

## Synthèse des diagnostics de systèmes maraichers

### >> Contexte des diagnostics:

Un groupe de 5 maraîchers bio de Haute Vienne se sont réunis durant l'hiver 2016-2017 pour réaliser un audit de leurs exploitations et faire une analyse approfondie de leurs pratiques.

Cette action, organisée par l'Adear Limousin, a été réalisée dans le cadre du projet de GIEE du Champ du Bocal, en partenariat avec Stéphanie Gazeau, technicienne en maraichage bio du MAB 16, qui a mené les diagnostics et a produit l'analyse suivante.

### >> Méthodologie et objectifs :

Les questionnaires et outils d'analyse utilisés par Stéphanie Gazeau s'intéressent aux **aspects techniques, économiques, commerciaux et à la gestion et à l'efficacité du temps de travail.**

Les résultats analysés ont été ceux des 5 maraichers engagés dans la démarche, auxquels ont été ajoutés 2 exploitations de référence en Corrèze et en Haute Vienne suivies par la chambre d'agriculture. L'objectif est d'analyser les **indicateurs technico-économiques, d'identifier les points forts et les points faibles** de son exploitation afin de repérer les **moyens/solutions/stratégies** qui pourront être mis en œuvre pour améliorer le fonctionnement de son système. L'intérêt est également de situer ses résultats par rapport au groupe.

**Le groupe étudié :**  
des fermes relativement jeunes (2 à 6 ans), écoulant leur production en circuits courts, assez **représentatives** de la dynamique d'installation des maraichers bios diversifiés de notre région.  
**Un échantillon trop faible** toutefois pour tirer des conclusions à extrapoler.

### Ce qu'on peut retenir des diagnostics :

#### Les surfaces et l'équipement

La surface moyenne cultivée des fermes enquêtées est de 1,3 hectare, dont 12 % d'abris froids.

Sur la majorité des fermes on constate une grande diversité d'espèces (30 à 60 pour 40 à 200 variétés).

La surface « développée » par ferme est de 1,61 ha dont 19 % sous abris froids ; avec de grosses disparités sur ce dernier critère (de 12 à 25 %).

La surface d'abris et le taux d'utilisation des abris sont un facteur de productivité qui pourrait être amélioré (avec un objectif de 20% en surface « développée » sous abris pour s'affranchir des aléas climatiques et obtenir une gamme de légumes variées sur toute l'année - en système diversifié en vente directe).

Le taux d'utilisation des surfaces est de 1,14 en plein champ et juste supérieur à 2 sous abris froids, ce qui pourrait être amélioré.

Le niveau d'équipement en matériel des fermes qui ont participé à l'audit est jugé plutôt bon par ailleurs.

Néanmoins les fortes disparités constatées pour le temps consacré à l'arrosage montrent que pour certaines fermes des efforts seraient utiles dans ce domaine.



## Le temps de travail en maraichage « pilier et talon d'Achille des systèmes diversifiés »

La maîtrise du temps de travail permet au producteur d'optimiser son résultat économique tout en ayant une charge de travail « supportable ».

Dans le groupe, aucun maraicher ne travaille seul. 2 fermes sur 8 sont des sociétés à 2 associés exploitants.

Une moitié des fermes a de la main d'œuvre salariée (dans une proportion faible) et la quasi-totalité des fermes a de la main d'œuvre bénévole, pour une moyenne d'environ 20 % de main d'œuvre extérieure.

En moyenne, la surface développée par unité de travail est de 0,93 ha, et de 0,79 ha par UTA salariée.

1 UTA exploitant = 2000 h à 3000 h / 1 UTA salariée = 1650 h

Sur les fermes du Limousin, la moyenne est de 300h / 1000m<sup>2</sup> de surface développée avec une forte disparité entre exploitation. Les moyennes sur d'autres régions donnent une valeur comprise en 200 et 250 h/1000m<sup>2</sup>.

Ce critère donne une indication sur la technicité, le niveau d'équipement de la ferme, l'organisation du producteur ou l'efficacité de l'encadrement de la main d'œuvre salariée.

Le temps de travail est influencé par :

- La structuration de la ferme
- La technicité
- Le niveau d'équipement
- L'organisation du travail

### Répartition du temps de travail : résultats et objectifs

Tâches	Moyenne du groupe	Temps minimum	Temps maximum	Objectif *
Production	45 %	30 %	56 %	+ 50 %
Récolte, lavage, préparation	30 %	22 %	50 %	
Commercialisation	19 %	17 %	35 %	20 %
Administratif/Gestion	6 %	5%	15 %	10 %
<i>Désherbage manuel en été</i>		17 %	38 %	20 %
<i>Irrigation en été (en % tps prod*)</i>		2 %	32 %	

\*Objectif souhaitable ou références autres régions

Les gros écarts par rapport aux moyennes ou à ce qui est souhaitable peuvent traduire :

- Des défauts de matériels et équipements
- Une organisation du travail à améliorer
- Des lacunes techniques
- Des structures inadaptées
- Des choix stratégiques chronophages (circuit de commercialisation...)

