous permet d'avoir de bons résultats, et de nous tirer des revenus corrects. Aujourd'hui nous sommes passés à 3 associés et avons embauché un salarié. Nous avons maintenant des volailles et des fruits rouges. »

Un système individuel type

LA FERME DE LA BRÈCHE | CYRIL LECOMTE
SOUMONT-SAINTE-QUENTIN (SUD CALVADOS)

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **34 ANS**
- **1 SAISONNIER**
- **INSTALLATION EN 2011**
» 3 ans d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 1,8 HA**
» 1 ha cultivé
» 1 000 m² de tunnels
» Production d'une partie des plants
» Transformation : soupe et coulis
- **SOL LIMONO-ARGILEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL NON ISOLÉ**

ÉQUIPEMENT

- MATÉRIEL**
La majorité des travaux est réalisée à la main (désherbage notamment)
- Tracteur 55 ch
 - Charrue
 - Canadien
 - Vibroculteur
 - Herse alternative
 - 2 semoirs
 - Rouleau
 - Butteuse
 - Broyeur
 - Station de lavage (grille avec tuyau)
 - Véhicule utilitaire + remorque
- PROJET D'INVESTISSEMENT**
- Chargeur avant
- IRRIGATION**
- Bassin et source
 - Goutte-à-goutte uniquement

TECHNIQUE

- ROTATIONS**
Pas de rotation définie, mais alterne les familles.
- FERTILISATION**
Compost bovin à l'automne et lithothamne au printemps. Engrais vert (phacélie) tous les ans.
- GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS**
Soufre, anti-limaces, purin de gourmands de tomate.

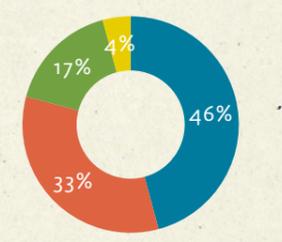
MUTUALISATION

Pomme de terre cultivée en commun avec d'autres maraîchers chez un céréalier. Intéressé pour participer à un groupement d'employeurs (toutes productions). Echanges de coups de mains avec d'autres maraîchers.

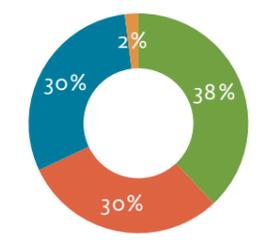
COMMERCIALISATION

- 17 % du temps de travail est passé à la vente
- 1 marché
 - Vente de paniers à la ferme
 - Vente à la ferme 2 soirs par semaine
 - 1 magasin local
- » **Pas de difficultés à vendre. Au contraire, il pourrait produire plus. Il ressent une concurrence avec d'autres producteurs mais cela reste sain.**

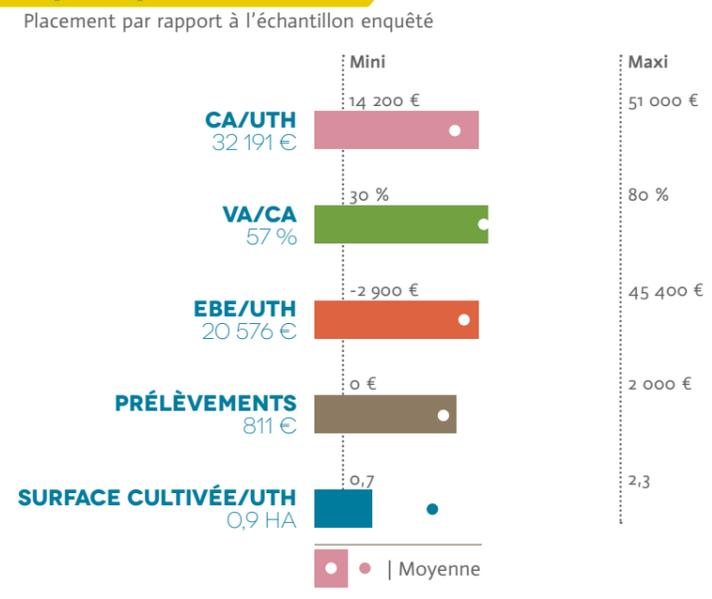
TEMPS DE TRAVAIL



- 1,25 jour de repos par semaine + 1 mois de congés par an.
 - 1 saisonnier 5 mois de l'année, 11h par semaine
- » **Considère sa charge de travail encore trop importante, souhaiterait la diminuer.**



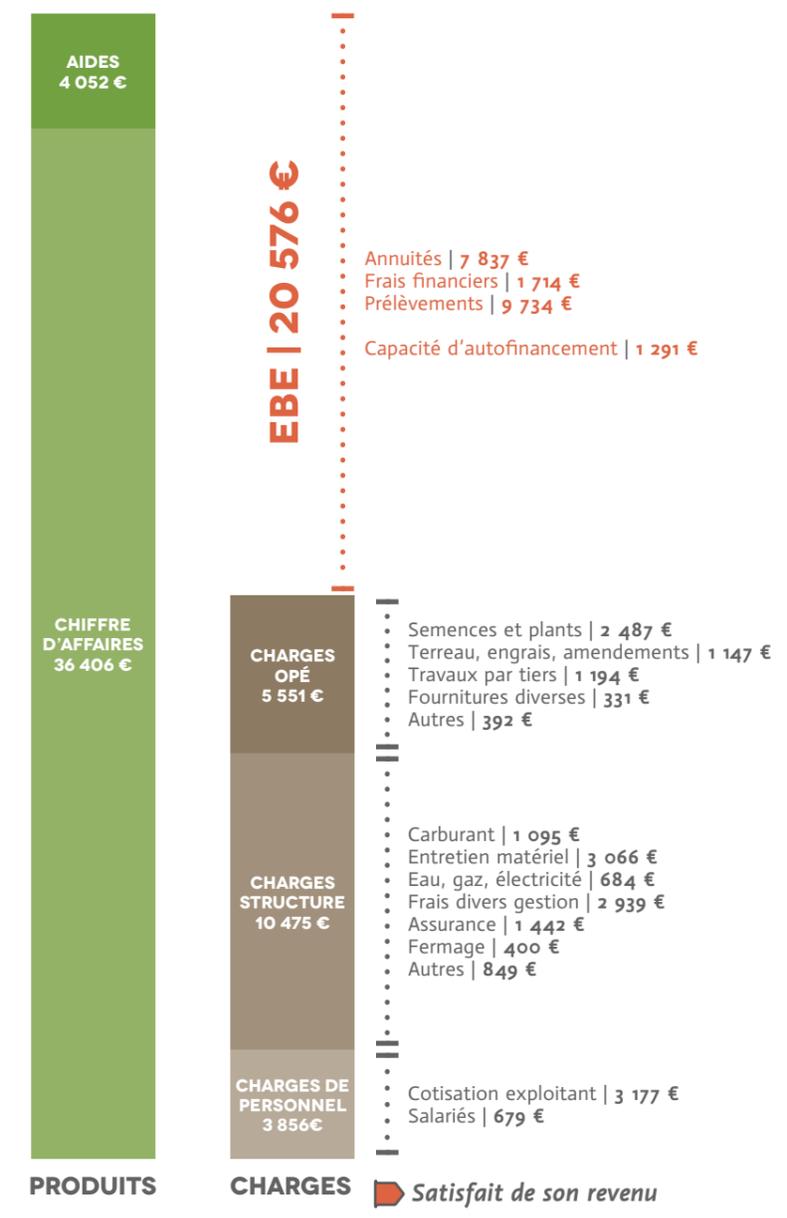
QUELQUES REPÈRES



CHIFFRES CLÉS

- 0,9 ha/UTH**
- 10 %** de surface sous abris
- 45 À 60 h/semaine**
- 32 191 € CA/UTH**
- 57 % VA/CA**
- 20 576 € EBE/UTH** exploitant
- 811 €** prélèvement mensuel
- 70 000 €** investissements à l'installation

RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



« Je suis très satisfait de mon métier. Mon exploitation tourne bien, j'ai pu me tirer un revenu dès la première année. Je suis bien équipé : j'ai construit un bâtiment dès le départ, pour stocker le matériel, les légumes (pièce fraîche isolée en terre), avoir un bureau et un lieu de vente. Je fais beaucoup de choses manuellement, notamment tout le désherbage, mais c'est un choix : par rapport à la surface que je cultive, j'ai choisi d'investir dans du petit matériel manuel de qualité (houes maraîchères...) plutôt que dans du matériel tracté. Il y a peu de maraîchers localement, mais nous nous entendons bien et arrivons à travailler ensemble : nous cultivons la pomme de terre en commun chez un céréalier, nous échangeons des coups de mains... »

La diversification par les petits fruits

EARL DE LA MERCERIE | DELPHINE ALLIET ET SÉVERIN LESOURD
LE TANU (SUD MANCHE)

CARTE D'IDENTITÉ



- 2 ASSOCIÉS EN EARL EN COUPLE
- 32 ET 36 ANS
- INSTALLATION EN 2011
 - » Reconversion professionnelle
 - » 2 et 6 mois d'expérience avant installation
- SURFACE TOTALE : 4,2 HA
 - » 1,8 ha cultivés
 - » 1500 m² de tunnels
 - » Production d'une partie des plants
 - » Production de petits fruits (7000 m²)
 - » Transformation (confiture, coulis, sirop, cornichons)
- SOL LIMONEUX, ACIDE
- MILIEU RURAL ISOLÉ

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

- Tracteurs 17, 30 et 65 ch
- Charrue
- Vibroculteur
- Rotavator
- Semoir
- Planteuse
- Dérouleuse à bâche
- Epandeur à engrais
- Epandeur à fumier
- Bineuse
- Butteuse
- Lame souleuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Station de lavage (table + tôle avec jet d'eau)
- Chambre froide
- Camion et véhicule utilitaire

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Bineuse à étoiles
- Brosse à pommes de terre
- Hangar de stockage plus grand

IRRIGATION

- Mare et cuve de récupération des eaux de pluies
- Goutte-à-goutte en plein champ.
- Aspersion et goutte-à-goutte sous serre.

TECHNIQUE

ROTATIONS

Rotations sur 5 ans : Courges / Pommes de terre / Racines / Brassicacées / Alliées-Fabacées.

FERTILISATION

Fumier de volailles avant les courges. Engrais vert systématique : avoine après pommes de terre. Dolomie tous les 2 ans après le labour, 5 t/ha.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Purin d'ortie, savon noir, bouille bordelaise et Bt. Suivi des ravageurs par piégeage (relevés hebdomadaires transmis à la FREDON pour le BSV).

TEMPS DE TRAVAIL

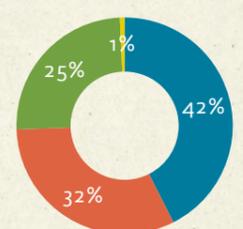


- 1 jour de repos par semaine (période creuse uniquement) + 10 jours de congés par an.

- Aide bénévole en juillet pour la récolte des fruits.

Considèrent leur charge de travail acceptable. Ils trouvent normal de travailler plus au départ de l'installation.

Pénibilité du travail



Répartition du temps de travail hebdomadaire

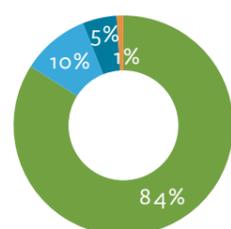
- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

COMMERCIALISATION

25% du temps de travail est passé à la vente

- 3 marchés
- 1 restaurant
- Vente à la ferme 1 soir par semaine
- 2 magasins bio

Pas de difficulté particulière à vendre leurs produits. Ils ressentent néanmoins une concurrence.

