



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraichage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

Contexte de l'étude :

En 2010, avec près de 9000 hectares, représentant 3.5% de la Superficie Agricole (SAU) régionale, les Pays de la Loire sont la deuxième région de France en superficie cultivée en Agriculture Biologique. Avec 850 ha, la production de légumes biologiques ne représente que 1% de la surface AB de la région, mais 18 % des exploitations Bio de la région cultivent des légumes. Le département de la Loire-Atlantique compte à lui seul 81 fermes en maraichage dont 24 en cours de certification ainsi que 19 projets d'installation pour la période 2010/2011. Cette filière, évoluant rapidement, se caractérise par une forte dynamique d'installation. Les conversions de maraîchers conventionnels sont peu nombreuses mais commencent à apparaître depuis peu.

Ces nombreux projets d'installation sont orientés, pour la plupart, vers des circuits courts et sur des surfaces de taille réduite. Le GAB 44 et le réseau CAB Pays de la Loire ont un rôle d'accompagnement des producteurs bio et particulièrement des porteurs de projets auxquels il apporte son expertise technique pour la constitution de leur projet. Or aujourd'hui, nous constatons un manque certain de références technico-économiques, pourtant essentielles à la réalisation du prévisionnel d'installation, ainsi qu'un manque de repères et de points de comparaison pour les maraîchers installés. De plus, la diversité des systèmes au sein de l'activité maraîchère rend les exploitations réellement uniques entre elles.

Une première étude technico-économique avait été menée en 2008. Celle-ci méritait d'être renforcée. Le GAB 44, afin de répondre aux attentes des maraîchers et des nombreux porteurs de projets rencontrés lors du processus d'installation, a réalisé, par l'intermédiaire de Jean-Marie Froger, stagiaire en Licence pro à l'ESA d'Angers, une étude sur les références technico-économiques en maraichage biologique.

Au coeur de la Bio	
	LOIRE ATLANTIQUE GAB 44 02-40-79-46-57 accueil@wanadoo.fr
	MAINE ET LOIRE GABBAnjou 02-41-37-19-39 gabbanjou@wanadoo.fr
	MAYENNE CIVAM Bio 53 02-43-53-93-93 civambio53@wanadoo.fr
	SARTHE GAB 72 02-43-28-00-22 gab72@maison-des-paysans.org
	VENDEE GAB 85 02-51-05-33-38 accueil@gab85.org
	Coordination régionale CAB Pays de la Loire 02-41-18-61-40 cab@biopaysdelaloire.fr



Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
 Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

I. Objectifs

L'objectif de cette étude demeure l'acquisition de références technico-économiques en maraîchage biologique ainsi que la détermination d'indicateurs permettant de comparer les exploitations entre elles. Le but de ce référentiel est aussi d'obtenir une vision globale de fermes maraîchères en termes de structure, d'organisation du travail, de mode commercialisation et de résultats économiques. Ce travail tente ainsi de dégager des repères stratégiques à l'élaboration de projets d'installations et conversions et des références permettant aux maraîchers de prendre du recul sur leur activité.

II. Méthodologie

La réalisation de cette étude s'est déroulée en plusieurs étapes :

- Recueil des attentes des maraîchers
- Recherche bibliographique et contacts avec des auteurs de travaux similaires
- Elaboration d'un questionnaire d'entretien directe avec les producteurs
- Constitution d'un échantillon représentatif de fermes maraîchères bio
- Collecte des données techniques et économique auprès d'exploitations maraîchères de la région.
- Traitement, analyse et interprétations des données
- Réalisation d'un document de synthèse

III. L'échantillon



Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :





Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

L'échantillon est composé de 31 maraîchers installés en Pays de Loire. Pour des raisons de proximité géographique au GAB44, la majorité des maraîchers enquêtés se situe dans le département de la Loire Atlantique. La localisation des exploitations est la suivante :

- 20 exploitations en Loire Atlantique
- 4 exploitations en Maine et Loire
- 3 exploitations en Vendée
- 2 exploitations en Sarthe
- 2 exploitations en Mayenne

IV. Les limites de l'étude

La principale limite de l'étude est l'hétérogénéité de l'échantillon. La difficulté a donc été d'établir des typologies représentatives afin d'interpréter les résultats. Une autre limite importante est, dans certains cas, la faible précision des données récoltées (absence de comptabilité).

Cette étude, bien que faisant suite à une première réalisée en 2008, a été effectuée uniquement sur une année d'exercice. Elle devra être poursuivie dans les années à venir.

Les chiffres présentés dans ce document seront donc à prendre avec recul. Ils permettent juste de dégager les orientations technico-économiques prises dans des exploitations maraîchères biologiques de la région.

V. Les typologies

L'observation des résultats de l'enquête a permis de répartir les exploitations de l'échantillon en 3 typologies.

