



Le maraîchage



Une année difficile

L'année 2021 est caractérisée par une succession de conditions difficiles. Gel printanier, manque de chaleur et de pollinisateurs, pluies abondantes pendant l'été, diminuent globalement la production et le potentiel de conservation des légumes de garde. Les maladies fongiques doivent être régulièrement surveillées. Dans le Doubs, le Jura et la Haute-Saône, les fortes pluies de juillet provoquent des inondations de certaines parcelles, entraînant des pertes de semis, de récolte, des retards et des arrêts de croissance, avec 100 % de pertes dans certains cas extrêmes.

Les modes de consommation observés en 2020, qui avaient évolué vers davantage de produits locaux et bio, laissent vite place aux habitudes d'avant crise sanitaire. Les maraîchers constatent des baisses de la vente directe, notamment en fin d'année. Cette situation inquiète fortement les professionnels qui s'interrogent sur la réorganisation des débouchés et envisagent, pour certains, de se tourner vers de nouveaux circuits.

Pour les futures installations, cela implique un réel travail sur les circuits de commercialisation, diversifiés, viables et durables, tout en évitant les situations de concurrence entre producteurs.



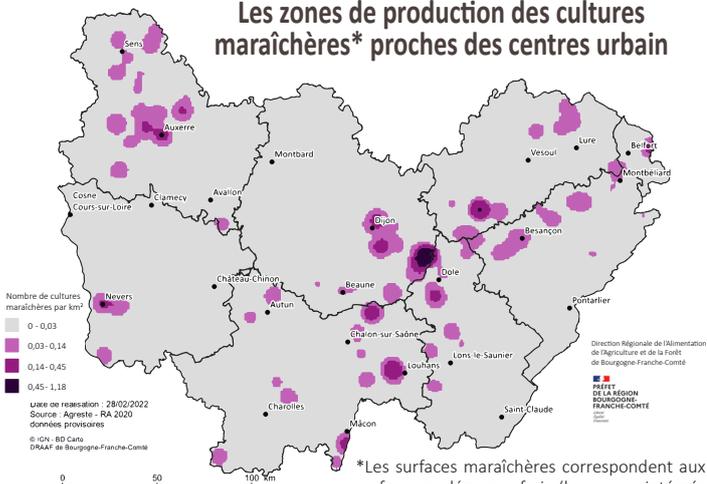
Le maraîchage

Les chiffres de la filière



Sources : RA 2020 / Cerfrance

Les zones de production des cultures maraîchères* proches des centres urbains



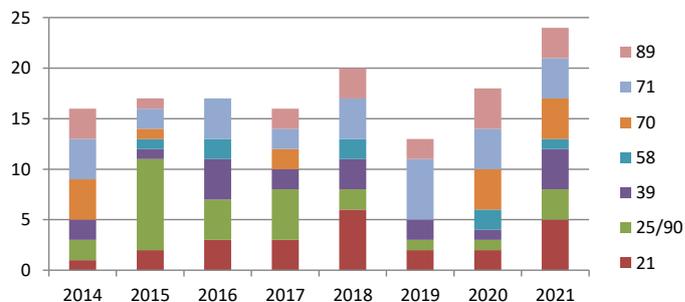
De nombreux projets d'installation, qui ne se concrétisent pas toujours

Ces dernières années en Bourgogne-Franche-Comté, les candidats potentiels accueillis au Point Accueil Installation (PAI) manifestent un fort engouement pour la filière, avec 270 projets en maraîchage répertoriés en 2021. Depuis 2014, le nombre de projets est en continue augmentation, représentant jusqu'à 18 % du total des projets présentés en PAI en 2020.

Cependant, cette dynamique ne se retrouve pas aussi nettement au travers du nombre d'installations aidées avec la Dotation Jeunes Agriculteurs (DJA). En moyenne, sur la période 2014-2021, 18 installations en maraîchage sont réalisées chaque année. Seule 2021 connaît une augmentation significative, avec 24 installations DJA. Les prochaines années permettront de savoir s'il s'agit d'une réelle tendance de fond.