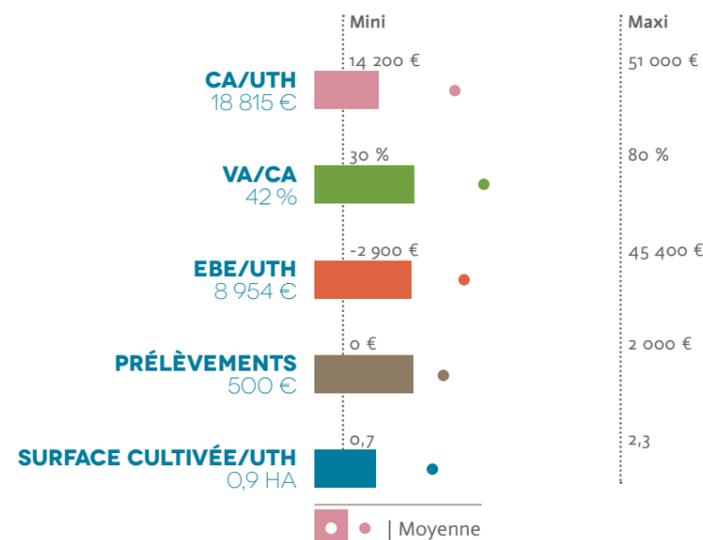


Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

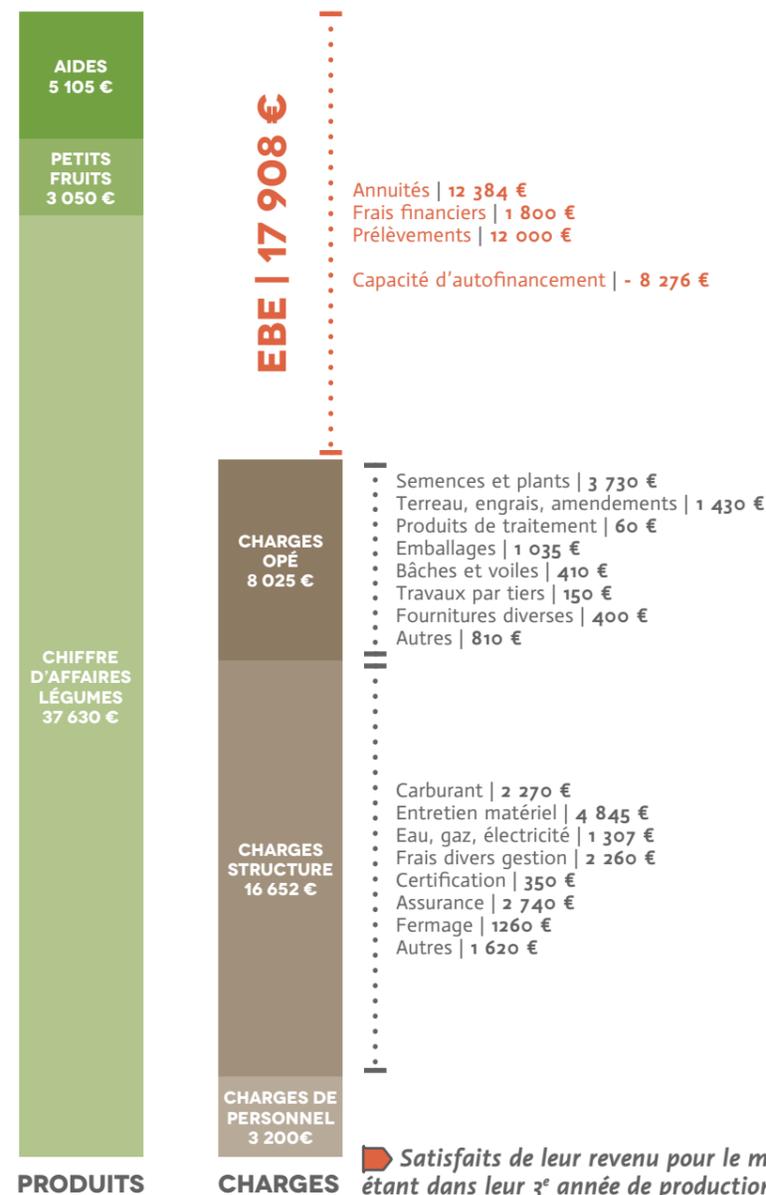
- Marchés
- Restaurant
- Vente à la ferme
- Magasins

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



- Annuités | 12 384 €
- Frais financiers | 1 800 €
- Prélèvements | 12 000 €

Capacité d'autofinancement | - 8 276 €

- Semences et plants | 3 730 €
- Terreau, engrais, amendements | 1 430 €
- Produits de traitement | 60 €
- Emballages | 1 035 €
- Bâches et voiles | 410 €
- Travaux par tiers | 150 €
- Fournitures diverses | 400 €
- Autres | 810 €

- Carburant | 2 270 €
- Entretien matériel | 4 845 €
- Eau, gaz, électricité | 1 307 €
- Frais divers gestion | 2 260 €
- Certification | 350 €
- Assurance | 2 740 €
- Fermage | 1260 €
- Autres | 1 620 €

Satisfaits de leur revenu pour le moment, étant dans leur 3^e année de production.

CHIFFRES CLÉS

0,9 ha/UTH

8 % de surface sous abris

35 À 70 h/semaine

18 815 € CA/UTH

42 % VA/CA

8 954 € EBE/UTH exploitant

500 € prélèvement mensuel

80 000 € investissements à l'installation

« Dans notre système, les petits fruits sont des produits bien valorisés qui permettent de diversifier notre étal, notamment sur la période creuse d'avril à juin. Nous avons fait le choix de cette production secondaire pour nous démarquer d'autres systèmes maraichers et avoir une plus-value intéressante. Mais cette production reste délicate. La récolte des petits fruits demande beaucoup de temps, et a lieu en juillet quand nous sommes déjà bien occupés par ailleurs sur la ferme. Nous aurions besoin pour cela d'embaucher des personnes efficaces et disponibles sur des temps très courts, ce qui n'est pas évident. »

La vente en AMAP en Ile de France : plus loin mais rentable

TERRE FERME EARL | ANNICK BRIAND & THIBAUT CHAMPIN
LINGREVILLE (PAYS DE COUTANCES)

CARTE D'IDENTITÉ



- 2 ASSOCIÉS EN COUPLE EN EARL
- 43 ET 49 ANS
- INSTALLATION EN 2011
» Reconversion professionnelle
» Aucune expérience avant installation
- SURFACE TOTALE : 3,5 HA
» 2 ha cultivés
» 1 440 m² de tunnels
- SOL ARGILO-LIMONEUX ET SOL SABLEUX
- MILIEU RURAL NON ISOLÉ, PROCHE ZONE TOURISTIQUE

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

- Tracteur 50 ch
- Charrue
- Chisel
- Vibroculteur
- Rotavator
- Motoculteur
- Planteuse
- Pulvérisateur
- Epandeur à engrais
- Bineuse
- Broyeur
- Camion
- Partage de matériel et de locaux de stockage (chambre froide notamment) avec l'espace test agricole tout proche

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Laveuse à légumes et station de lavage
- Arracheuse à pomme de terre
- Recherche de foncier

IRRIGATION

- Puits, forage et bassin de rétention
- Aspersion en plein champ
- Goutte-à-goutte et aspersion sous abri

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 3 à 4 ans, en fonction des exigences de fertilisation des légumes.

FERTILISATION

Engrais verts systématiques (seigle-vesce). Fumier de cheval en plein champ sur les cultures exigeantes. Engrais bouchon et fumier sous tunnel.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Purin de consoude, savon noir, bouillie bordelaise et Bt. Pas d'intervention systématique sauf Bt sur choux et poireaux.

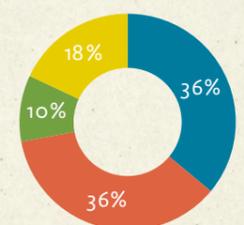
► Au moment de l'installation, nous n'étions pas assez conscients de la technicité du métier. Nous avons encore des lacunes concernant l'irrigation et la fertilisation.

TEMPS DE TRAVAIL



- 1 à 2 jours de repos par semaine + 7 jours de congés par an (considèrent que ce n'est pas suffisant).
- 1 saisonnier 2 semaines par an (+ 1 saisonnier à mi-temps depuis 2015).

► Charge de travail trop importante. Besoin d'embaucher, mais financièrement difficile.



Répartition du temps de travail hebdomadaire

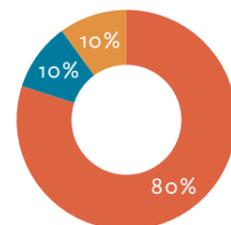
- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

COMMERCIALISATION

10% du temps de travail est passé à la vente

- 1 livraison de paniers (90 paniers)
- Vente à la ferme 1 soir par semaine
- 1 magasin bio local

► Pas de difficultés particulières à vendre, ne ressentent pas de concurrence. Ils ne font pas de marché et vendent la quasi-totalité sur Paris (AMAP), où la demande est nettement supérieure à l'offre.

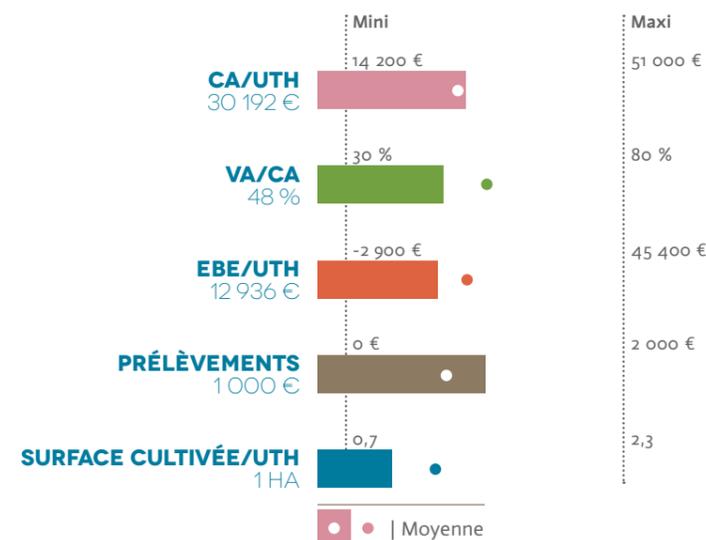


Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

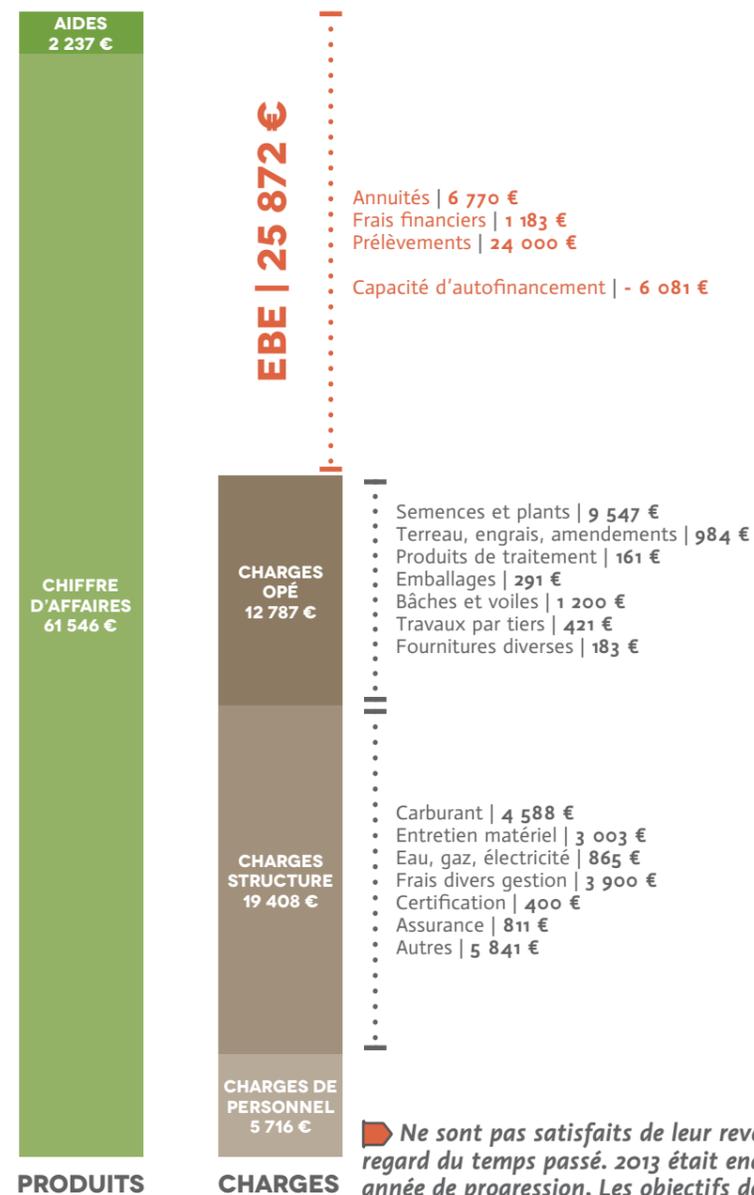
- Paniers
- Vente à la ferme
- Magasin

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



► Ne sont pas satisfaits de leur revenu au regard du temps passé. 2013 était encore une année de progression. Les objectifs de résultats ont été atteints depuis.