Groupe 1 : 13 exploitations en vente directe, avec une main d'œuvre < ou = à 2 UTH

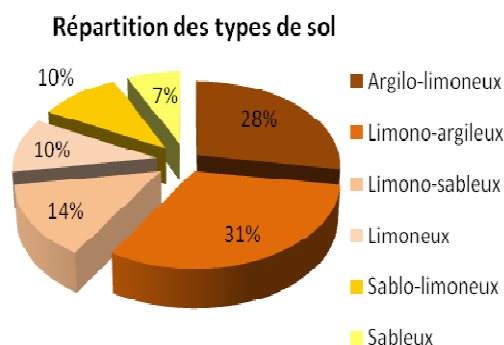
Groupe 2 : 10 exploitations en vente directe mixte, avec une main d'œuvre main d'œuvre > ou = à 2 UTH

Groupe 3 : 8 exploitations vente en gros ou demi-gros

Cet échantillon, constitué d'un peu plus de 10% des maraîchers bio des Pays de la Loire, dont ¾ environ orientés vers de la vente directe, semble représentatif des fermes maraîchères bio régionales.

De plus, **une comparaison par ancienneté d'installation** a été faite pour certains indicateurs. Elle permet de comparer les résultats des exploitants en circuits courts (**groupe 1 et 2**) installés depuis moins de 3 ans (12 exploitations) et ceux ayant plus de 3 années d'activités (11 exploitations). Ceci nous permettra d'évaluer si l'ancienneté d'installation joue un rôle dans les performances de l'exploitation.

1. La diversité des milieux d'implantation des cultures maraîchères bio



La répartition des types de sol des exploitations présentes dans l'échantillon traduit bien la diversité des sols présents sur la Région. On observe plutôt des sols sableux et limoneux à proximité de la Vallée de la Loire et des sols plus lourds notamment dans le nord Loire-Atlantique.

Cette répartition met également en exergue le fait que, au vu du contexte foncier, de nombreuses installations se font dans des terres d'élevage. Les zones dites maraîchères sont très prisées et occupées par du maraîchage conventionnel.

Dans ces types de sol, le **volume d'eau moyen utilisé pour l'irrigation s'élève entre 1500 et 2500 m³ par ha/an.**

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

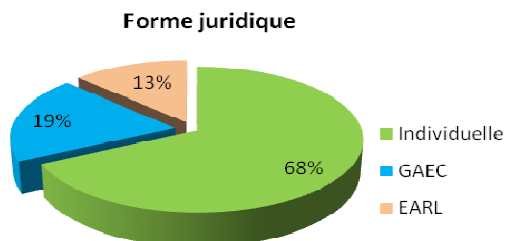
Fiche financée par :



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

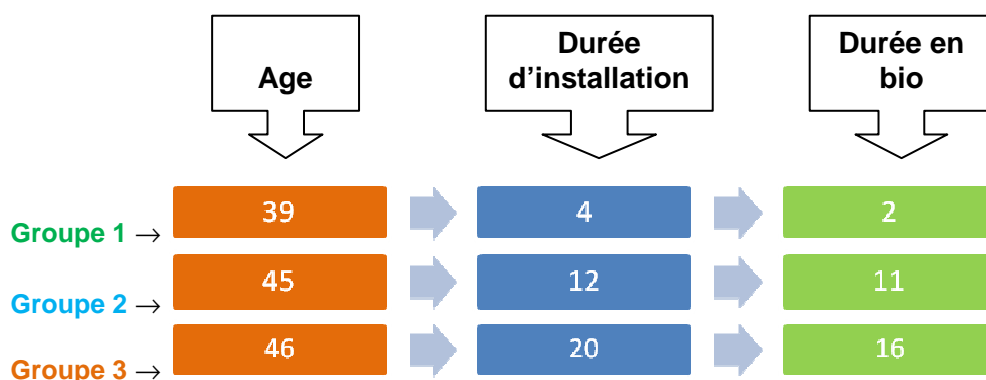
Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
 Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

2. Les formes juridiques



Les deux tiers des exploitations sont en forme juridique individuelle. Cette forme juridique est particulièrement représentée dans le **groupe 1** (85%) où l'on retrouve des fermes sur des surfaces plus réduites (cf. 4.) Une partie importante de ces exploitations individuelles demeurent au régime fiscal forfaitaire. Les formes associatives, GAEC et EARL, se retrouvent particulièrement dans les **groupes 2 et 3**.

3. Profils des exploitants



Le groupe 1 est constitué d'exploitants plus jeunes et plus récemment installés. Cela traduit la forte dynamique d'installation constatée ces dernières années et orientée essentiellement vers de la vente directe et vers des structures individuelles (85%).

Dans ce groupe, nous constatons également une plus faible expérience en maraîchage précédant l'installation. Ainsi, moins de 50%, disposait d'une expérience en maraîchage avant installation et 45% provenait du milieu agricole. Beaucoup d'installations sont donc des reconversions professionnelles. L'expérience est acquise par du salariat et/ou des formations diplômantes, notamment les BPREA (CFFPA du Rheu, Chambre d'Agriculture de Loire Atlantique, Lycée Nature à La Roche sur Yon...). La moitié des installations dans ce groupe se fait dans le cadre des Dotations Jeunes Agriculteurs (DJA).

Les exploitants des **groupes 2 et 3** ont plus d'ancienneté, plus d'expérience en maraîchage avant installation (75 à 80%) et sont en plus grande partie originaire du milieu agricole (60 à 75%).

