

**Soutenir l'agriculture
locale par des réseaux
de proximité**



Les facteurs de performance en maraîchage en circuits courts

Enjeux et Éléments de Réflexion

Agnès GAUCHE

agnes.gauche@gmail.com

Doctorante MRM ERFI

Labex Entreprendre

INRA UMR Innovation

Angers, 15 janvier 2013



Enjeux : Un contexte porteur mais également tendu

❑ La vogue des circuits courts

- une demande croissante (mais tempérée par la crise : Xerfi)
- des formes renouvelées (Amap, paniers, marchés paysans, drive, distributeurs, GMS...)
- des soutiens institutionnels (LMA, code des marchés publics en réexamen, PNNS)
- un accroissement de la connaissance sur le maraîchage en circuits courts (R&D)
- des nouveaux outils (pépinières, collectifs) et de nouvelles formations

❑ Les risques émergents

- certaines zones géographiques quasi-saturées
(Bretagne : nb de maraîchers en AB * 2 en 10 ans)
- récupération du thème de la proximité-fraîcheur-producteur par les GMS
- spécialistes des circuits longs qui investissent les circuits courts
- accès au foncier difficile et en concurrence avec l'urbanisme ou infrastructures
- mondialisation et concentration croissante du marché de la production agricole biologique

Un dispositif de recherche spécifique recentré sur le maraîchage

❑ **Au plan régional : PSDR COXINEL**

- **1^{er} temps** : enquête succincte large co-construite, diffusée et administrée avec l'aide des organismes d'accompagnement (Chambres d'Agriculture – Civam) – outil également en ligne
→ Identifier des modèles stratégiques
- **2^{ème} temps** : sélection de 40 répondants et entretien approfondi co-construit (3h par enquête)
→ Caractériser les modèles stratégiques finement

❑ **Couplé avec des projets nationaux :**

- **Etude pour le MAAPRAT** : Méthodologie pour des références élargies au DD
3 régions : Languedoc Roussillon, Bourgogne, Bretagne
- Investissement dans l'appel à projet **CASDAR Références circuits courts (2010-2013)**

Un métier attrayant ...

❑ Pourquoi vouloir faire du maraîchage en circuits courts ?

- Une installation peu coûteuse comparée à d'autres productions
- Qui nécessite peu de foncier
- Sans technicité majeure
- En toute indépendance et liberté de choix
- Pour capter une valeur ajoutée plus importante
- Sur un temps court (cultures annuelles)
- Et concilier vie professionnelle avec vie personnelle
- Dans la nature
- En lien avec les clients

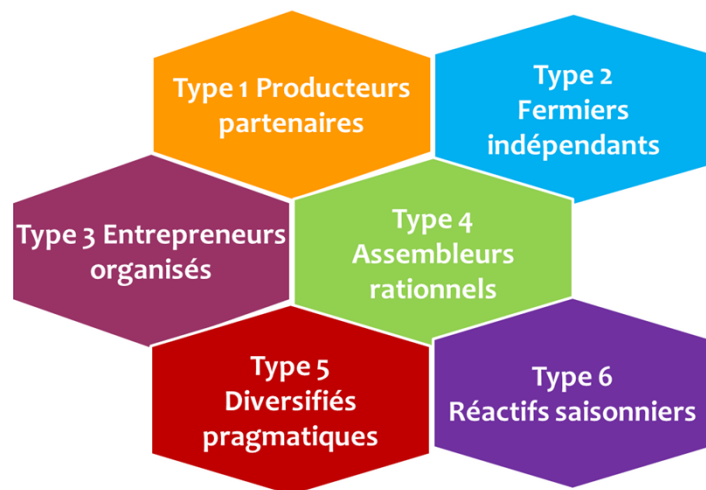


... Mais contraint et difficile

❑ Les caractéristiques inhérentes au maraîchage diversifié

- Des INFRASTRUCTURES (bâtiments de lavage- transformation – stockage), des ÉQUIPEMENTS (tunnels – mécanisation – transport - commercialisation) nécessaires et des IMMATÉRIELS (réseaux de commercialisation, image,...)
- Des SOLS qui doivent être adaptés au maraîchage avec possibilité de construire a minima des bâtiments d'exploitation, avec de l'EAU et une HABITATION si possible
- Une GAMME importante (30 espèces minimum), avec des COMBINAISONS utiles (œufs, fruits)
- Une INSERTION nécessaire dans les réseaux socio-professionnels – adaptation au marché
- Des PRIX certes plus rémunérateurs, mais en tension avec la GMS, les collègues, la crise
- Des TEMPS DE TRAVAIL souvent importants (70 heures par semaine), parfois en conflit avec les temps personnels (distributions le soir)
- Une grande POLYVALENCE et TECHNICITÉ (planifier – produire – vendre – réparer – adapter)
- Des CLIENTS exigeants voire invasifs
- Des conditions météorologiques en changement , soumises à ALÉAS,