CHIFFRES CLÉS

- 1 ha/UTH
- 7 % de surface sous abris
- 40 À 55 h/semaine
- 30 192 € CA/UTH
- 48 % VA/CA
- 12 936 € EBE/UTH exploitant
- 1 000 € prélèvement mensuel
- 80 000 € investissements à l'installation

« Les chiffres présentés ici sont ceux de 2013, notre 3^e année d'installation. A ce jour, en 2015, notre rythme de croisière est quasiment atteint. Il nous aura donc fallu 5 ans pour atteindre nos objectifs. Ce délai aurait pu être réduit avec une meilleure expérience professionnelle au départ. Notre production a augmenté, notre chiffre d'affaires aussi. Nous avons pu embaucher une salariée. Nous avons acheté du foncier supplémentaire, ce qui nous permet d'être plus à l'aise dans nos rotations. Ces résultats ont été possibles grâce à la vente en AMAP : elle nous garantit la vente de notre production sans perte et la maîtrise de notre trésorerie. Aujourd'hui nous souhaitons réduire notre temps de travail. Dans cette optique, nous sommes sur le point de concrétiser un projet de mutualisation de nos productions avec d'autres maraîchers bio en cours d'installation sur la commune. »

Une ferme spécialisée : la moitié du CA avec une seule culture

LE POTAGER DU HAUT DE JUVIGNY | ROMAIN LECARPENTIER
JUVIGNY-SUR-SEULLES (BESSIN)

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **43 ANS**
- **INSTALLATION EN 2009**
» Reconversion professionnelle
» 1 an d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 4 HA**
» 1,2 ha cultivés
» 1000 m² de tunnels
» Production des plants
- **SOL ARGILEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL ISOLÉ**

ÉQUIPEMENT

- MATÉRIEL**
Système très peu mécanisé, a horreur du tracteur.
- Tracteur 65 ch
 - Actisol
 - Broyeur
 - Baignoire pour lavage des légumes
 - Véhicule utilitaire
- PROJET D'INVESTISSEMENT**
- Tunnel supplémentaire (250 m²)
- IRRIGATION**
- Puits et forage
 - Aspersion et goutte-à-goutte en plein champ et sous tunnel

TECHNIQUE

► Cultive une trentaine d'espèces différentes, mais réalise la moitié de son chiffre d'affaires grâce à une seule culture : le mesclun.

ROTATIONS

3 ans de prairie (trèfle violet) / 2 ans de légume, séparés par exigences.

FERTILISATION

Fumier bovin sous tunnel tous les deux ans. Engrais en granulé (vinasse de betterave + fientes) sur quelques légumes. Engrais verts en plein champ : trèfle violet, trèfle blanc, avoine-vesce, phacélie, sarrasin, radis fourrager.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

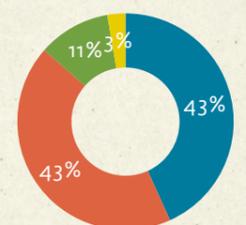
Purins de plantes, soufre et anti-limaces.

TEMPS DE TRAVAIL



- 2 jours de repos par semaine (5 pendant l'hiver) + 6 semaines de congés par an
- Est très satisfait de sa charge de travail.

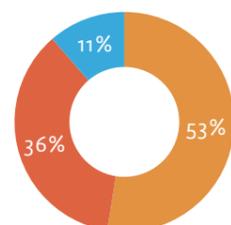
Pénibilité du travail
●●●●●



COMMERCIALISATION

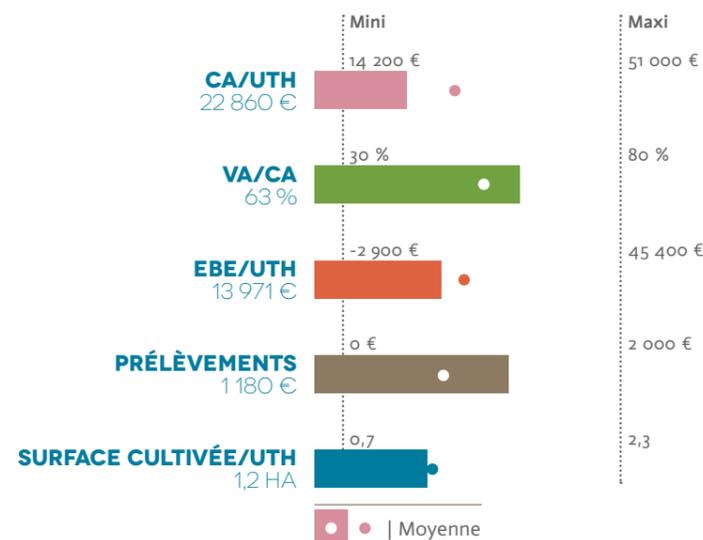
- 11% du temps de travail est passé à la vente
- 2 magasins
 - Paniers (chez lui)
 - 4 restaurants

► Pas de difficultés particulières à vendre, ne ressent pas de concurrence : la spécialisation sur une culture peu courante lui permet d'être relativement seul sur ce créneau.

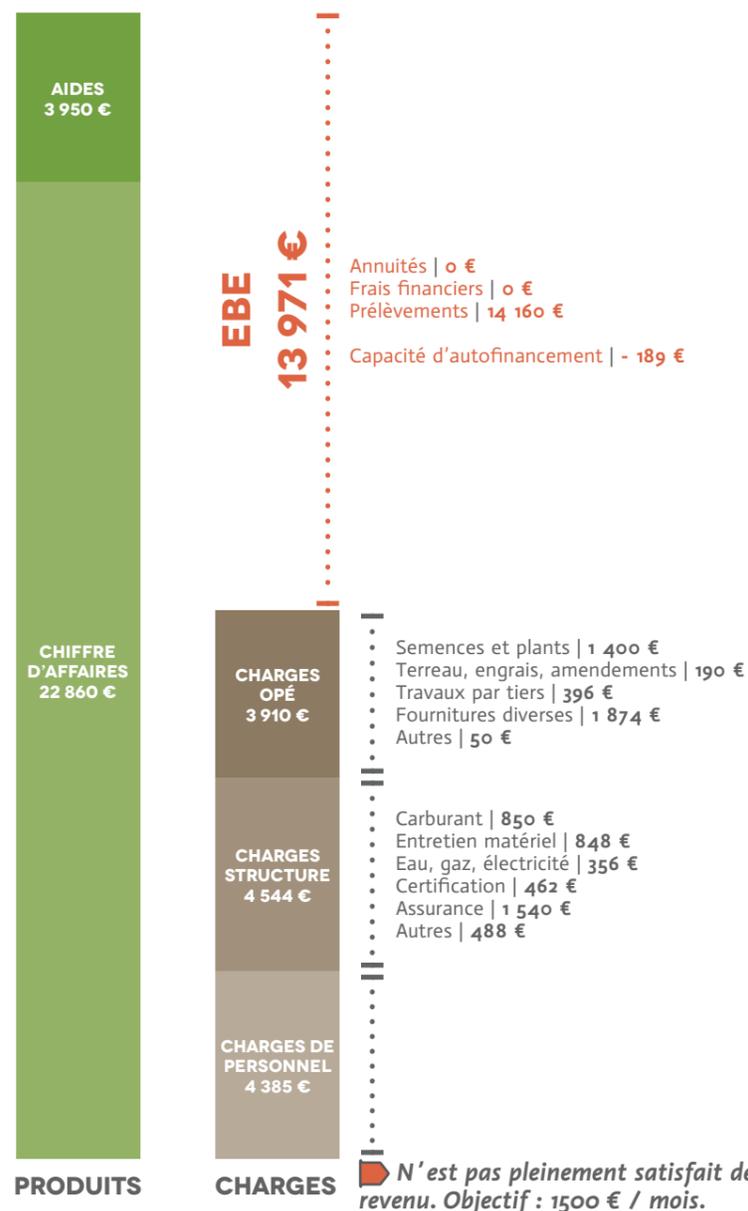


QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

- 1,2 ha/UTH
- 8 % de surface sous abris
- 6 À 37 h/semaine
- 22 860 € CA/UTH
- 63 % VA/CA
- 13 971 € EBE/UTH exploitant
- 1 180 € prélèvement mensuel
- 60 000 € investissements à l'installation

« Je suis satisfait de ce que je fais. Je travaille moins que ce que j'avais imaginé avant de me lancer dans le maraîchage. J'arrive à faire une grosse coupure l'hiver, à me prendre suffisamment de congés. Mais je me rends compte que j'ai également laissé une partie de mes idéaux de côté : je suis moins diversifié que ce que je voulais, je commence à utiliser des paillages plastiques, des voiles, alors que je n'en voulais pas au départ. Ma parcelle est contraignante : elle est froide, ventée, mal orientée, hydromorphe, et le sol n'est pas adapté au maraîchage. Il aurait été préférable de choisir un meilleur site au moment de l'installation. »

Une surface cultivée importante

LA FERME DU CHAMP DEVANT | AURÉLIEN ASSELIN
SAINT-CYR-LA-ROSIÈRE (PAYS DU PERCHE)

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **33 ANS**
- **1 SAISONNIER**
- **INSTALLATION EN 2009**
» Reconversion professionnelle
» 1 an d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 3,5 HA**
» 3,5 ha cultivés
» 1000 m² de tunnels
- **SOL LIMONO-ARGILEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL NON ISOLÉ**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Aucun système défini.

FERTILISATION

Apport calcique tous les ans, 700 kg/ha. Engrais vert : seigle et sarrasin. Apport de compost en granulé sur les têtes de rotation.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Produits phytosanitaires autorisés en bio. Pyrèthre sur puceron sous serre en cas de forte infestation.

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

Exploitation assez mécanisée, le travail manuel est limité

- Tracteurs 45 et 65 ch
- Charrue
- Vibroculteur
- Actisol
- Semoir
- Planteuse
- Dérouleuse à bâche
- Pulvérisateur
- Herse étrille
- Bineuse
- Butteuse
- Désherbeur thermique
- Arracheuse à patates
- Lame souleuse
- Arracheuse à plastique
- Broyeur
- Transpalette
- Laveuse à légumes
- Véhicule utilitaire

PROJET D'INVESTISSEMENT

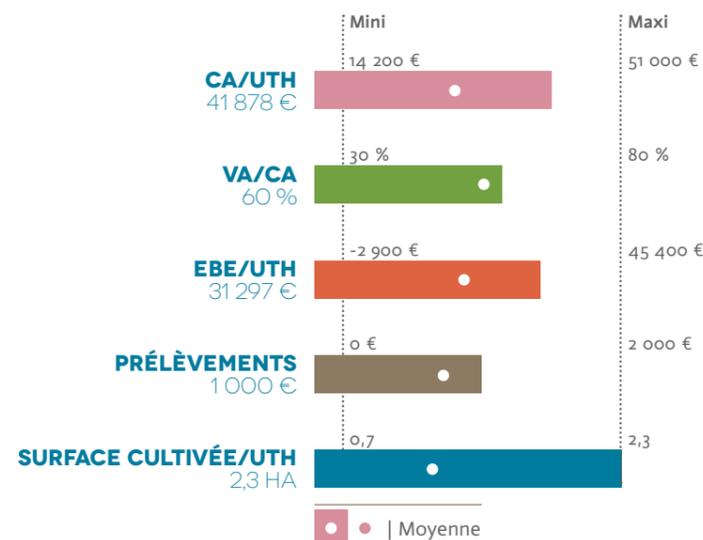
- Hangar de stockage légumes et matériel

IRRIGATION

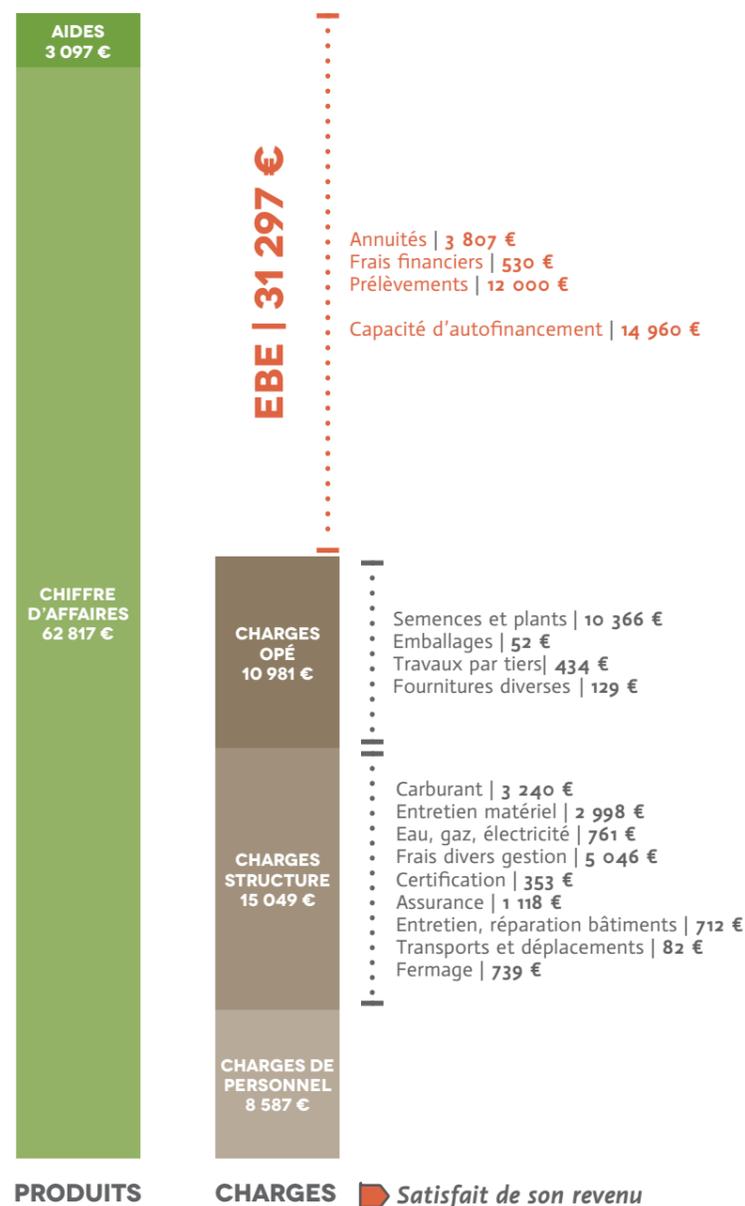
- Forage
- Irrigation goutte-à-goutte et aspersion en plein champ et sous abris