La faible part des porteurs de projet qui concrétisent leur installation (9 % en moyenne) peut s'expliquer par un décalage entre la vision parfois idéalisée du métier de maraîcher et la réalité du terrain. Après leurs rendez-vous au PAI, certains abandonnent leur projet et d'autres choisissent de s'installer sans les aides, au titre d'activité secondaire ou de loisir par exemple.

Nombre d'installations aidées en maraîchage par département et par année

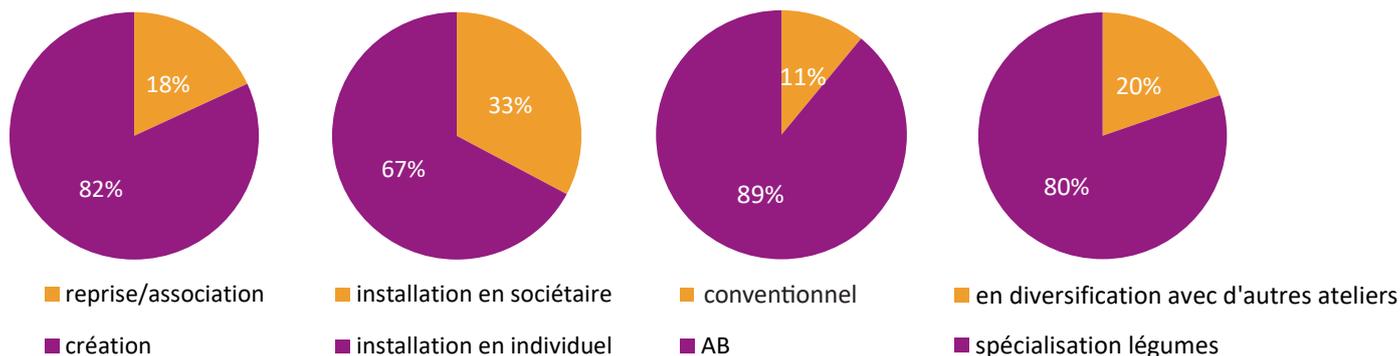


Sources : réseau des Chambres d'agriculture de BFC

Des créations en AB essentiellement

Les installations aidées sont très majoritairement le fait de personnes non issues du milieu agricole (beaucoup de reconversions professionnelles), qui créent une activité maraîchage en exploitation individuelle. Il existe une grande diversité de projets (de moins de 1 ha à 20 ha), pour une moyenne à 3 ha de SAU. La plupart sont spécialisés en cultures légumières certifiées AB et, en cas de diversification, la production associée est le plus souvent un atelier de poules pondeuses.

Profil des installations aidées en maraîchage entre 2014 et 2021



Sources : réseau des Chambres d'agriculture de BFC



Maraîchage (échantillon Cerfrance)

31 exploitations, dont la moitié en société

Maraîchage avec valorisation circuits courts et imposition au bénéfice réel*

13 ha de SAU dont 4,2 ha de légumes (la moitié des exploitations comptent moins de 2,4 ha de maraîchage)

* Les entreprises imposées au régime micro-bénéfices agricoles tiennent une comptabilité simplifiée qui ne permet pas d'analyser leurs résultats.

Des pratiques très diverses

Dans notre échantillon vendant en circuits courts, les maraîchers exploitent de petites surfaces (13 ha de SAU, dont un tiers de légumes) et mobilisent une main d'œuvre importante (3,2 UTH en moyenne).

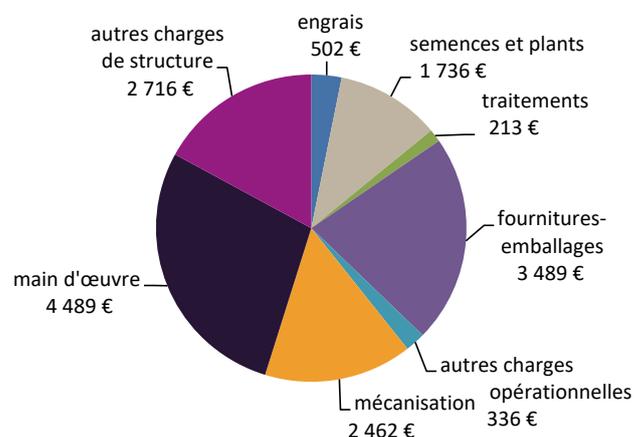
La taille de l'exploitation varie beaucoup, ainsi que la productivité de la main d'œuvre (de 0,2 à 2,9 ha de légumes par UTH). Ces écarts s'expliquent par les différences de matériel (serres, tracteur spécialisé, irrigation, bâches), de pratiques culturales (AB ou conventionnel), la variété des espèces plantées et le fait que le consommateur soit plus ou moins impliqué dans la distribution (vente en paniers, à la ferme), voire dans la production (cueillette).