Ces chiffres traduisent également l'évolution d'une exploitation maraîchère. Des jeunes installés (**groupe 1**) ont tendance, avec l'expérience et l'ancienneté, à diversifier leur commercialisation et à augmenter la main d'œuvre (**groupe 2**).

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

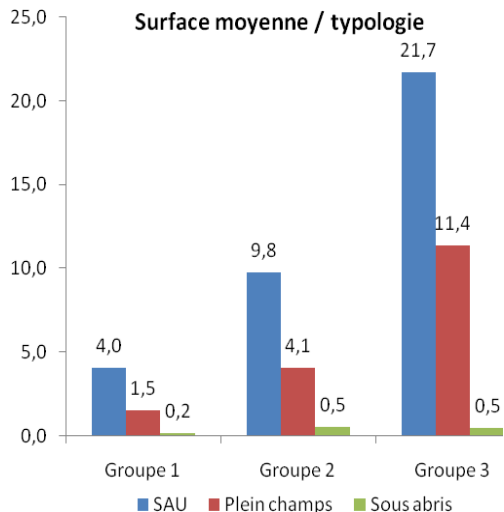
Fiche financée par :



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

4. Les surfaces

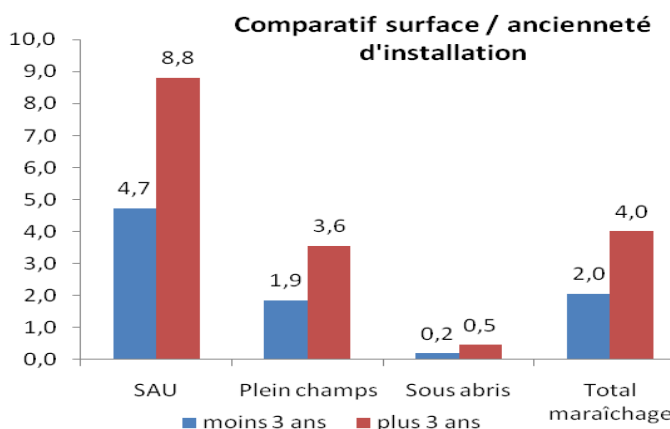


Les surfaces cultivées sont plus importantes pour le **groupe 3** où l'on retrouve des exploitations spécialisées. Les surfaces sont à mettre en parallèle notamment avec la main d'œuvre présente et la mécanisation des systèmes de production.

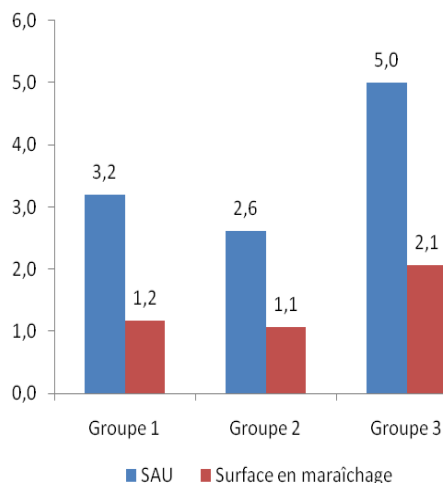
Il est indispensable d'avoir une SAU suffisante afin d'assurer les bases agronomiques de la bio que sont les rotations longues et l'introduction d'engrais verts. Dans le cadre d'une installation, il sera donc important, outre les raisons réglementaires de SMI, d'avoir une SAU suffisante pour mettre en place des pratiques agronomiques cohérentes et se laisser des perspectives de développement.

Les surfaces sous abris représentent 5 à 10% des surfaces cultivées. Afin de répondre à l'objectif commercial de produire diversifié une grande partie de l'année, **l'objectif d'au moins 10% de surfaces couvertes semble pertinent.**

Les surfaces cultivées sont moindres chez les jeunes installés (2 ha contre 4ha). Une expérience inférieure, la mise en place du système de production et une mécanisation progressive induisent une surface cultivée moindre. Avec l'ancienneté et l'optimisation du temps de travail, les surfaces cultivées ont tendance à augmenter **d'où l'importance d'avoir des surfaces suffisantes à l'installation.**



Surface / UTH



Pour les systèmes diversifiés (**groupes 1 et 2**), la surface en maraichage diversifié par UTH est légèrement supérieure à 1ha (1.2 et 1.1). Ces données sont proches de celles récoltées dans d'autres régions qui s'élevaient entre 1.2 et 1.5 ha de maraichage/UTH.

Cette moyenne est inférieure pour le **groupe 2** en raison notamment d'une main d'œuvre supérieure dans les structures sociétaires.

Dans le **groupe 3**, ce ratio atteint 2.1 ha de maraichage/UTH. Une plus grande spécialisation et mécanisation expliquent en partie cela.

