

CARACTERISTIQUES

- ✓ **Statut :** Exploitation individuelle
- ✓ **Main d'œuvre :** 0.15 UTH salarié et 0.35 UTH non salarié
- ✓ **Surface cultivée :** 7 000 m² plein champ et 840 m² sous abri
- ✓ **Surface développée :** 9 500 m² (coefficient d'utilisation 1.20 plein champ et 2.45 sous abri)
- ✓ **Outil de production :** bâti , équipement de stockage et matériel de culture adaptés à une surface réduite
- ✓ **Ressource en eau :** 3 000 m³ de retenue collinéaire
- ✓ **Production :** Gamme diversifiée de légumes de saison complété d'un atelier supplémentaire (Poules pondeuses, petit verger, etc)
- ✓ **Commercialisation :** 100 % Circuit court avec omniprésence de la vente directe. 60% paniers (AMAP), 30% marché et ponctuellement 10% autre (Epicerie, restaurant, école, etc).

COMMENTAIRES : L'efficacité de la commercialisation détermine souvent la rentabilité du système. Chacun des modes de vente se caractérise par un temps de travail et une rentabilité globale potentiellement différente selon ses modalités spécifiques.

Atouts

- ✓ Valorisation des produits grâce à la vente en circuits courts
- ✓ Circuits de commercialisations diversifiés et locaux
- ✓ Temps de travail inférieur aux structures de taille plus importante
- ✓ Niveau d'investissements proportionnel à la surface

Contraintes

- ✓ Risque de dépendance à une main d'œuvre non rémunérée
- ✓ Capacité d'investissements limitée
- ✓ Travail manuel/physique pouvant avoir des conséquences à long terme sur la santé

Conditions de réussite

- ✓ Efficacité du système commercial
- ✓ Capacité technique
- ✓ Polyvalence

Représentativité

Système présent en Rhône-Alpes, avec un bassin de consommateurs proche pour des distances de commercialisation inférieures à 30 km.

Altitude 200 à 900 m.

Majoritairement en zones péri-urbaines (Lyon, Valence, Montélimar, Annecy...).

PARC MATERIEL et INTRANTS

- | | |
|---|---|
| ✓ Tracteur 2 RM 50 CV | ✓ Remorque tractée |
| ✓ Barre porte outils équipée | ✓ Véhicule "utilitaire" |
| ✓ Cultivateur | ✓ Balance commerciale |
| ✓ Motoculteur | ✓ Matériel d'irrigation : plein champ aspersion couverture partielle / abri aspersion + goutte à goutte |
| ✓ Rotobèche | ✓ Paillages : toiles hors sol et PE. |
| ✓ Epandeur à compost-fumier | ✓ Filets anti-insectes |
| ✓ Motobineuse | ✓ Intrants : Compost / Engrais azoté organique / Carbonate de calcium |
| ✓ Semoir monorang mécanique | ✓ Produits phytosanitaires |
| ✓ Outils manuels d'entretien des cultures : "grelinette", houes maraîchères, sarcloirs divers, bêches, traceurs, râteliers... | ✓ Semences et plants |
| ✓ Atomiseur à dos 15L | |
| ✓ Brouettes "classiques" et maraîchères | |
| ✓ Broyeur 1,50m | |

EQUIPEMENTS COMPLEMENTAIRES

- ✓ Local isolé pour le stockage des courges
- ✓ Cave

ELEMENTS DE STRATEGIE

- ✓ Optimiser l'organisation du travail
- ✓ Choisir des outils manuels professionnels adaptés à la petite surface
- ✓ Standardiser l'outil de production (parcellaire et dispositif d'implantation des cultures)

Exploitant :

- ✓ 52 h/semaine en moyenne
- ✓ 0,85 UTH exploitant (base 3 000 h/an) soit environ 2 550 h/an
- ✓ 3 semaines de congé en moyenne par an

Salarié :

- ✓ Majoritairement des saisonniers
- ✓ Moyenne de 250 h/an
- ✓ 0,15 UTH (base 1 650 h/an)

Non salarié :

- ✓ Stagiaires, amapiens, famille, etc
- ✓ Moyenne de 580 h/an
- ✓ 0,35 UTH (base 1 650 h/an)

LA PRODUCTION : 55 % du temps de travail

LA RECOLTE ET LA PREPARATION : 25 % du temps de travail

LA COMMERCIALISATION : 15 % du travail (faible en système paniers)

L'ADMINISTRATION ET LA GESTION : 5% du travail

Éléments de stratégie pour la vente directe :

- ✓ Répartir les temps de commercialisation en deux périodes sur la semaine
- ✓ Réduire le temps de commercialisation en paniers par la constitution de ces derniers sur le lieu de distribution par les amapiens
- ✓ AMAP avec abonnement annuel réglé en deux fois

Le planning de cultures :

- ✓ Tient compte de la saisonnalité et du système commercial
- ✓ Planning établi sur la base de la composition hebdomadaire des paniers

COMMENTAIRES :

D'un point de vue trésorerie, la période du 15 mars au 15 mai peut être difficile : on compte beaucoup d'avances aux cultures d'été alors que les ventes peuvent être réduites. Le système AMAP permet de pallier à cette difficulté grâce aux abonnements avec système de paiement anticipé.