Une forte productivité par hectare

Grâce à une production intensive par unité de surface (plusieurs récoltes / an) et à une forte valorisation par la vente en circuits courts, le chiffre d'affaires dégagé par hectare est important (45 000 € de produit légumes / ha de légumes). 89 % du produit brut total vient de l'atelier maraîchage, mais plusieurs exploitations réalisent d'importants chiffres d'affaires grâce à des activités accessoires (horticulture, achat-revente de produits horticoles et / ou fermiers). Le produit total s'élève à 55 000 € / UTH en 2020¹. Les aides publiques pèsent moins de 2 % du produit.

¹ Les chiffres économiques présentés dans cette fiche sont issus des données d'adhérents Cerfrance pour l'exercice 2020. Faute de données sur les résultats techniques en 2021, nous n'avons pas pu réaliser d'estimations 2021, telles que celles réalisées pour les autres productions.

Charges en petits consommables et en main d'œuvre élevées (€ / ha)



Source : Cerfrance

Les exploitations maraîchères se distinguent par le faible poids des engrais et produits phytosanitaires et le fort poids des petites fournitures (bâches, tuteurs, emballages...) dans les charges opérationnelles. La hausse actuelle du coût des fournitures pèse sur les résultats, ainsi que celle du carburant, utilisé pour les travaux agricoles comme pour les livraisons.

Au niveau des charges de structures, la mécanisation pèse peu, tandis que la main d'œuvre représente un poids important. La portion d'EBE allouée au maintien de l'outil de travail est très faible, avec des amortissements et frais financiers qui ne représentent qu'un quart de l'EBE.



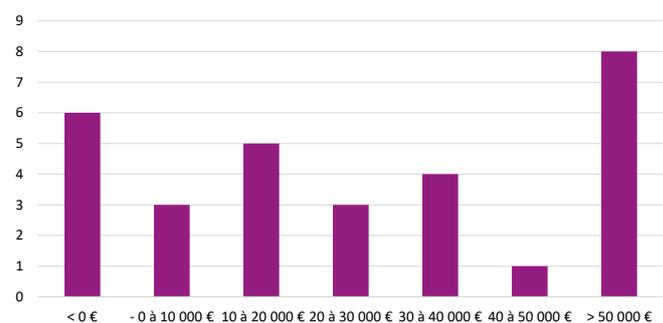
Lionel MASSON

Des résultats plus hétérogènes que dans les autres productions

En 2020, le résultat courant moyen est de 34 800 € / UTAF, mais l'hétérogénéité est très importante (voir graphe ci-contre). Dépasser le seuil de 40 000 € de produit légumes / UTH permet de s'assurer un résultat courant / UTAF supérieur à 20 000 €. Pour atteindre ce seuil, il faut optimiser la production (équipement, planification) et la commercialisation (limiter les distances totales parcourues, choisir les points de vente en fonction de leur rentabilité, optimiser la gamme proposée).