Elaboration d'une typologie par modèle stratégique



Producteurs partenaires : Ventes majoritaires en paniers ou Amap

Fermiers indépendants : Ferme sans salariés permanents ni associés

Entrepreneurs organisés : EA avec salariés permanents et/ou associés

Assembleurs rationnels : Combinaison Circuits courts et circuits longs

Produisent des légumes pour plus de 75% de leur CA et ce, durant toute l'année

Diversifiés pragmatiques :
Diversification – CA lég < 75% CA total

Réactifs saisonniers : Ventes et productions saisonnières respect. – de 7 ou 9 mois sur 12

1^{er} type de résultats : La diversité des performances

Moyenne (min-max)	Producteurs partenaires	Fermiers indépendants	Entrepreneurs organisés	Assembleurs rationnels	Pragmatiques diversifiés	Saisonniers réactifs
Date Installation	<u>2005 et +</u>		-2000		1995 et +	<u>2000 et +</u>
Surf légumes ha	1.7 (1-2.5)	1.7 (0.5-2.6)	6.9 (1.4-20)	15 (6-50)	0.6 (0.15-1)	0.7 (0.5-1.4)
Nb espèces	<u>31</u>	<u>30</u>	<u>22</u>	6	15	13
CA/ha K€	26 (18-33)	23 (12-37)	<u>32</u> (<u>22-48</u>)	14 (4-36)	24 (19-28)	11 (2-20)
Travail bénévole / Total	12	<u>20</u>	2	3	11	12
% Charges opé/CA	<u>30</u>	23	10	18	<u>26</u>	<u>39</u>
EBE / ha K€	6 (0-12)	11 (2-24)	16 (6-35)	5 (1-10)	nc	5 (2-7)
EBE / ETP K€	<u>8</u> (<u>0-18</u>)	14 (1-36)	40 (15-95!)	24 (11-37)	nc	8 (4-20)
EBE / h €	4 (0-8)	6 (0-15)	<u>13</u> (<u>6-26!</u>)	8 (4-13)	nc	5 (2-7)

2^{ème} type de résultats :

Facteurs influençant la performance économique

❑ Approche statistique de l'échantillon national : facteurs de variabilité

- **L'ancienneté de l'entreprise** : difficile d'obtenir des revenus avant 5 ans mais pas impossible
 - Prérequis : bien penser sa commercialisation – Noter pour capitaliser l'**expérience** – Planifier
- **Le nombre d'espèces produites** : au-delà de 30, l'achat-revente ou l'échange est intéressant
 - A suivre : groupements de producteurs mutualisant gamme et/ou commercialisation

❑ Approche compréhensive : ce qui dope les résultats économiques

- L'adéquation de **l'outil de production** (sols – matériel – bâti – situation - dimensions)
- La mobilisation **d'outils de gestion** (planification des cultures et comptabilité) : +25%
- L'insertion dans les **démarches collectives** (CUMA – GE – GP) : +20%
- **La stabilisation du collectif de travail** : à temps égal mieux vaut des CDI

Importance de la formation et de l'accompagnement individuel mais aussi collectif

Diverses natures de performances et tendances

❑ Des performances de natures diverses

- Plus d'emplois créés et souvent des emplois plus stables
- Des achats si possible locaux
- Forte satisfaction liée au projet, au métier et aux relations (cohérence avec valeurs portées)
- Des postures apprenantes et réflexives (connectées au marché et au territoire)
- Des pratiques environnementales respectueuses (biodiversité – intrants – plastiques)

Quelles interactions entre les différents domaines de performance?