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

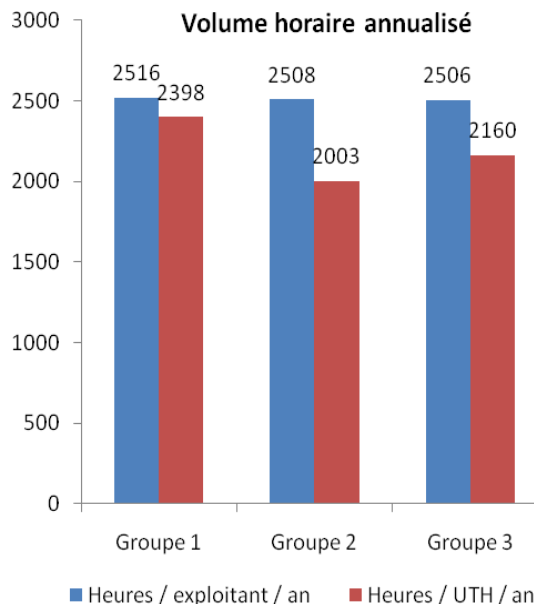
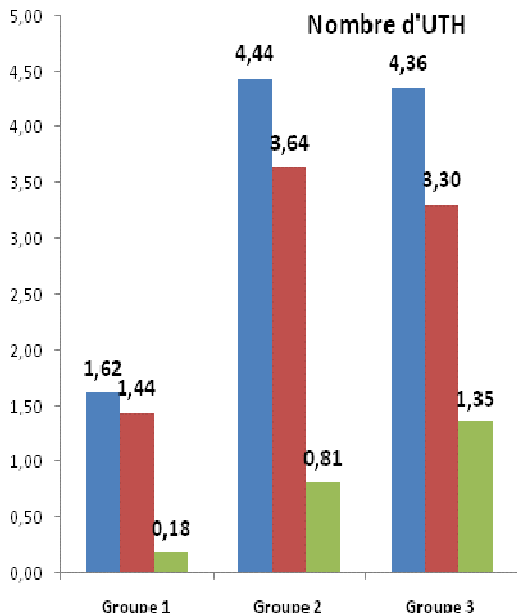
Fiche financée par :



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraichage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

5. Le travail sur l'exploitation



Le nombre moyen d'heures annuelles par exploitant approche les 2500 heures pour les trois groupes.

Le nombre moyen d'heures hebdomadaires est d'environ 50 h pour les 3 groupes sur 50 semaines par an.

Le nombre de semaines de vacances est d'environ des 2 semaines/an (GP : 1.5, GP2 : 2.5, GP3 : 2).

Les exploitants dans des structures sociétaires semblent pouvoir se dégager plus de congés. En cas de problèmes, de santé notamment, les structures sociétaires ou avec de la main d'œuvre familiale ou salariale apparaissent moins fragiles que les exploitations individuelles.

Le pic de travail s'étend généralement d'avril à octobre. Sur cette période, pour une exploitation individuelle, le projet doit être bien dimensionné et la nécessité d'une main d'œuvre saisonnière doit être étudiée.

Le volume d'heures total par UTH diminue pour les **groupes 2 et 3** où la main d'œuvre salariale est plus présente (base de 35h hebdomadaire). Le volume d'heures par UTH pour le **groupe 1** correspond souvent aux nombres d'heures de l'exploitant dans la mesure où il y a de nombreuses exploitations individuelles.

Les jeunes installés travaillent globalement plus : 51 heures hebdomadaires contre 48 et 2575 heures annuelles contre 2460. Ces chiffres supérieurs s'expliquent aisément par le temps passé à la mise en place du système et à l'optimisation globale du temps de travail.

Le nombre d'UTH exploitant s'élève respectivement à 1.2, 1.90 et 1.50.

A noter que la répartition des différents travaux (plantation, récolte...) n'a pu être évaluée en raison de la faible précision des données récoltées.

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

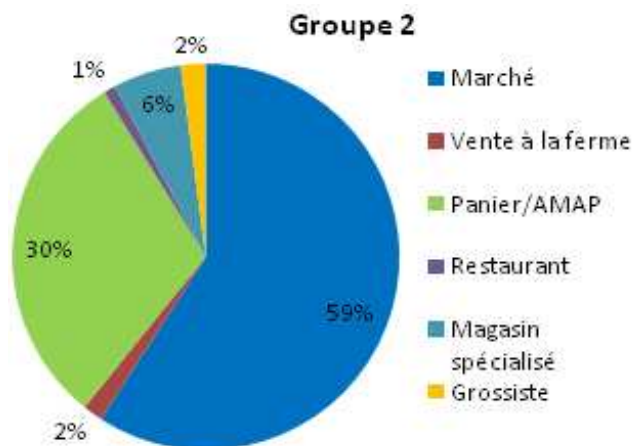
6. La commercialisation

(en % du CA)



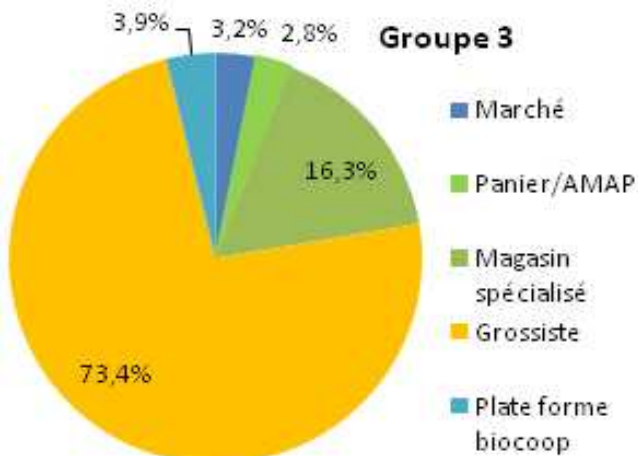
Les graphiques montrent l'importance de la diversification des débouchés et des clients : pour la sécurité commerciale, mais aussi afin d'étaler les jours de ventes et limiter les pertes qualitatives et quantitatives sur les récoltes.