Une très grande hétérogénéité des résultats

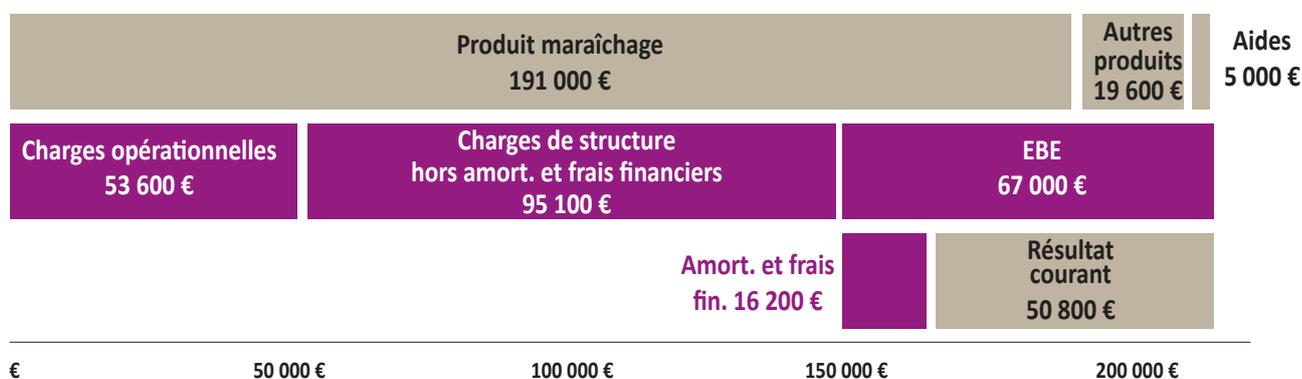
Nombre d'exploitations par classe de résultat courant / UTAF



Source : Cerfrance

Un système avec des charges faibles, à l'exception des charges liées à la main d'œuvre

Construction du résultat courant maraîchage en 2021

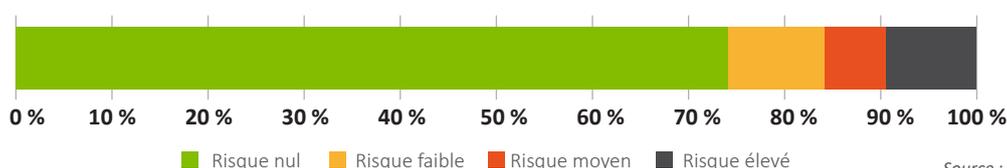


Source : Cerfrance

Des risques humains plus que des risques financiers

Le faible endettement et la stabilité interannuelle des résultats limitent les risques financiers. Plus de 80 % des exploitations ont une situation saine. En revanche, il existe des risques importants d'épuisement professionnel.

Risque financier : des situations saines



Source : Cerfrance

ZOOM

Lionel
MASSON

« Ce qui me tient à cœur,
c'est de donner vie au
territoire »

Installé depuis une dizaine d'années à Saint-Lamain dans le Jura, Lionel cultive une large gamme de légumes bio sur 2,5 ha. Il emploie 5 salariés et vend sa production en local, sous forme de paniers, en vente directe à la ferme et à une Biocoop.

Que représente pour vous le métier de maraîcher ?

« Ce qui me tient à cœur, c'est de donner vie au territoire. En étant maraîcher et en vendant ma production en local, je contribue à la dynamique du village et je suis acteur de l'économie locale. Sur une petite surface, je fais vivre 6 personnes.

Maraîcher est un métier noble, de passion et je veux valoriser cette filière, malheureusement moins reconnue par rapport à d'autres productions ».

Pourquoi et comment maintenez-vous un lien avec les consommateurs ?

« Pour moi, mon métier n'a de sens que grâce aux liens que j'entretiens avec mes clients. La distribution des paniers de l'AMAP et la vente directe à la ferme sont des moments d'échange précieux et plaisants. Ils permettent une grande ouverture d'esprit, on est en contact avec beaucoup de monde, d'horizons différents et on aborde des sujets très divers. C'est enrichissant pour tout le monde ».

Comment transmettez-vous vos connaissances ?

« Mes salariés et mes stagiaires ne sont pas juste de la main d'œuvre, j'accorde de l'importance à leur transmettre des savoirs et des valeurs. J'interviens également dans la formation maraîchage du CFPPA et je suis souvent sollicité par des collègues ou des nouveaux installés. Je fais maintenant parti des « anciens » maraîchers du Jura et j'estime que c'est mon rôle d'aider les nouveaux ».

Lionel Masson (sur la gauche avec deux beaux melons), aux côtés des salariés de l'exploitation



Lionel Masson