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

- 2,3 ha/UTH**
- 3 %** de surface sous abris
- 35 À 70 h/semaine**
- 41 878 € CA/UTH**
- 60 % VA/CA**
- 31 297 € EBE/UTH exploitant**
- 1 000 €** prélèvement mensuel
- 50 000 €** investissements à l'installation

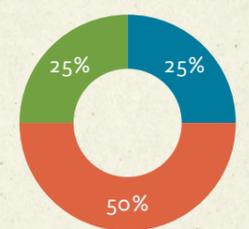
TEMPS DE TRAVAIL



- 1 jour de repos par semaine + 25 jours de congés par an (aimerait en avoir plus)
- 1 saisonnier à mi-temps, passé à plein temps en 2014 en contrat de parrainage (en vue d'une association)

➔ *Considère que sa charge de travail n'est pas acceptable : pas de temps pour la vie de famille et les amis.*

Pénibilité du travail



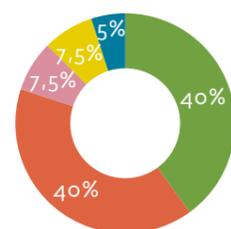
Répartition du temps de travail hebdomadaire

COMMERCIALISATION

25% du temps de travail est passé à la vente

- 1 marché
- 4 AMAP (90 paniers)
- Vente via un collectif de producteur
- 1 lycée
- Vente à la ferme 1 soir par semaine

➔ *Aucune difficulté à vendre ses produits, il pourrait même produire plus. Ne ressent pas de concurrence.*



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

« Je considère que la charge de travail est élevée, par moments difficile à supporter car cela laisse peu de temps pour la famille, les amis, les loisirs et autres activités qui me sortent de ce quotidien de travail.

Je ne suis pas pleinement satisfait de ce que je fais aujourd'hui. J'aime mon métier, mais ce n'est plus une passion. Par rapport au système que j'avais imaginé au départ, les investissements ont été plus importants, les surfaces cultivées plus grandes et le temps de travail nettement plus élevé.

Je ne regrette rien mais je ne prends plus autant de plaisir qu'avant. Je ne sais pas encore combien de temps je ferai ce métier, mais je me laisse la liberté d'arrêter à moyen terme et de transmettre cet outil. »

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **32 ANS**
- **INSTALLATION EN 2009**
» Reconversion professionnelle
» 3 mois d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 4 HA**
» 1 ha cultivé
» 600 m² de tunnels
» Production des plants
» Pommes à cidre
» Fruitières plantées en agroforesterie
- **SOL LIMONEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL NON ISOLÉ**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 4 ans : 3 ans de légume / 1 an d'engrais vert. Le champ est divisé en 7 parcelles de 2000 à 2500 m², elles-mêmes recoupées en 2 (14 micro-parcelles au total).

FERTILISATION

Compost (animal et végétal) sous tunnel. Bochevo en complément. Aucune fertilisation en plein champ (fumier à partir de 2015). Travaille beaucoup avec les engrais verts : phacélie, luzerne, triticale, blé et mélanges divers.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Produits naturels uniquement : purins, savon noir... (mais de moins en moins).

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

Traction animale avec des ânes. La majorité des tâches est réalisée à la main.

- Tracteur 70 ch
- Canadien
- Vibroculteur
- Rotavator
- Déchaumeur à disques
- Planteuse
- Rouleau
- Epandeur à engrais
- Butteuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Station de lavage (baignoire + palette surélevée)
- Véhicule utilitaire

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Gyrobroyeur à changer
- Broyeur à branches
- Bâtiment
- Séchoir à plantes aromatiques
- Bassin de récupération d'eaux pluviales
- Eolienne

IRRIGATION

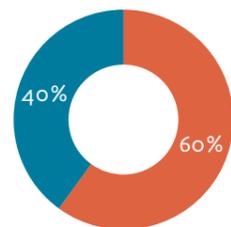
- Eau du réseau et eau des marais
- Goutte-à-goutte en plein champ
- Aspersions et goutte-à-goutte sous serre

COMMERCIALISATION

9% du temps de travail est passé à la vente

- 3 AMAP (40 paniers)
- Vente à la ferme un soir par semaine

» Pas de difficultés particulières à vendre. Ne ressent pas de concurrence (ne fait pas de marché et est le seul maraîcher bio localement).



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

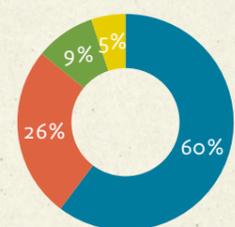
TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

■ Période creuse
■ Pleine saison

Pénibilité du travail

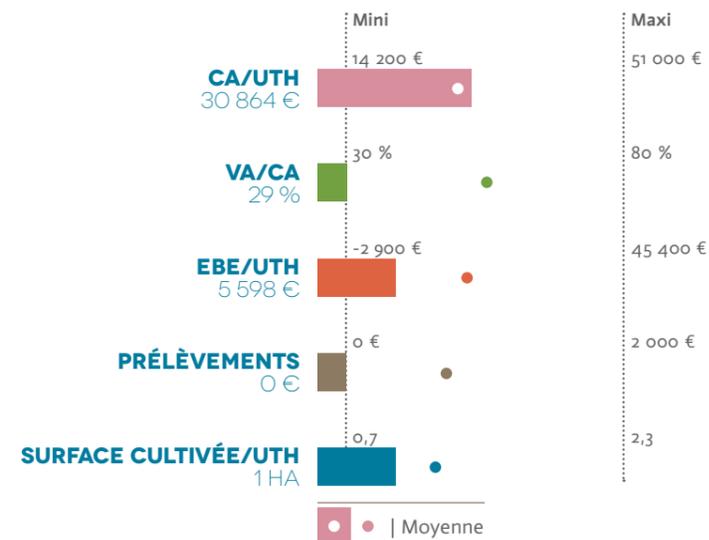


Répartition du temps de travail hebdomadaire

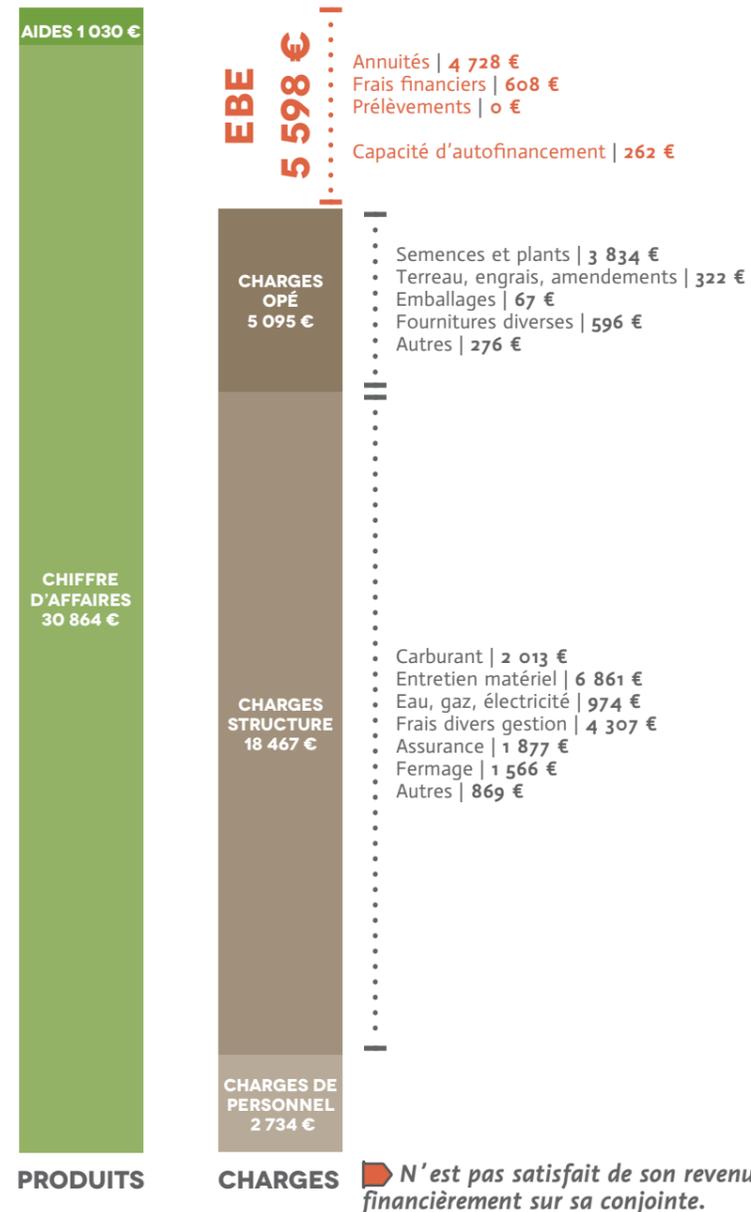
- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



PRODUITS

CHARGES

» N'est pas satisfait de son revenu, repose financièrement sur sa conjointe.

CHIFFRES CLÉS

- 1 ha/UTH
- 6 % de surface sous abris
- 45 À 78 h/semaine
- 30 864 € CA/UTH
- 29 % VA/CA
- 5 598 € EBE/UTH exploitant
- 0 € prélèvement mensuel
- 62 000 € investissements à l'installation

« Je n'utilise que des variétés non hybrides et si possible de la région. Je ne pratique aucun traitement phytosanitaire, uniquement des macérations à base d'ortie faites à la ferme. Je suis le calendrier des semis biodynamique et je m'inspire des méthodes d'agroécologie et d'agroforesterie. Souhaitant être en traction animale au départ de mon projet, je ne désirais pas travailler avec le tracteur, mais j'ai dû faire des compromis. Avec l'évolution de ma pratique et la connaissance de mon environnement, petit à petit l'utilisation du tracteur diminue, comme ma surface cultivée : je suis passé de 2 ha de plein champ et 300 m² de serre à 7 000 m² de plein champ et 900 m² de serre au bout de 6 ans. Je ne me dégage aucun revenu au bout de ma 6^e année d'installation. Je me suis donné 10 ans pour réussir à vivre de ce métier. »

CARTE D'IDENTITÉ



- **DEUX ASSOCIÉS EN EARL EN COUPLE**
- **42 ET 43 ANS**
- **2 SALARIÉS**
- **INSTALLATION EN 2005**
» 8 ans d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 32 HA**
» 3 ha cultivés
» 1700 m² de tunnels
» Transformation : confitures et purées de tomate
» Moutons et poules pondeuses
- **SOL LIMONO-SABLEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL NON ISOLÉ**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 4 ans, mais rien de défini.

FERTILISATION

Fientes compostées achetées, 4-5 t/ha tous les ans sur cultures exigeantes. Complément avec de l'engrais en granulés. Apports calciques.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Bouillie bordelaise et soufre.

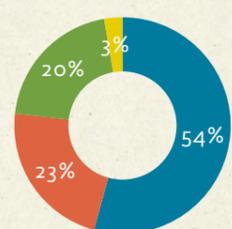
TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

Le temps de travail total est plus important (60h en moyenne), mais 80% seulement est consacré au maraîchage.

Pénibilité du travail



Répartition du temps de travail hebdomadaire

- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

- 1,5 jour de repos par semaine + 20 jours de congés par an. Astreinte quotidienne pour les animaux.
- 2 salariés : 35h et 21h (90% du temps passé au maraîchage).
- Font appel à un CAT (centre d'aide par le travail) pour les gros chantiers de récolte.

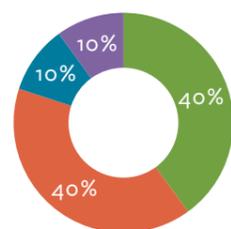
➔ **Considèrent leur charge de travail acceptable.**

COMMERCIALISATION

20% du temps de travail est passé à la vente

- 2 marchés
- 2 AMAP (90 paniers)
- Vente à la ferme 2 jours par semaine
- Restauration collective (SCIC)

➔ **Pas de difficultés particulières à vendre, pourraient au contraire produire plus. Ressentent malgré tout une concurrence.**



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

- Marchés
- Paniers
- Vente à la ferme
- Restauration collective

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

- Tracteurs 13, 40 et 70 ch
- Charrue
- Vibroculteur
- Herse rotative
- Herse alternative
- Semoir
- Planteuse
- Dérouleuse à bêche
- Herse étrille
- Bineuse
- Butteuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Chambre froide
- Station de lavage (plonge de restaurant)
- Camion
- Véhicule utilitaire
- CUMA pour : tracteur, outils à dents, herse rotative, épareuse...