Les jeunes installés, essentiellement présents dans le **groupe 1**, se sont orientés vers de la vente directe et, particulièrement, vers la **commercialisation en paniers**. Pour ce groupe, le nombre moyen de paniers est de 50 paniers / UTH sur 48 semaines de distribution.



La **commercialisation en vente directe engendre une grande diversité des cultures** contre une plus grande spécialisation en gros (nombre moyen d'espèces cultivées : **groupe 1** : 38 ; **groupe 2** : 44 et **groupe 3** : 15). Cette grande diversité de légumes implique une planification fine des cultures et une expertise technique importante !

Nous constatons, en commercialisation en paniers, pour les plus expérimentés, que le nombre moyen de semaines de distribution passe à 50 grâce, notamment, à une plus grande technicité, des surfaces en abri supérieure permettant de maintenir une gamme diversifiée en fin d'hiver et début de printemps et souvent par des moyens de conservation supérieurs (vente hivernale).



Enfin, le **temps de commercialisation en vente directe représente entre 20 et 25% du temps de travail**. Il est bien évidemment inférieur en vente en gros. Ce temps de commercialisation est souvent négligé. Il fait pourtant partie du temps de travail (coût économique pour l'exploitation !) et doit donc être optimisé.

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :



Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

7. Les charges opérationnelles / ha de maraîchage

Charges opérationnelles/ha	Groupe 1	%	Groupe 2	%	Groupe 3	%
Semences et plants	2857	39%	2802	34%	2590	29%
Fertilisation	642	9%	624	8%	599	7%
Protection des cultures	523	7%	150	2%	291	3%
Travaux/Tiers	333	4%	183	2%	200	2%
Petit matériel/Outillage	1291	17%	477	6%	977	11%
Emballage	96	1%	322	4%	1005	11%
Bâche/Voile	455	6%	368	4%	1008	11%
Combustible	360	5%	105	1%	849	9%
Achat pour revente	514	7%	2654	32%	450	5%
Autres	338	5%	501	6%	1073	12%
Total	7409	100%	8187	100%	9041	100%

La charge en semences et plants constitue la charge opérationnelle la plus importante à l'hectare (30 à 40% des charges opérationnelles).

L'offre locale en plants maraîchers bio étant assez importante et de qualité, une grande partie des plants est achetée (plants achetés **groupe 1** : 68%, **groupe 2** : 59%, **groupe 3** : 94%).

Les plants autoproduits sont souvent les plants de saison dits plus faciles (cucurbitacées...). Les plants achetés sont ceux de début de saison (tomates précoces...) et plus difficiles sur le plant technique (poireau...). La proportion de plants produits augmente dans le **groupe 2** par rapport au **groupe 1**. Cela traduit l'expérience plus forte des maraîchers, la disponibilité d'infrastructure plus fonctionnelle et une certaine optimisation de la main d'œuvre.

Le **groupe 3**, exploitations plus spécialisées, ont tendance à plus déléguer cette partie notamment dans un souci de main d'œuvre et d'infrastructure. Nous retrouvons également dans ces fermes beaucoup de cultures semées (mâche, carotte, radis...).

Au vu de l'importance de cette charge, une réflexion et une optimisation sur ce poste doivent être menées : trouver le compromis entre l'achat et la production de plants nécessitant technicité, investissement et main d'œuvre et trouver les variétés adaptées à son contexte pédoclimatique.

Le poste achat revente assez élevé dans le groupe 2 s'explique par une commercialisation importante en marché où cette pratique est régulièrement utilisée pour compléter la gamme (fruits...).

Le système gros et ½ gros engendre plus de **charges d'emballage** (colis, étiquetage). En vente directe, nous retrouvons moins de conditionnement.

La charge combustible dans le groupe 3 s'explique notamment par l'utilisation de désherbage vapeur, gourmand en énergie, dans beaucoup de ces exploitations pour le désherbage des cultures semées (mâche, carotte, pépinière poireau...).

La fertilisation, représentant un coût de 600€/ha, doit être absolument raisonnée pour des raisons bien évidemment agronomiques mais aussi donc économiques. La mise en place d'engrais vert, notamment de légumineuses, reste une base agronomique de fertilité des sols en Agriculture Biologique.

La charge élevée en bâches et voiles dans le **groupe 3** met en exergue les techniques culturales sur les cultures spécialisées régionales : tunnels nantais pour les cultures primeurs, voiles de forçage pour les cultures précoces, voile de protection anti-insecte ou microclimat contre les ravageurs (mouches de la carotte, du chou, des semis et altises).