Globalement, la moitié des fermes ne dégage pas suffisamment de temps pour la production ce qui peut impacter le volume, la qualité et la diversité de la production.

*Attention : ces résultats sont issus d'estimations de temps passé à posteriori, il faut donc intégrer une marge d'erreur.*

## La commercialisation

La commercialisation se fait majoritairement en vente directe, avec en moyenne 3 débouchés par semaine (et jusqu'à 5) : paniers avec ou sans AMAP, marchés ou vente à la ferme, magasins de producteurs... La vente indirecte concerne la quasi-totalité des fermes et complète les ventes : magasins spécialisés, RHD...

Le chiffre d'affaire réalisé par heure de commercialisation est un repaire intéressant et présente de grandes variations : entre 45 et 75 € /h selon les fermes.

Les paniers semblent les plus efficaces (mais il faut éventuellement tenir compte du temps additionnel consacré au conditionnement). Les marchés sont très variables. Les autres circuits également, en particulier les magasins collectifs qui peuvent être « chronophages » pour des chiffres d'affaire restant modérés .

## Résultats économiques des fermes enquêtées

Les fermes du groupe se situent dans les moyennes de références : les chiffres d'affaire à la surface sont comparables aux références, soit 3500 € pour 1000 m<sup>2</sup> en moyenne et des chiffres d'affaire par UTH / an entre 18 000 et 32 000 €.

L'EBE ramené à la surface est de 1777 €/m<sup>2</sup> (1000 à 1500 € dans les références). Les charges sont plutôt maîtrisées (12 à 20 % du produit brut pour les charges opérationnelles) et le ratio EBE sur produit brut est de 55 % (40 à 60% conseillés).

Mais il y a de fortes disparités entre les exploitations comme en témoigne les chiffres d'affaire par UTH (17 500 €/UTH pour les plus faibles ; 36 000 €/UTH pour les meilleurs).

L'efficacité du travail reste souvent trop faible avec un chiffre d'affaire ramené au nombre d'heures travaillées qui est de 12 932 € /UTH en moyenne, soit inférieur aux références : de 15 000 à 25 000€ et des revenus disponibles par heure travaillée autour de 5 €, sauf pour 2 exploitations où elle dépasse les 12 €.

*Ces résultats doivent être nuancés car ils ne sont calculés que sur un exercice, qu'il y a une marge d'erreur dans la collecte des données et que la majorité des fermes étudiées sont dans une phase de mise en place ou de développement.*

**Globalement, les maraîchers expriment une satisfaction sur leur métier exceptés sur leur revenu (60%) et sont unanimes à constater qu'il est très faible ramené aux temps de travail et à la pénibilité.**

**Le chiffre d'affaires** est le résultat du rendement commercialisable (paramètres techniques) et de la valorisation (prix selon mode de vente, potentiel clientèle). Il définit l'intensification, la productivité moyenne à la surface. Les références se situent entre 2000 à 3500 € de chiffre d'affaire pour 1000 m<sup>2</sup> de surface développée et entre 20000 et 30000€ de chiffre d'affaire par UTH et par an (base 2000h).

## Les pistes d'amélioration proposées par Stéphanie Gazeau

Le métier de maraîcher bio diversifié en circuits courts nécessite de multiples compétences :

- **Techniques** : production optimale sur surface minimale en utilisant au mieux les moyens et ressources
- La **structuration de l'outil de production** : potentiel agronomique, parcellaire, équipement et bâtiments, eau...
- **Commerciales** : performances économiques des circuits de vente choisis
- **Organisationnelles** : efficacité du travail et maîtrise des temps de travaux

**L'optimisation de 4 facteurs principaux** doit permettre d'amener le résultat de la ferme et le revenu horaire du maraîcher à un niveau acceptable.

**Organisation du travail et gain de temps** « pour optimiser ses temps de travaux, il est nécessaire de rationaliser son exploitation » ce qui suppose :

- un parcellaire groupé et organisé
- une **automatisation de l'irrigation et une ressource en eau suffisante**
- un bon équipement en matériels (du semis à la récolte, du lavage au stockage)
- un aménagement rationnel des bâtiments avec des locaux de stockage adaptés
- une planification annuelle de la production intégrant calendrier de semis/plantation, assolement, **plan de fertilisation**
- le choix judicieux de ses points de vente et de son (ses) mode(s) de commercialisation
- le choix des cultures en fonction de la commercialisation et de leur rentabilité
- **l'optimisation des surfaces couvertes : surface adaptée, volume, aération, irrigation**
- la réalisation de commandes groupées sur les intrants principaux (semences, fumure, ...)

Pour réduire ses temps de travaux, il est possible d'envisager de **se grouper** avec un ou plusieurs maraîchers ce qui permet de réduire la gamme des légumes à produire »