PROJET D'INVESTISSEMENT

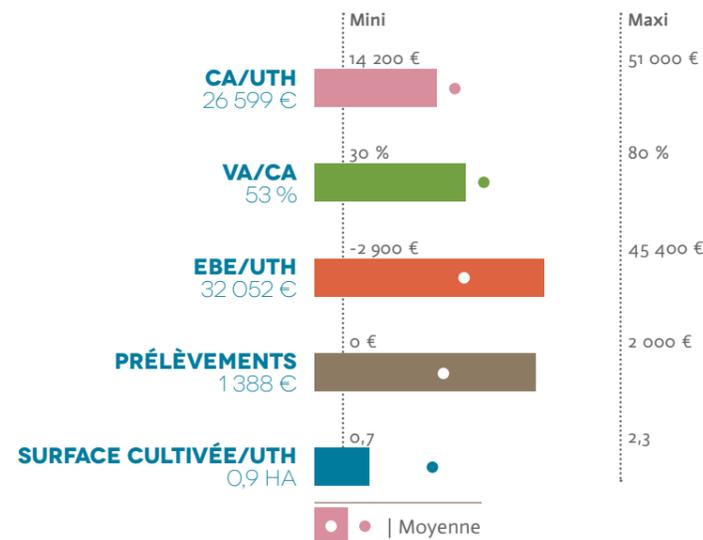
- Autre tracteur
- Outil de travail du sol enfouisseur de cailloux
- Désherbeur thermique
- Semoir de bonne qualité
- Tunnels : 500 m² en 2015
- Tunnel pour stockage matériel

IRRIGATION

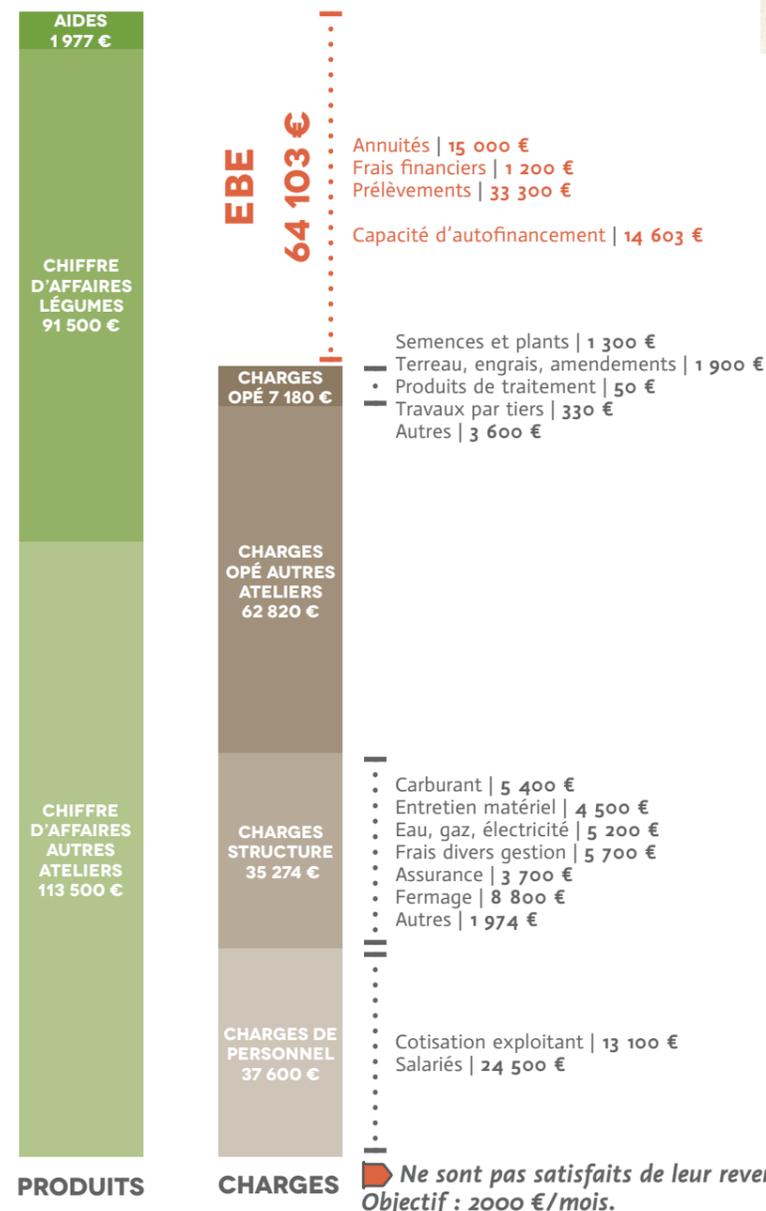
- Forage
- Sprinklers en plein champ
- Asperseurs et goutte-à-goutte sous abris

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



➔ **Ne sont pas satisfaits de leur revenu. Objectif : 2000 €/mois.**

CHIFFRES CLÉS

- 0,9 ha/UTH**
- 6 % de surface sous abris**
- 48 h/semaine**
- 26 599 € CA/UTH**
- 53 % VA/CA***
- 32 052 € EBE/UTH exploitant***
- 1 388 € prélèvement mensuel**
- 80 000 € investissements à l'installation**

* Ces données prennent en compte l'ensemble des ateliers de la ferme, pas uniquement la partie légumes.

« J'aime ce que je fais, je pense encore continuer pendant des années. Je suis assez pointu techniquement, j'avais travaillé 8 ans en maraîchage conventionnel avant de m'installer, j'ai aujourd'hui 15 ans de métier...

Ma charge de travail est convenable, mais j'aimerais tout de même avoir plus de temps libre.

Nous cherchons beaucoup à optimiser notre temps de travail sur la ferme, à être le plus efficaces possibles. C'est important quand on a des salariés, mais également pour nous-mêmes, et notre propre équilibre. »

Un maraîcher reconnu pour sa technicité

LA FERME DU MESNIL | GONZAGUE BRIONNE
SAINT-DENIS-LE-VÊTU (PAYS DE COUTANCES)

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL ET CONJOINTE COLLABORATRICE : 2 UTH**
- **41 ET 45 ANS**
- **INSTALLATION EN 2004**
» Reconversion professionnelle
» 3 ans d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 5,8 HA**
» 2,4 ha cultivés
» 2000 m² de tunnels
» Production des plants
» Production de petits fruits
» Transformation de légumes en 2015
- **SOL ARGILO-LIMONEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL NON ISOLÉ**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Rotations sur 7 ans : Pommes de terre / Apiacées / Alliées / Brassicées / Luzerne 3 ans.

FERTILISATION

Amendement calcaire tous les ans, 600 kg/ha.
Fumier bovin composté sur légumes gourmands. Engrais bouchon organique en complément. Engrais verts : sarrasin sous serre, phacélie et luzerne.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Purin de prêle et d'ortie, savon noir, cuivre et Bt.

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

Traction animale avec un cheval, pour le binage et le buttage

- Tracteurs 42 et 65 ch
- Chisel
- Vibroculteur
- Rotavator
- Actisol
- Planteuse
- Dérouleuse à bêche
- Pulvérisateur
- Épandeur à engrais
- Herse étrille
- Bineuse
- Désherbeur thermique
- Lame souleveuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Chambre froide
- Station de lavage
- Camion

PROJET D'INVESTISSEMENT

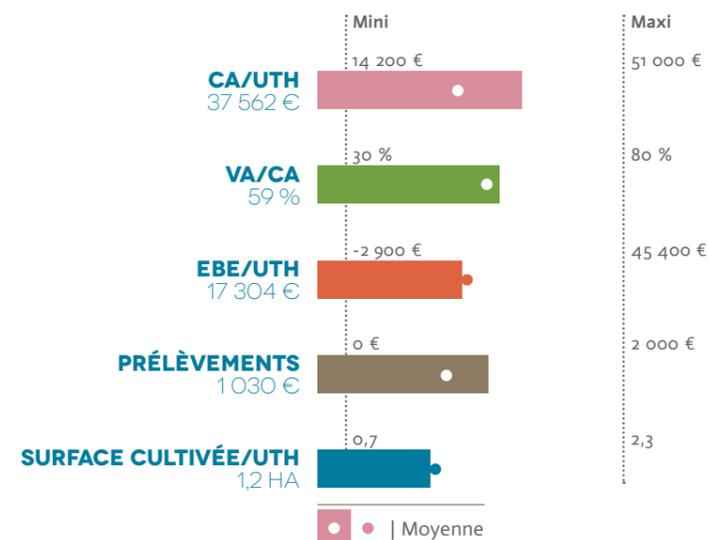
- Motteuse
- Bâtiment central pour matériels et consommables

IRRIGATION

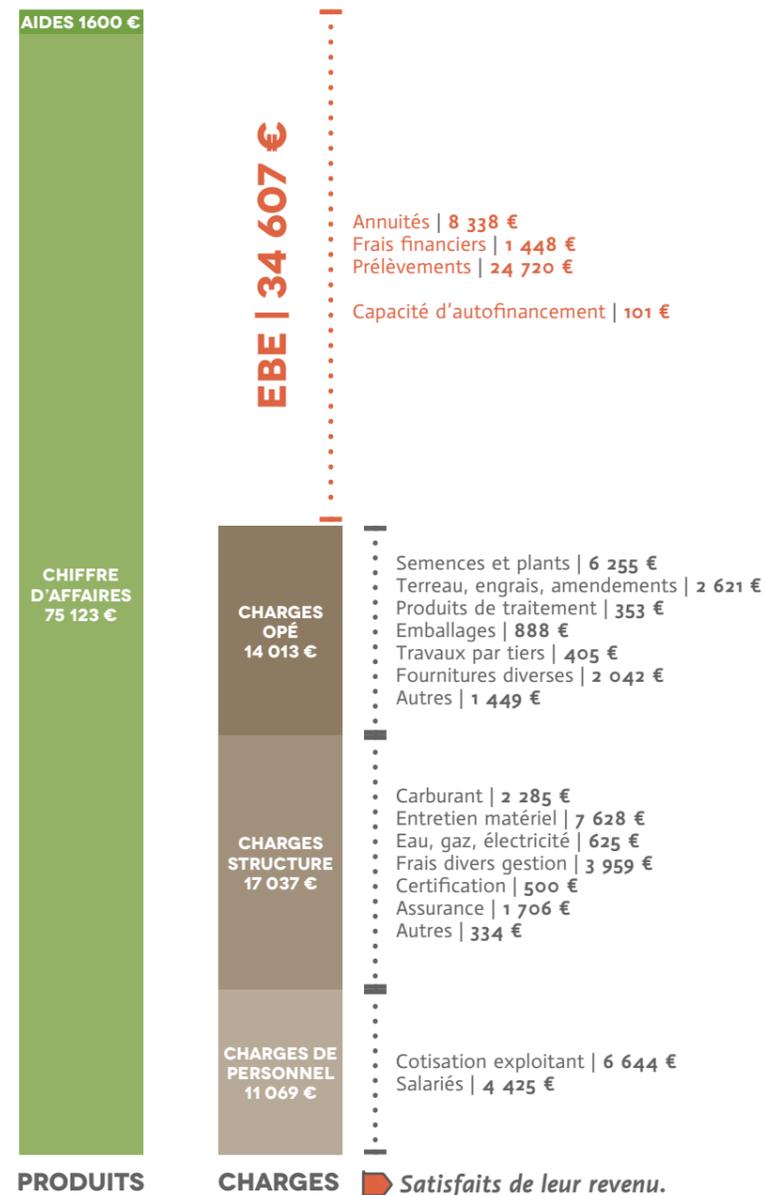
- Forage
- Sprinklers en plein champ
- Aspersion et goutte-à-goutte sous abri

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

- 1,2 ha/UTH**
- 8 % de surface sous abris**
- 40 À 50 h/semaine**
- 37 562 € CA/UTH**
- 59 % VA/CA**
- 17 304 € EBE/UTH exploitant**
- 1 030 € prélèvement mensuel**
- 60 000 € investissements à l'installation**

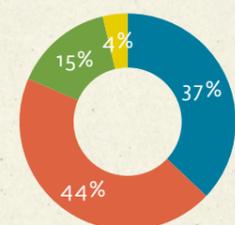
TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

▲ Période creuse
▼ Pleine saison

Pénibilité du travail



- 1 jour de repos par semaine + 20 jours de congés par an
- 1 saisonnier à temps plein sur 8 semaines. Projet d'embaucher une personne à mi-temps.

► Trop de temps est passé sur la vente et la récolte, pas assez sur la production.

Répartition du temps de travail hebdomadaire

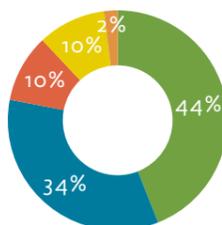
- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

COMMERCIALISATION

15% du temps de travail est passé à la vente

- 1 marché
- Vente à la ferme 1 soir par semaine
- Livraison de paniers (25-30 paniers)
- 3 restaurants
- Restauration scolaire
- 2 magasins bio
- Vente sur Paris par le biais d'un GIE

► Pas de difficultés particulières à vendre. Pas de concurrence ressentie.