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :





Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

8. Les charges de structure / ha de maraîchage

Charges de structure/ha	Groupe 1	%	Groupe 2	%	Groupe 3	%
Charges sociales exploitant	2327	9%	1878	8%	3037	19%
Charges sociales et salaires	8920	36%	11482	48%	3561	22%
Carburants, lubrifiant	712	3%	506	2%	347	2%
Ferme	546	2%	339	1%	180	1%
Impôts et taxes	496	2%	495	2%	378	2%
Total ammort.	3902	16%	4390	18%	3022	19%
Eau, gaz, électricité	487	2%	236	1%	505	3%
Entretien matériel	2181	9%	1016	4%	733	5%
Entretien bâtiment	1111	4%	304	1%	199	1%
Frais OC. banque	546	2%	528	2%	540	3%
Frais assurance	576	2%	475	2%	528	3%
Frais de gest., honoraire	1980	8%	1193	5%	1153	7%
Transport, déplacement	289	1%	441	2%	233	1%
Publicité, documentation	278	1%	368	2%	310	2%
Autres	510	2%	152	1%	1127	7%
Total	24862	100%	23804	100%	15853	100%

Les charges total par hectare de maraîchage pour les **groupes 1 et 2** sont proches du fait de la similitude de leur structure d'exploitation (exploitation diversifiée orientée vente directe).

Pour le **groupe 3**, nous observons un niveau de charges de structure à l'hectare plus faible. Le poids de la structure est supporté par une plus grande surface cultivée et permet ainsi une dilution de celles-ci.

Les charges sociales et salaires demeurent les charges de structure à l'hectare les plus élevées.

Elles atteignent même près de 50% de ces charges de structure pour le **groupe 2** qui compte le plus de main d'œuvre. L'activité maraîchage demande beaucoup de main d'œuvre, il est important, lors d'une installation, de prévoir la trésorerie pour y faire face.

Les charges sociales exploitant pour le **groupe 3** représentent 18% des charges de structure, ceci s'explique par l'ancienneté des exploitants et des résultats économique supérieurs.

Lors d'une installation, il est important de raisonner les différentes options des régimes fiscaux (forfait, réel...). Même si les premières années d'installation des exonérations sont possibles, ces charges prennent de l'importance rapidement (3^{ème} année), et peuvent dégrader la trésorerie de l'exploitation.

Pour le groupe des jeunes installés, les charges d'entretien de matériels et de bâtiment sont plus élevées, elles correspondent à la mise en place de la structure d'exploitation et aux imprévus qui y sont liés. De plus, lors de la mise en œuvre d'un projet, les frais d'honoraires et de gestion (études, conseil...) peuvent être lourds et atteindre un niveau de 10 000€ / UTH.

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :





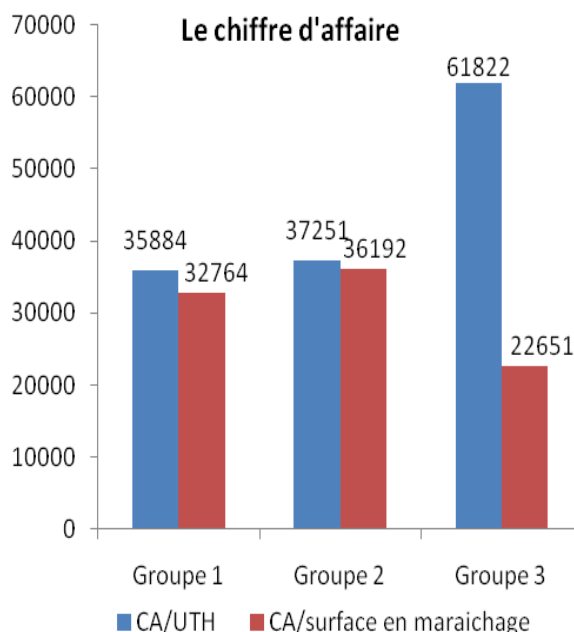
Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

9. Les résultats économiques

Afin de comparer les entreprises entre elles, il est essentiel de confronter les résultats économiques aux unités de production de l'exploitation (UTH, ha de maraîchage...)

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
Chiffre d'affaires - CA	52750	165396	269542
Excédent brut d'exploitation -EBE	24996	66564	107403
Annuités	7998	16187	40775
Revenu disponible -RD	16998	50377	66628
Prélèvement privés/an -PP	11085	17948	20877



Malgré une surface au maraîchage/UTH inférieure au **groupe 1**, le **groupe 2** dégage légèrement plus de chiffre d'affaires / UTH (+ 1367 €). Cet écart peut s'expliquer par l'expérience, 4 ans pour le **groupe 1** contre 12 ans pour le **groupe 2**, donc une meilleure optimisation du travail ainsi qu'une plus grande diversité de légumes commercialisés.

Par conséquent, le chiffre d'affaires moyen par UTH pour une exploitation maraîchère bio semble devoir être au moins compris entre 30 000 et 60 000€. Bien évidemment, attention à une confusion courante qui est de confondre chiffre d'affaires et le revenu ! Une augmentation du chiffre d'affaires, par exemple par une nouvelle commercialisation, ne se traduit pas forcément par une augmentation de revenu !