❑ Points de vigilance

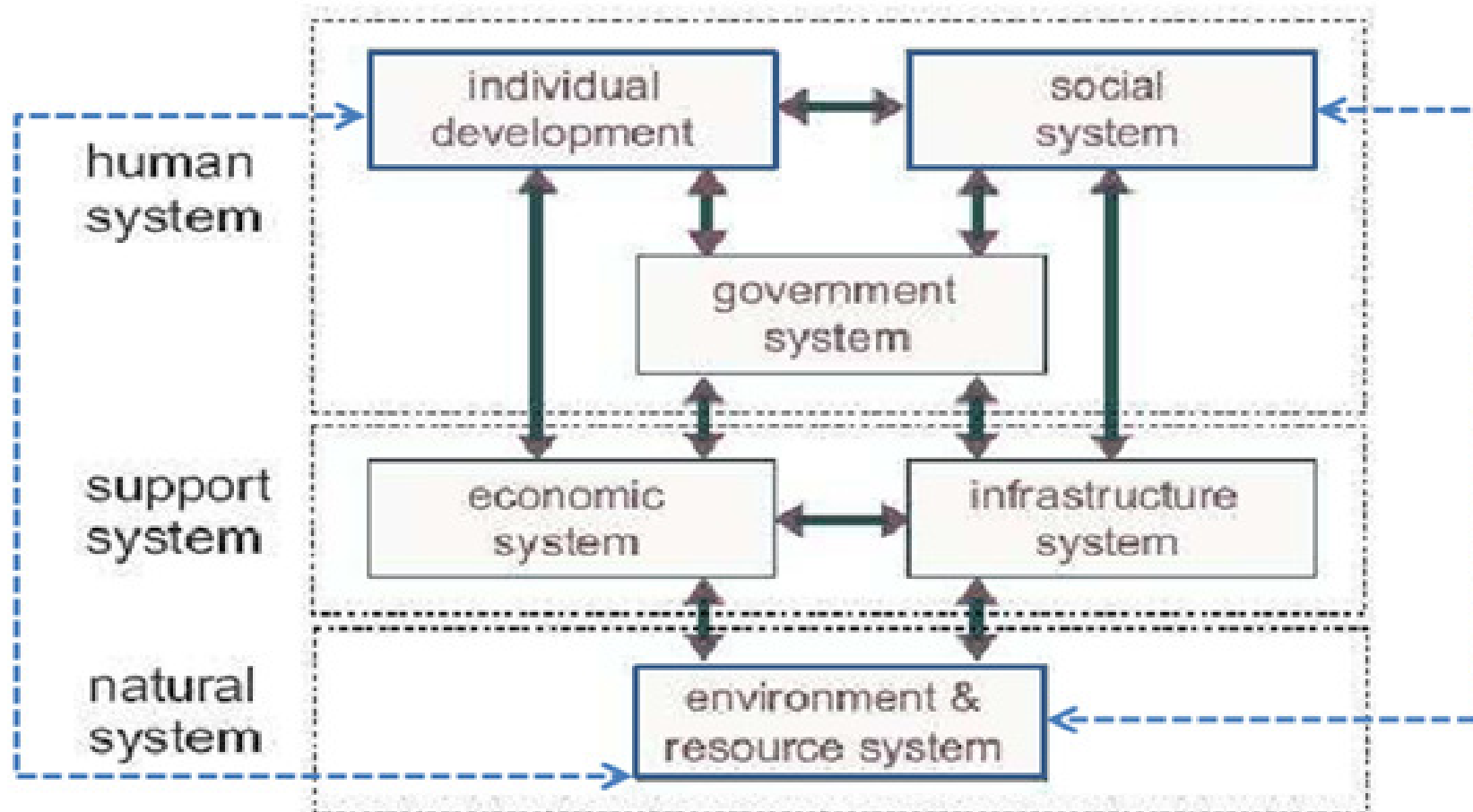
- Les gros faiseurs viennent sur les CC (LR et Bretagne), imposent prix et méthodes
- L'écart de prix entre bio et conventionnel tend à se réduire (Bretagne)
- Dans certaines zones, l'offre sature et les prix sont tendus (-20% en rural - Bretagne)

Les solutions à venir ne peuvent pas être centrées uniquement sur les coûts (humains à 60-80%) :
Des innovations à construire : organisation, filière et économie locale (Transfo – RHD – ESS – Economie des services -)

❑ Un impératif

- pouvoir exploiter le RA 2010, 1^{ère} source d'information harmonisée

Conséquence : Avoir une réflexion globale et systémique



Source : [Bossel](#) (1999) adaptation personnelle (---)

Conclusion :

❑ Un investissement immatériel important à la création sur un temps long

- création ex nihilo = penser attentivement la commercialisation (zone – circuit – temps) et financer le temps de constitution des réseaux commerciaux – maîtrise technique
- ce qui milite en faveur de l'installation progressive et/ou de l'insertion dans des collectifs existants, de l'adaptation des aides et parcours à l'installation (plus de 40 ans, matériels d'occasion)

❑ Un potentiel qui perdure, malgré les incertitudes croissantes

- des revenus qui peuvent être attractifs avec des temps de travail raisonnables si l'organisation du travail et de la commercialisation-transformation est bien pensée, les pertes maîtrisées
- pas de parcours ni de modèle unique : grande souplesse et innovations possibles (transformation, 4^{ème} gamme), résilience (rares sont les erreurs vraiment rédhibitoires) => de l'accompagnement sur mesure, individuel mais aussi collectif, peut-être moins prescriptif et plus maïeutique pour des systèmes évolutifs

❑ Des facteurs clefs de succès

- la planification des cultures et la gestion (connaître et comprendre la formation de ses coûts et de ses ventes) : Formation permettant Appropriation
- l'insertion dans des démarches collectives (mutualisation de gamme – de matériel – de personnel), dans les réseaux socio-professionnels (partage de compétences - soutien)
- le recours à de la main d'œuvre permanente associée ou salariée (formation – investissement – motivation – transmission)
- la capacité à faire évoluer son projet selon le contexte et les objectifs personnels, à tirer enseignement de ses erreurs parfois nécessaires (« On me l'avait bien dit à l'époque, mais je ne pouvais pas l'entendre »), à capitaliser l'expérience, à ne pas cumuler les contraintes.