(en pourcentage de la surface totale)

	En plein champ	Sous abri
Solanacées	12%	12%
Brassicacées	15%	7%
Alliacées	15%	1%
Cucurbitacées	10%	19%
Astéracées	16%	33%
Chénopodiacées	6%	15%
Apiacées	15%	6%
Fabacées	11%	2%

COMMENTAIRES :

Sous abri, l'alternance est plus difficile car 2 familles dominent : solanacées et cucurbitacées sur la période estivale. Deux tunnels rendent la gestion plus facile.

Rendements commerciaux et prix de vente de saison

<i>Cultures</i>	Rdt	Prix	<i>Cultures</i>	Rdt	Prix
	kg/m2	€/kg		kg/m2	€/kg
PdT plein champ	2	2	Épinard	1	4
Carotte plein champ	4		Blette	3	2,4
Poireau plein champ	2	2,8	Chou fleur	1,2	7
Céleri rave	3	2,8	Radis botte	6 u	1,3 €/u
Betterave crue	4	2,3	Carotte botte sous abri	8 u	1,8 €/u
Courge	2	2	PdT sous abri	1,2	7
Chou pommé	3,5	2,3	Carotte botte sous abri	8 u	1,8 €/u
Salade	6 u	1 €/u	Tomate sous abri	10	2,9
Oignon	2,5	2,6	Melon sous abri	3	2
Mache	1	14	Poivron sous abri	4,5	3,8
Courgette	3	2	Aubergine sous abri	8	3,4
Petit-pois	0,5	6,5	Concombre sous abri	10	3
Haricot vert	0,8	6,5			

Périodes de référence : Légumes primeurs : mai / Légumes d'été : début août /
garde : janvier / Légumes d'automne : début octobre

Système Rhône-Alpes : Maraîchage biologique diversifié sur moins de 1 ha cultivé

Exploitation individuelle - 7 000 m² cultivés - 0,85 UTAF + 0,50 UTH de main d'oeuvre

CHARGES

PRODUITS

CHARGES (en € / 1 000 m ² développés)	2 305 €
Charges opérationnelles dont :	545 €
Semences et plants	380 €
Engrais, amendements	150 €
Produits phyto	10 €
Autre	5 €
Charges de structures dont : (Hors amort et frais financiers)	1 760 €
charges communes	1 200 €
(Entretien-réparation, carburant, loyer-taxes, eau-électricité, assurances, cotisations de l'exploitants, etc)	
charges spécifiques	280 €
(Approvisionnements pour la culture maraîchère et la commercialisation tels que paillage, agraphes, sac en tissu/papier, etc)	
charges de main d'oeuvre	280 €
(Rémunération+Cotisations de la main d'oeuvre salariée)	

PRODUIT BRUT (en € / 1 000 m ² développés)	4 480 €	en % Produit brut
Produits :	4 250 €	94,9%
Paniers (1 distribution par semaine)	2 500 €	56%
Marché (1 par semaine)	1 300 €	29%
Epicerie (Ponctuellement sur l'année)	450 €	10%
Autres produits :	230 €	5,1%
Indemnités et subventions	230 €	100%

EBE (en € / 1 000 m² développés) = 2 175 €

TRESORERIE

Annuités d'emprunts (en € / 1 000 m² développé) : 150 €

Revenu disponible moyen annuel 15 000 €
(pour autofinancer des investissements et prélèvements privés)

ATTENTION :

Les résultats économiques présentés ne tiennent pas compte d'une rémunération de la main d'oeuvre non salariée. Pour compenser cette dernière (en cas d'indisponibilité), le recours au salariat impactera les résultats ci-dessus. Une valorisation à hauteur de 12 €/h semble être un minimum, donnant les résultats économiques suivant :

Charges de main d'oeuvre = 1 000 € / 1 000 m² développés
--> **Charges totales = 3 025 € / 1 000 m² développés**

EBE = 1 500 € / 1 000 m² développés
Revenu disponible = 8 200 € moyen annuel

Avec le concours de :



Rédaction : Stacy BOURRELY et Dominique BERRY (Chambre d'Agriculture du Rhône)

Pour en savoir plus : Maraîchage sur petite surface, Données technico-économiques des systèmes maraîchers diversifiés sur moins de 1 ha, Chambre d'Agriculture du Rhône, 2017, Stacy BOURRELY et Dominique BERRY

Contact: D Berry, Chambre d'Agriculture du Rhône