Les abris peuvent permettre de valoriser au mieux sa surface cultivée en produisant dans des créneaux de commercialisation plus propices (cultures primeurs et tardives...) et avec des rotations plus courtes (plusieurs cultures par an).

Le **groupe 3** atteint un CA/ UTH largement supérieur, caractéristique de ce système d'exploitation, où la surface cultivée/UTH est deux fois plus importante que dans les autres groupes. Par contre, en ce qui concerne le CA / surface cultivée, il est inférieur aux autres groupes. **En effet en culture spécialisée destinée à la vente en gros, le nombre de cultures par an/ha est réduit et la valorisation du produit est moindre du fait d'une commercialisation en gros volume (filiale longue).**

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :

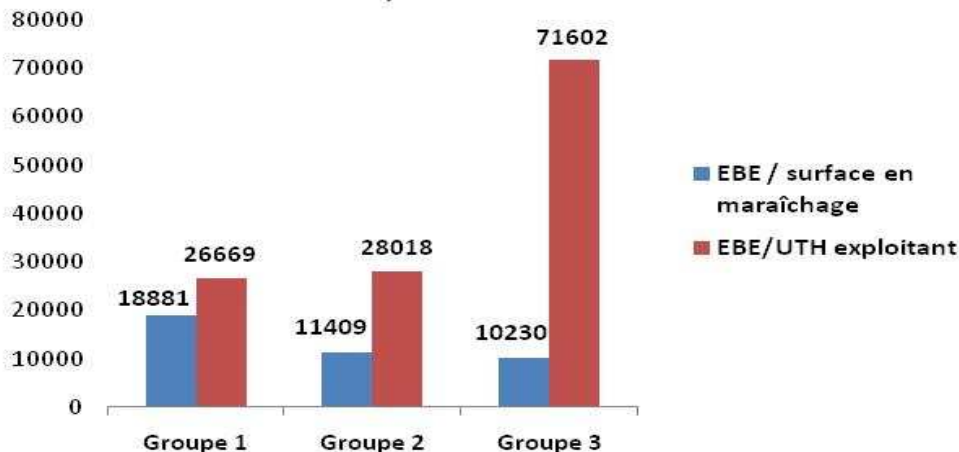




Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

L'Excédent Brut d'Exploitation



L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) doit permettre aux producteurs de faire face :

- Aux prélèvements des exploitants
- Aux engagements pris : remboursement des annuités
- Au renouvellement de l'outil de travail : investissements nouveaux

Contrairement au CA, le **groupe 2** a un EBE/unité de production inférieur au **groupe 1** en raison d'un niveau de charges opérationnelles et de structures supérieures.

Le **groupe 3** obtient un EBE/UTH exploitant plus fort et donc un revenu disponible plus élevé.

L'analyse de ces résultats économiques fait ressortir plusieurs indicateurs :

- L'EBE / CA doit se situer entre 40 et 50% (**groupe 1** : 47%, **groupe 2** : 40%, **groupe 3** : 40%). Ce ratio détermine la marge sur le coût de revient de fabrication, c'est la rentabilité commerciale pure.
- Les annuités / EBE doit se situer entre 25 et 35% (**groupe 1** : 32%, **groupe 2** : 24%, **groupe 3** : 38%). Ce ratio donne une indication sur la performance économique des investissements ainsi que l'endettement de l'exploitation.
- Le revenu disponible / EBE doit se situer entre 65 et 75% (**groupe 1** : 68%, **groupe 2** : 76%, **groupe 3** : 62%). Ce ratio donne une indication sur le bénéfice brut de l'exploitation après remboursement des annuités.

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :



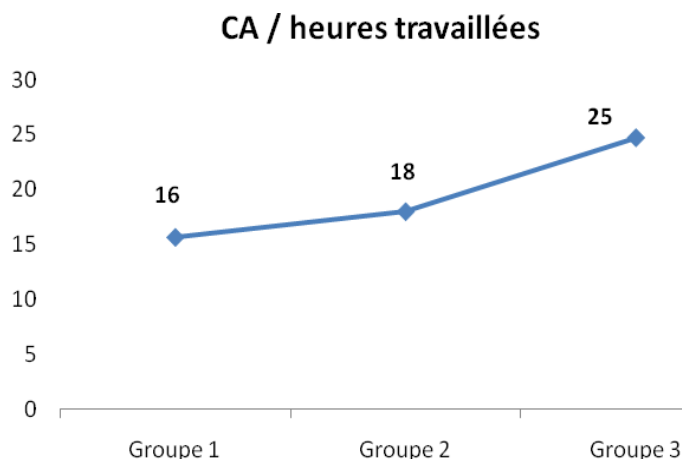


Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

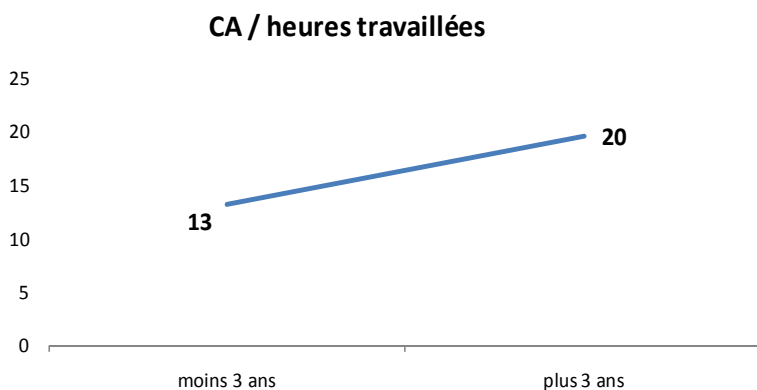
10. Productivité du travail

Le chiffre d'affaires par heures travaillées semble constituer un indicateur pertinent et utilisé par de nombreux maraîchers.