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

- Marché
- Vente à la ferme
- Paniers
- Restaurants et cantine
- Magasins

« Je suis satisfait de mon métier, même si le système actuel diverge un peu de ce que nous avons prévu. La surface cultivée est plus importante et la commercialisation est plus diversifiée que prévue. Notre principale difficulté aujourd'hui est d'avoir un métier polyvalent, où l'on doit être bon en production, mais aussi pour vendre nos produits, gérer les tâches administratives et gérer des personnes. L'arrivée de ma conjointe sur la ferme va changer l'organisation et la répartition des tâches, avec notamment l'atelier de transformation à mettre en place. Avec ce nouvel atelier sur la ferme, nous avons pour projet d'embaucher une personne supplémentaire, à mi-temps pour commencer. »

Une commercialisation principalement en magasins

EARL AUX LÉGUMES DU MOULIN | CÉDRIC LEVALLOIS & JOHANN BARTHELEMI
CAHAGNES (CALVADOS OUEST)

CARTE D'IDENTITÉ



- DEUX ASSOCIÉS EN EARL
- 33 ET 37 ANS
- UNE SALARIÉE À MI-TEMPS
- INSTALLATION DE CÉDRIC EN 2003, ASSOCIATION AVEC JOHANN EN 2013
- SURFACE TOTALE : 6,5 HA
» 3 ha cultivés
» 2800 m² de tunnels
- SOL LIMONO-ARGILEUX
- MILIEU RURAL ISOLÉ
- PRODUCTION DE FRUITS À VENIR
» Kiwi, pomme, poire, pêche, prune, cerise, coing. Plantés mais non encore productifs.

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 5 ans : 3 ans de légumes / 2 ans de céréales.

FERTILISATION

Compost âne-cochon-herbe sur toutes les parcelles en plein champ chaque année. Engrais sous serre à base de fientes de volailles.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Purins, savon noir et produits phytosanitaires autorisés en bio (Bt, bouillie bordelaise...).

MUTUALISATION

Le matériel et une partie des terres sont partagés avec l'exploitation voisine (porc bio). Cela permet des rotations intéressantes avec des céréales. Beaucoup de travail à façon par un éleveur proche.

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

Exploitation assez mécanisée, le travail manuel est limité

- Tracteur 65 ch
- Vibroculteur
- Canadien
- Rotavator
- Herse alternative
- Semoir à céréales
- Planteuse à disques
- Epandeur à fumier
- Filmeuse
- Bineuses 2 et 3 rangs
- Désherbeur thermique
- Herse étrille
- Billonneur
- Lame souleveuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Motteuse
- Chambre froide
- Camion

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Tracteur 80 ch
- Bineuse automotrice Culti'Track
- Calibreur à pommes de terre
- Semoir pneumatique
- Eplucheuse à poireaux
- Equeteuse à oignons
- Station de lavage
- Construction d'un hangar

IRRIGATION

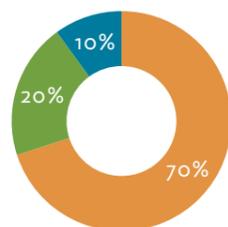
- Forage
- Aspersions en plein champ
- Goutte-à-goutte et aspersion sous tunnels

COMMERCIALISATION

11% du temps de travail est passé à la vente

- 6 magasins bio
- 1 marché
- Vente à la ferme 1 soir par semaine
- 3 restaurants

» Aucune difficulté à vendre. Au contraire, ils pourraient produire plus. Ils ressentent une concurrence en magasins, mais « c'est le jeu ».



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

- Magasins
- Marché
- Vente à la ferme

TEMPS DE TRAVAIL

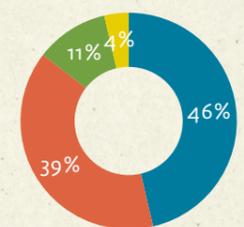


- 1 jour de repos par semaine + 5 semaines de congés / an

» Le temps de travail ne permet pas d'avoir une vie de famille satisfaisante.

■ Période creuse
■ Pleine saison

Pénibilité du travail

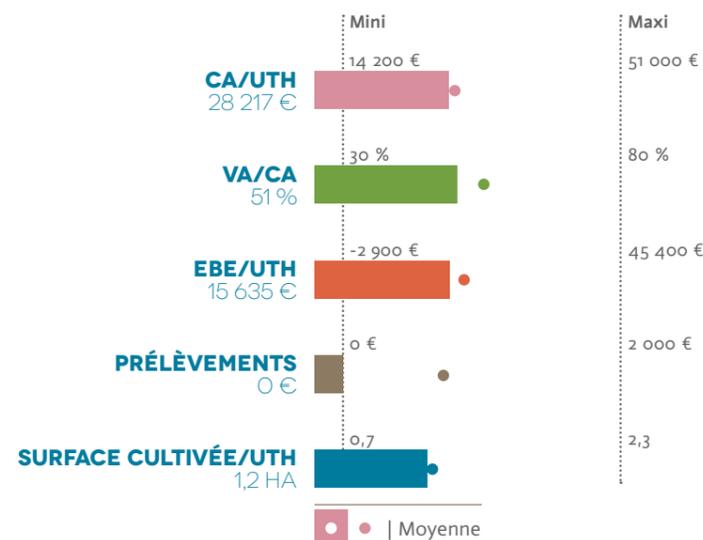


Répartition du temps de travail hebdomadaire

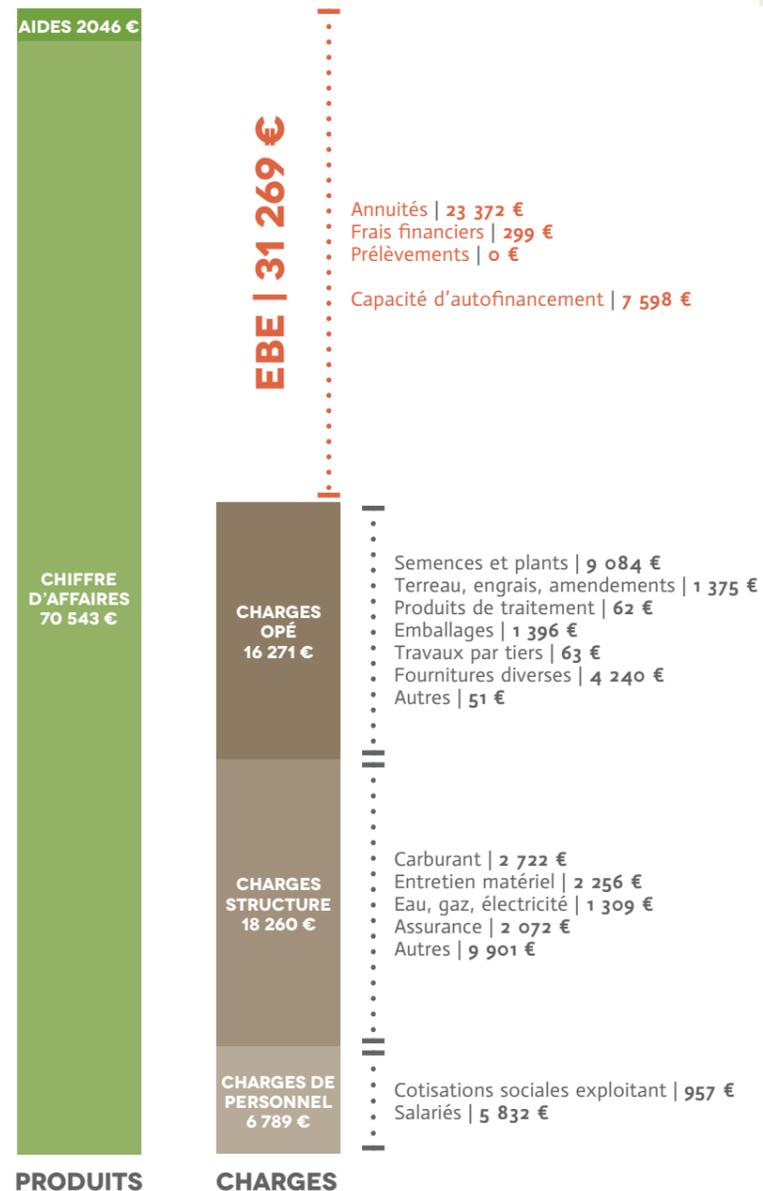
- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

1,2 ha/UTH

9 % de surface sous abris

55 À 75 h/semaine

28 217 € CA/UTH

51 % VA/CA

15 635 € EBE/UTH exploitant

0 € prélèvement mensuel*

60 000 € investissements à l'installation

* En 2013, le nouvel associé était en contrat de parrainage (financé par Pôle Emploi).

» 2013 était une année de transition, le début de l'association. En 2014, le chiffre d'affaires dépasse 90 000 €, les charges ont été revues à la baisse, et ils se tirent chacun 1 000 € par mois.

« Le système a beaucoup changé en quelques années, avec la création de l'EARL : d'une ferme en traction animale, nous sommes passés à un système très mécanisé, où l'on recherche une certaine productivité. La commercialisation se faisait essentiellement en vente directe auparavant ; aujourd'hui le gros de notre chiffre d'affaires se fait en magasin.

En 2013, nous commençons seulement à travailler ensemble, l'exploitation était en plein changement. Depuis, nos chiffres ne cessent de grimper, c'est une réussite.

Le fait d'être associés est un sérieux atout : quand je vends, mon associé produit, et réciproquement. Il y a toujours quelqu'un sur la ferme. »

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **39 ANS**
- **1 SALARIÉE**
- **INSTALLATION EN 2002**
» Installation progressive en 2002, puis installation aidée en 2008.
» Reconversion professionnelle
» 2 ans d'expérience avant installation
- **SURFACE TOTALE : 3,3 HA**
» 1,5 ha cultivés
» 2 500 m² de tunnels
- **SOL ARGILO-LIMONEUX**
- **MILIEU RURAL ISOLÉ**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Sur 5 ans : Choux / Légumes feuilles / PDT-Oignon-Ail-Échalote / Racines / Poireau-Carotte.

FERTILISATION

Engrais organique de fond (3-3-3) tous les ans et compost de déchets de cultures. Engrais complémentaire sous abri (7-5-7) et en plein champ (3-6-13).

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Savon noir, bouillie bordelaise, pyrèthre, introduction d'auxiliaires (coccinelles).

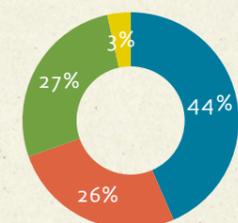
TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

▲ Période creuse
▼ Pleine saison

Pénibilité du travail



Répartition du temps de travail hebdomadaire

- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

- **0,5 jour de repos par semaine + 15 jours de congés par an** (considère que ce n'est pas suffisant).

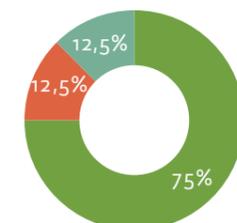
► *Considère sa charge de travail excessive par rapport au revenu prélevé.*

COMMERCIALISATION

27% du temps de travail est passé à la vente

- 3 marchés
- 2 AMAP (30 à 35 paniers)
- 1 magasin

► *Pas de difficultés particulières à vendre. Ne ressent pas de concurrence.*



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

- Marchés
- Paniers
- Magasin

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

Une majorité des tâches est réalisée de façon mécanisée

- Tracteurs 65 et 70 ch
- Chisel
- Vibroculteur
- Herse rotative
- Cultirateur
- Semoir
- Semoir à céréales
- Planteuse
- Dérouleuse à bâche
- Epandeur à engrais
- Herse étrille
- Bineuse
- Butteuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Station de lavage (baignoire avec une pompe)
- Camion

IRRIGATION

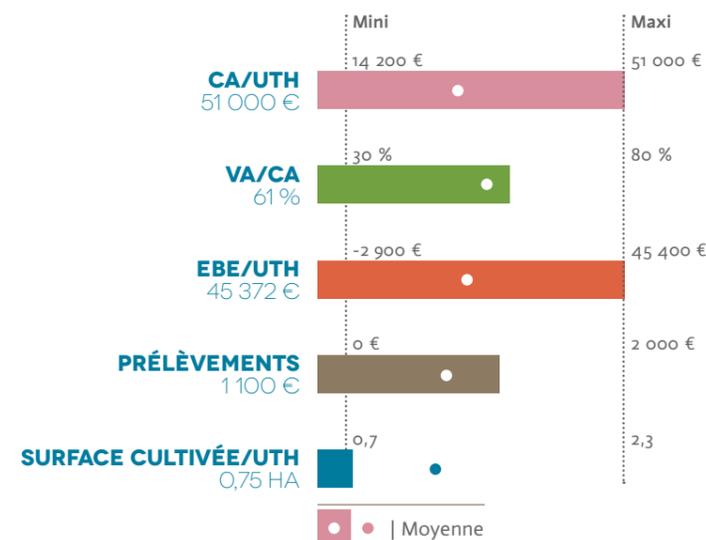
- Eau de la mare
- Aspersion et goutte-à-goutte sous abri et en plein champ

MUTUALISATION

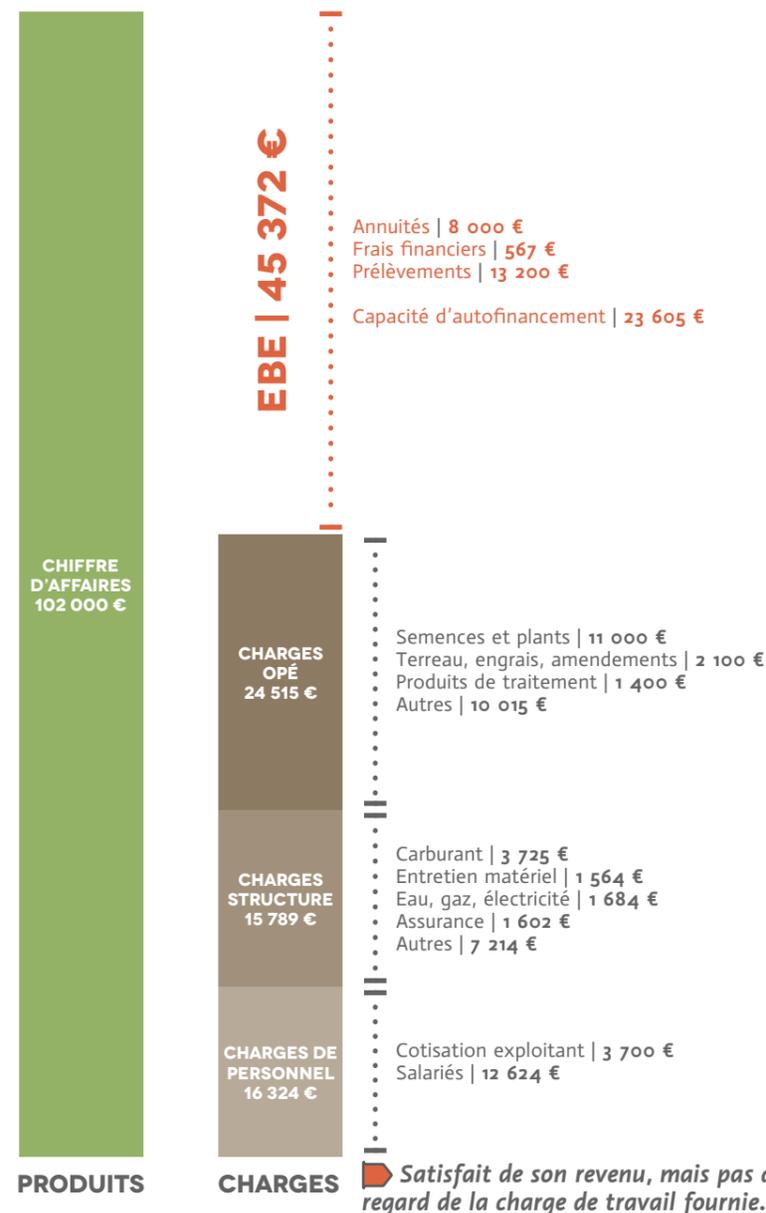
Assolement commun avec d'autres maraîchers pour la pomme de terre. Partage de matériel avec des exploitations proches.

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

0,75 ha/UTH

17 % de surface sous abris

50 À 70 h/semaine

51 000 € CA/UTH

61 % VA/CA

45 372 € EBE/UTH exploitant

1 100 € prélèvement mensuel

45 000 € investissements à l'installation



« Aujourd'hui, j'ai pris la décision de mettre un terme à ma carrière pour des raisons familiales, ma vie de famille étant devenue incompatible avec ma vie professionnelle. Je regarde cependant mon parcours plutôt atypique de 13 ans avec un regard satisfait. Certes, l'équilibre entre la charge de travail, les contraintes liées au métier de maraîcher et le niveau de rémunération relativement faible n'est pas juste. Mais la liberté de mettre en œuvre ses convictions à un prix, il faut y être prêt. »

CARTE D'IDENTITÉ



- TROIS ASSOCIÉS
- 26, 31 ET 39 ANS
- 1,75 SALARIÉS
- CRÉATION EN 2000
- DEUX STRUCTURES COHABITENT
» Une EARL pour la partie production, et une SARL pour la commercialisation
- SURFACE TOTALE : 22,5 HA
» 7,7 ha cultivés
» 6 000 m² de tunnels
» Production des plants
- SOLS LIMONO-ARGILEUX, SABLEUX ET SABLO-LIMONEUX, ACIDES
- MILIEU RURAL ISOLÉ

TECHNIQUE

ROTATIONS

Rotations avec un éleveur bovin : Légumes / Céréales / Prairie. Les légumes sont regroupés par familles en parcelles de 3 000 ou 5 000 m².

FERTILISATION

Fumiers bovin et caprin, complétés par des engrais du commerce. Apports calciques.

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Purins et produits phytosanitaires autorisés en bio.

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

- Tracteurs 30 et 40 ch
- Charrue
- Vibroculteur
- Herse rotative
- Actisol
- Semoir
- Planteuse
- Dérouleuse à bâche
- Epandeur à engrais
- Herse étrille
- Bineuse
- Bineuse à étoiles
- Désherbeur thermique
- Lame souleveuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Station de lavage (bétonnière avec jet d'eau)
- Camion

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Pulvérisateur tracté

IRRIGATION

- Forage
- Enrouleur en plein champ
- Goutte-à-goutte et aspersion sous serre

MUTUALISATION

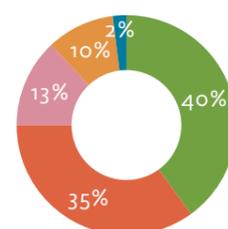
Partage de matériel et de terres avec un éleveur bovin.

COMMERCIALISATION

33% du temps de travail est passé à la vente

- 3 marchés
- 4 AMAP
- Livraison à un grossiste à Paris
- 1 magasin
- Vente à la ferme un jour par semaine

» Système de vente particulier : 3/4 du chiffre d'affaires est fait sur les légumes produits, 1/4 avec de l'achat-revente de fruits.

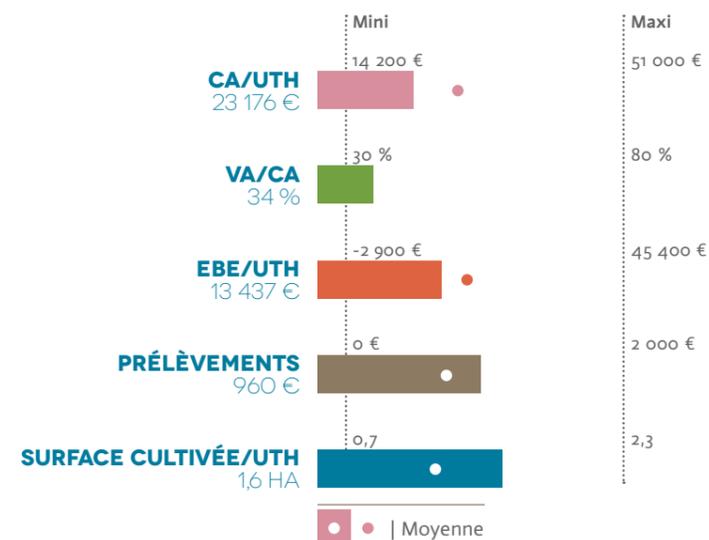


Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

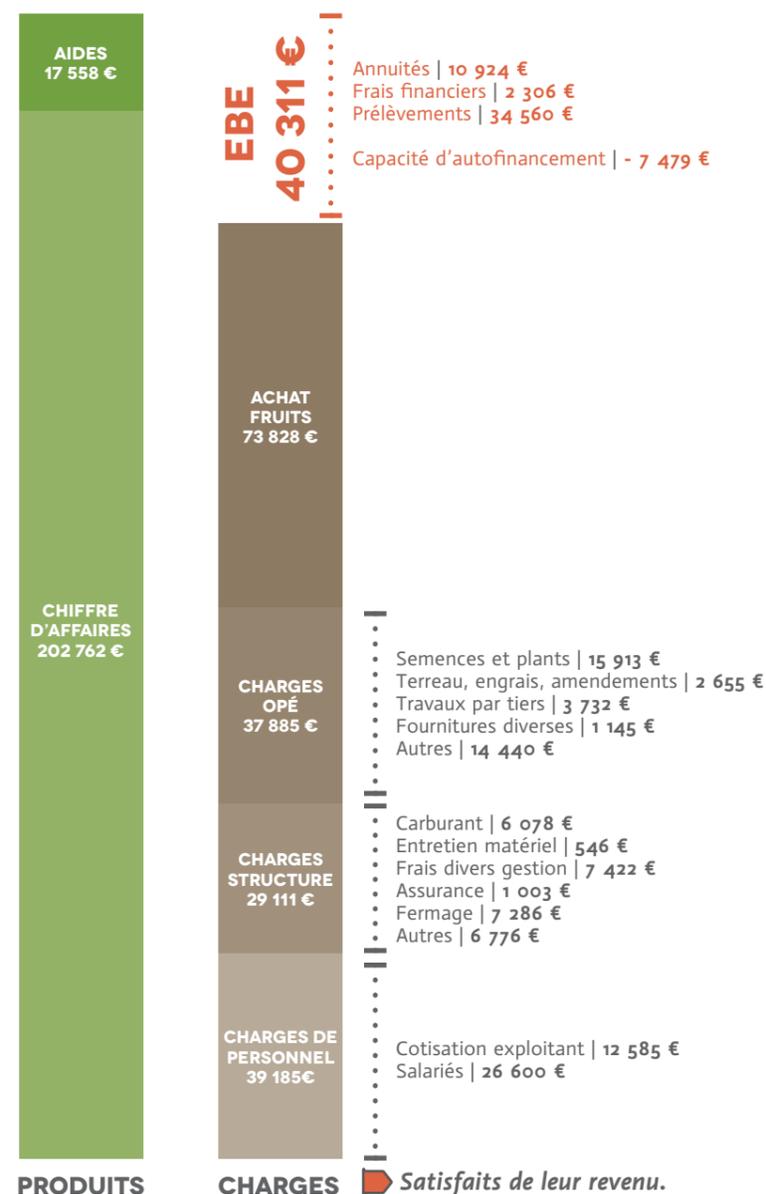
- Marchés
- Paniers
- Grossiste
- Magasin
- Vente à la ferme

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



PRODUITS

CHARGES

» Satisfaits de leur revenu.

CHIFFRES CLÉS

1,6 ha/UTH

8 % de surface sous abris

40 À 45 h/semaine

23 176 € CA/UTH*

34 % VA/CA

13 437 € EBE/UTH exploitant

960 € prélèvement mensuel

* Chiffre basé uniquement sur la production de légumes, pas sur l'achat-revente.

» 2013 a été une année particulière, avec notamment le départ d'un associé historique, et l'arrivée de nouveaux associés. Le système de production n'était encore pas au point, et l'achat-revente a été important pour compenser cela. Aujourd'hui, 1/4 du chiffre d'affaire provient de l'achat-revente, et 3/4 de la production de légumes.



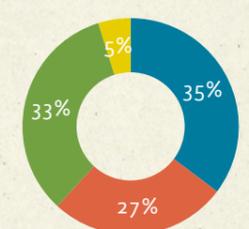
« Nous sommes tous les trois satisfaits de ce que l'on fait. C'est un métier qui demande une implication personnelle forte, et qui a un impact sur la vie personnelle, notamment familiale. Au départ nous étions souvent surchargés de travail, nous prenions du retard, et cela engendrait du stress. Avec le temps nous gagnons en organisation. Nous arrivons à être à jour dans le travail et à ne pas agir dans la précipitation. »

TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

Pénibilité du travail



• 2,5 jours de repos par semaine + 4 semaines de congés par an

• 2 salariés à temps plein (dont un 3/4 de l'année)

• Chaque associé fait les marchés 1 semaine sur 3. Cette semaine-là, seulement 0,5 journée de repos

» Considèrent leur charge de travail acceptable.