Ce ratio est croissant avec les groupes et traduit une certaine « efficacité » du travail chez les exploitants plus expérimentés, dans les structures sociétaires et les fermes en gros et ½ gros.

Cet indicateur inférieur dans le **groupe 1** reflète certainement une expérience moindre, une optimisation du travail à trouver.



Cette hypothèse est renforcée par le fait que les jeunes installés dégagent 13€ de CA/H contre 20 pour les plus expérimentés en vente directe.

L'objectif de 20 à 30€ de CA/heure travaillée semble pertinent. Les 2400 à 2500 heures annuelles travaillées représenteraient alors un CA de 48 à 50 000€/UTH.

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :





Référentiel des systèmes maraîchers Bio des Pays de la Loire

Fiche rédigée par Julien Jouanneau (Technicien maraîchage au GAB 44) et Jean-Marie Froger (stagiaire licence Pro - Ecole supérieure d'agriculture d'Angers) – Juin 2010
Contact : 02 40 79 46 57 ou maraichage@gab44.org

Conclusion :

Le **premier groupe**, composé de plus jeunes maraîcher(es), est constitué d'exploitations :

- de taille réduite (1.7 ha de maraîchage)
- sous forme juridique individuelle.
- orientées vers de la vente directe, en particulier la commercialisation en paniers (71% du CA).
- diversifiées (38 légumes)
- où le travail est assuré essentiellement par l'exploitant(e) et quelques saisonniers (1.47 UTH), avec un ratio surface en maraîchage/UTH atteint 1.2 ha/UTH
- avec un CA moyen de 35884€ / UTH.

Dans ces exploitations récemment installées, l'optimisation du temps de travail, afin d'augmenter notamment les performances économiques, reste la préoccupation majeure.

Le **deuxième groupe** composé de maraîchers plus expérimentés, se caractérise particulièrement par :

- plus de surfaces (4.7 ha en maraîchage)
- généralement sous formes sociétaires
- orientées majoritairement vers de la vente directe mais avec une plus grande diversité de débouchés : elles commercialisent également en circuit long
- ces exploitations demeurent très diversifiées (44 légumes)
- avec une main d'œuvre plus importante (4.44 UTH de moyenne) pour gérer les surfaces supérieures, mais avec un ratio surface en maraîchage/UTH équivalent au groupe 1 : 1.1 ha/UTH
- le CA global est supérieur à celui du groupe 1 du fait des surfaces plus importantes, mais avec un CA moyen / UTH équivalent au groupe 1 : 37251 € / UTH

Ces systèmes de production apparaissent plus en rythme de croisière et plus « performants » économiquement. Par la main d'œuvre disponible, ces exploitations semblent moins fragiles : gestion du temps de travail, complémentarité des compétences, et ne reposent pas sur une seule personne en cas de coups durs....

Mais en conséquence, les préoccupations sur ces exploitations se concentrent sur l'optimisation de la main d'œuvre et la gestion technique à plus grande échelle de la diversité des productions

Enfin, le **troisième groupe** se distingue particulièrement des deux précédents : Il s'agit d'exploitations spécialisées commercialisant leur production en demi-gros et gros. Ces fermes se caractérisent donc par :

- des surfaces cultivées bien supérieures (11.9 ha de maraîchage)
- généralement sous formes sociétaires
- une spécialisation des cultures (15 légumes)
- une main d'œuvre totale de 4.36 UTH en moyenne, équivalente au groupe 2, mais avec un ratio surface en maraîchage / UTH double de celui des groupes 1 et 2 : 2.1 ha / UTH, rendu possible par une mécanisation importante et la spécialisation sur un nombre plus réduit d'espèces.
- Un CA /UTH quasiment double des deux autres groupes (61822 € / UTH en moyenne), du fait du doublement des surfaces cultivées par UTH

Cette étude avait pour objectif de dégager des indicateurs technico-économiques et de des typologies de système de production en maraîchage biologique en Pays de la Loire.

Ce travail, bien que présentant des limites, devra être poursuivi car il demeure nécessaire pour l'accompagnement des projets d'installations et des maraîchers bio.

En complément de cette étude, une évaluation sociale et environnementale des exploitations maraîchères bio pourrait également s'avérer pertinente.

Pour obtenir des informations complémentaires, contacter le GAB 44 au **02 40 79 46 57** ou sur **maraichage@gab44.org**

Retrouvez toutes les fiches sur :

www.biopaysdelaloire.fr

Le site internet du réseau des producteurs Bio des Pays de la Loire

Fiche financée par :