Répartition du temps de travail hebdomadaire

- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

Un système qui repose sur le salariat

LA FERME DES CHATAIGNEUX | JEAN-CHRISTOPHE CHAPDELAIN
LA ROCHELLE-NORMANDE (SUD MANCHE)

CARTE D'IDENTITÉ



- **EXPLOITANT INDIVIDUEL**
- **46 ANS**
- **3,5 SALARIÉS**
- **INSTALLATION EN 1998**
» Aucune expérience avant installation
- **LABELS BIO ET BIO COHÉRENCE**
- **SURFACE TOTALE : 11 HA**
» 7 ha cultivés
» 4 000 m² de tunnels
» Production de kiwis (2 000 m²)
- **SOL ARGILLO-LIMONEUX, ACIDE**
- **MILIEU RURAL NON ISOLÉ, ZONE TOURISTIQUE**

TECHNIQUE

ROTATIONS

Rotation sur 6 à 7 ans : Céréales / Pommes de terre / Racines / Alliacées / Prairie (RGA + trèfle blanc) 1 à 2 ans / Crucifères-Légumineuses.

FERTILISATION

Amendement calcique, 600 kg/ha tous les ans.
Fumier bovin (légumes gourmands et sous serre), compost bovin (légumes racines) et engrais bouchon organique (limité par Bio Cohérence).

GESTION DES MALADIES ET RAVAGEURS

Savon noir et produits phytosanitaires autorisés en bio. Introduction d'auxiliaires sous serre (acariens prédateurs, chrysopes et *Aphidius*).

ÉQUIPEMENT

MATÉRIEL

- 3 tracteurs de 55 à 95 ch
- Charrue
- Vibroculteur
- Rotavator
- Actisol
- Semoir
- Planteuse
- Dérouleuse à bêche
- Pulvérisateur
- Épandeur à engrais
- Herse étrille
- Bineuse
- Butteuse
- Désherbeur thermique
- Lame souleveuse
- Arracheuse à patates
- Broyeur
- Chambre froide
- Station de lavage
- Camion et véhicule utilitaire

PROJET D'INVESTISSEMENT

- Bineuse automotrice Culti'Track
- Local chaud (stockage courges)
- Laveuse à légumes
- Tracteur à remplacer

IRRIGATION

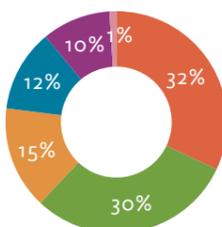
- Forage
- Goutte-à-goutte en plein champ (une partie des parcelles)
- Goutte-à-goutte et aspersion sous serre

COMMERCIALISATION

26% du temps de travail est passé à la vente

- 2 livraisons de paniers (150 paniers)
- 1 marché (+ 2 marchés supplémentaires l'été)
- 2 magasins bio
- Vente à la ferme 1 soir par semaine
- Vente sur Paris par le biais d'un GIE
- Restauration scolaire (SCIC)

» Pas de difficultés particulières à vendre. Plusieurs installations en maraichage bio à proximité : ressent une concurrence sur la vente aux magasins.



Répartition du chiffre d'affaires en fonction des débouchés

- Paniers
- Marchés
- Magasins
- Vente à la ferme
- GIE
- Cantines

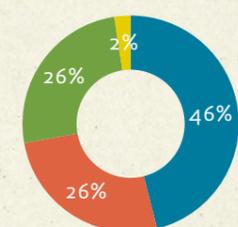
TEMPS DE TRAVAIL



HEURES DE TRAVAIL HEBDOMADAIRE

- Période creuse
- Pleine saison

Pénibilité du travail

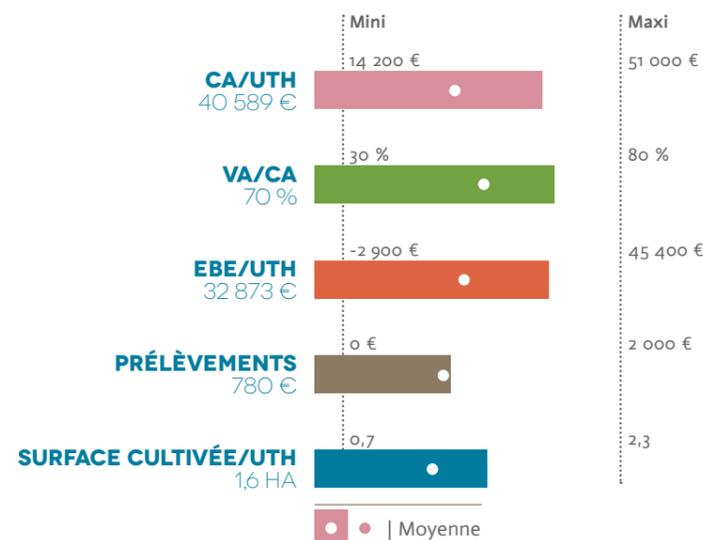


Répartition du temps de travail hebdomadaire

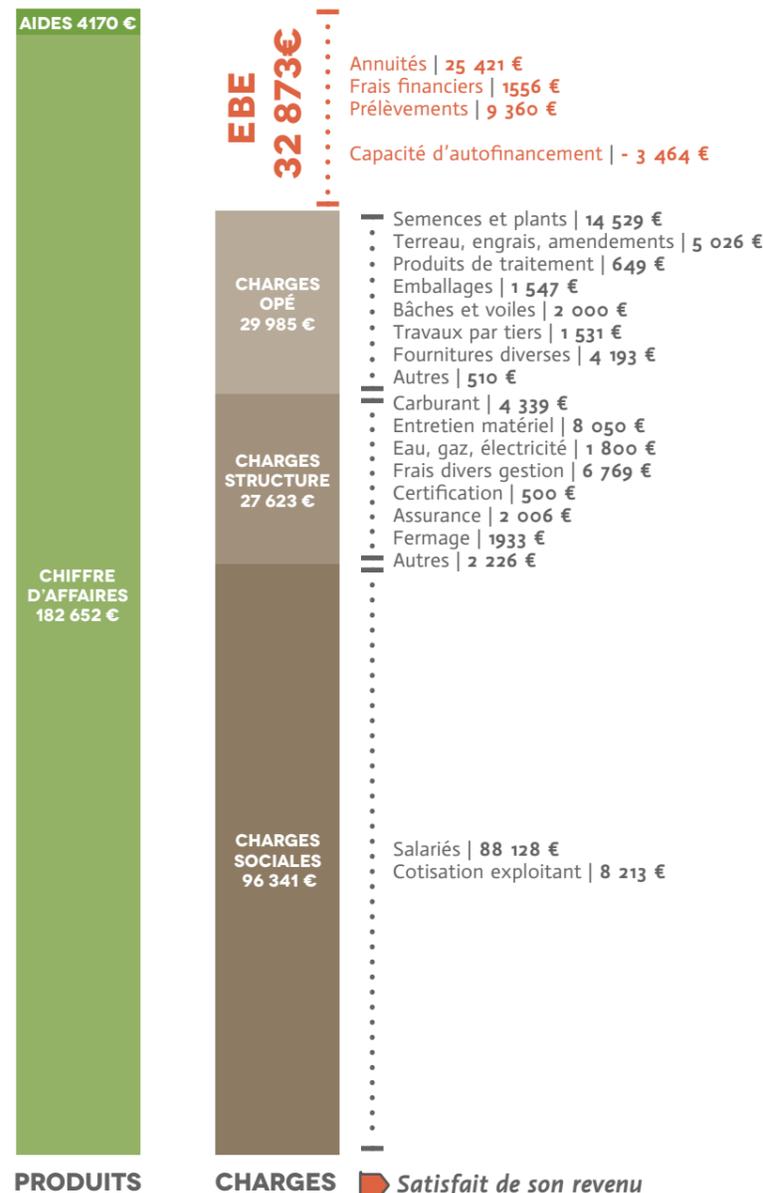
- Production
- Récolte | Lavage | Conditionnement
- Commercialisation
- Administratif

QUELQUES REPÈRES

Placement par rapport à l'échantillon enquêté



RÉSULTATS ÉCONOMIQUES



CHIFFRES CLÉS

- 1,6 ha/UTH**
- 6 % de surface sous abris**
- 35 À 50 h/semaine**
- 40 589 € CA/UTH**
- 70 % VA/CA**
- 32 873 € EBE/UTH exploitant**
- 780 € prélèvement mensuel**
- 60 000 € investissements à l'installation**

« Je suis satisfait de mon métier et le système actuel est cohérent. Malgré l'expérience acquise, les difficultés d'aujourd'hui restent d'ordre technique. Nous avons toujours besoin de nous perfectionner, savoir à quel moment désherber, quelles variétés semer... J'ai la chance de travailler avec des salariés depuis plusieurs années. Ils sont efficaces au travail, je peux facilement déléguer des tâches et me reposer sur eux. L'objectif maintenant est d'optimiser la production afin de pouvoir libérer du temps, avoir des outils plus ergonomiques pour gagner en confort et rendre les tâches moins pénibles. »

Synthèse

Le maraîchage bio en Basse-Normandie est une activité globalement récente. Hormis quelques fermes qui ont une certaine ancienneté, la plupart des exploitations en maraîchage bio diversifié existent depuis moins de 10 ans. La filière est donc encore en structuration.

D'après l'étude réalisée sur 31 fermes de la région, le maraîchage bio diversifié ressort comme un atout majeur en termes de dynamiques territoriales : création d'activité dans 94% des cas, création d'emplois (près d'1 UTH/ha), dynamiques locales par les marchés, la restauration collective et les magasins locaux, création de lien social par les AMAP et la mutualisation entre agriculteurs... C'est également une création de richesse, de savoir-faire et de biodiversité, avec des producteurs qui cultivent une quarantaine d'espèces, et pour chacune de nombreuses variétés.

Autre information positive qui ressort de cette étude : **la satisfaction des maraîchers** vis-à-vis de leur métier. Ils sont épanouis dans leur activité et heureux de faire ce qu'ils font. 85% d'entre eux se déclarent satisfaits, voire très satisfaits.

Toutefois, les maraîchers rencontrent des difficultés de plusieurs ordres :

- **Des difficultés économiques**, qui se traduisent par des revenus extrêmement faibles : moins d'un tiers des maraîchers interrogés parvient à se rémunérer au-delà du SMIC.
- **Des difficultés physiques** souvent liées au manque de mécanisation et au travail manuel important : près de 8 maraîchers sur 10 déclarent leur métier pénible à très pénible.
- **Des difficultés liées au temps de travail** : en moyenne 60 h/semaine en pleine saison, 6 jours sur 7, et moins de 3 semaines de congés par an. La majorité des producteurs trouve cette charge de travail excessive, notamment au regard du revenu qu'ils prélèvent.

L'enquête n'a pas fait ressortir d'importantes difficultés liées à la commercialisation. La concurrence entre producteurs se fait ressentir, mais elle est globalement perçue comme saine et non problématique.

Il est difficile de faire ressortir les facteurs de réussite d'une ferme en maraîchage bio. Les 14 fiches de ferme nous le montrent : la diversité des systèmes est importante, et il ne se dégage pas une typologie de système plus performante qu'une autre.

Toutefois, certains éléments apparaissent comme des **leviers d'action importants**, d'après les dires des maraîchers mais également d'après les techniciens et autres acteurs de la filière :

- **L'expérience avant installation** : trop de maraîchers regrettent, après quelques années, leur manque d'expérience au moment de l'installation. Une bonne expérience (minimum 1 à 2 ans) permet d'éviter des erreurs ou des mauvais choix au départ, et d'atteindre plus rapidement des objectifs réalistes.
- **La mutualisation et le travail en réseau** : partage de matériel, de main d'œuvre, cultures en commun, échanges de coups de main, de conseils, vente à plusieurs... Le constat est indéniable : la majorité des maraîchers qui sont en grosse difficulté sont des gens qui travaillent de manière isolée.
- **La planification** : calendrier de culture à l'année, planning de la semaine, vision à long terme et bonne organisation. Ces éléments peuvent paraître anodins, pourtant, ils apparaissent comme un facteur clé dans la réussite de certains producteurs. Anticiper, c'est optimiser !
- **La stratégie de commercialisation** : être producteur, c'est également être vendeur. La stratégie doit être réfléchie en amont de l'installation, mais doit également être questionnée tout au long de son parcours : trouver son créneau de vente, savoir se démarquer, valoriser ses produits...





Agrobio Basse-Normandie est une association née de la fusion des GAB 14, GAB 50, GAB 61 et du GRAB Basse-Normandie. Elle a pour objectifs de promouvoir et développer l'agriculture bio en fédérant les producteurs autour de valeurs communes : l'engagement, la proximité, la convivialité et la conscience écologique. A travers ses missions, Agrobio Basse-Normandie accompagne les porteurs de projets et les agriculteurs :

- Conseil individuel ;
- Animation de groupes ;
- Organisation de journées techniques et de formations ;
- Accompagnement des démarches d'installation et de conversion à l'agriculture biologique ;
- Développement des filières ;
- Mise en place d'actions de communication ;
- Représentation des producteurs.



AGROBIO BASSE-NORMANDIE

6 rue des Roquemonts - CS 45 346
14053 CAEN cedex 4

Antenne d'Alençon
02 33 31 47 83

Antenne de Bayeux
02 31 51 66 37

Antenne de Caen
02 31 47 22 85

Antenne de Saint-Lô
02 33 06 46 85

Antenne de Thury-Harcourt
02 31 30 03 90