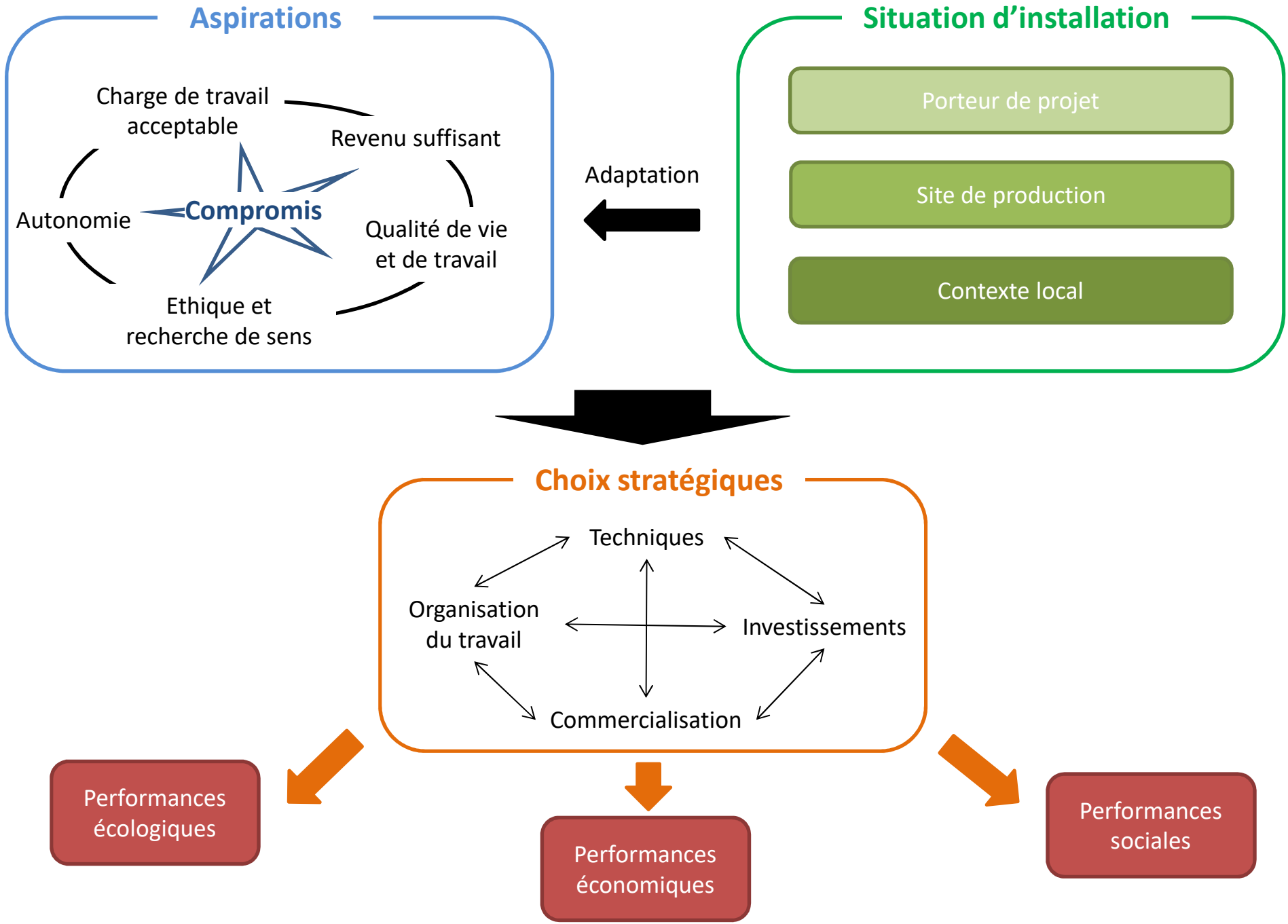
Journée ORDA

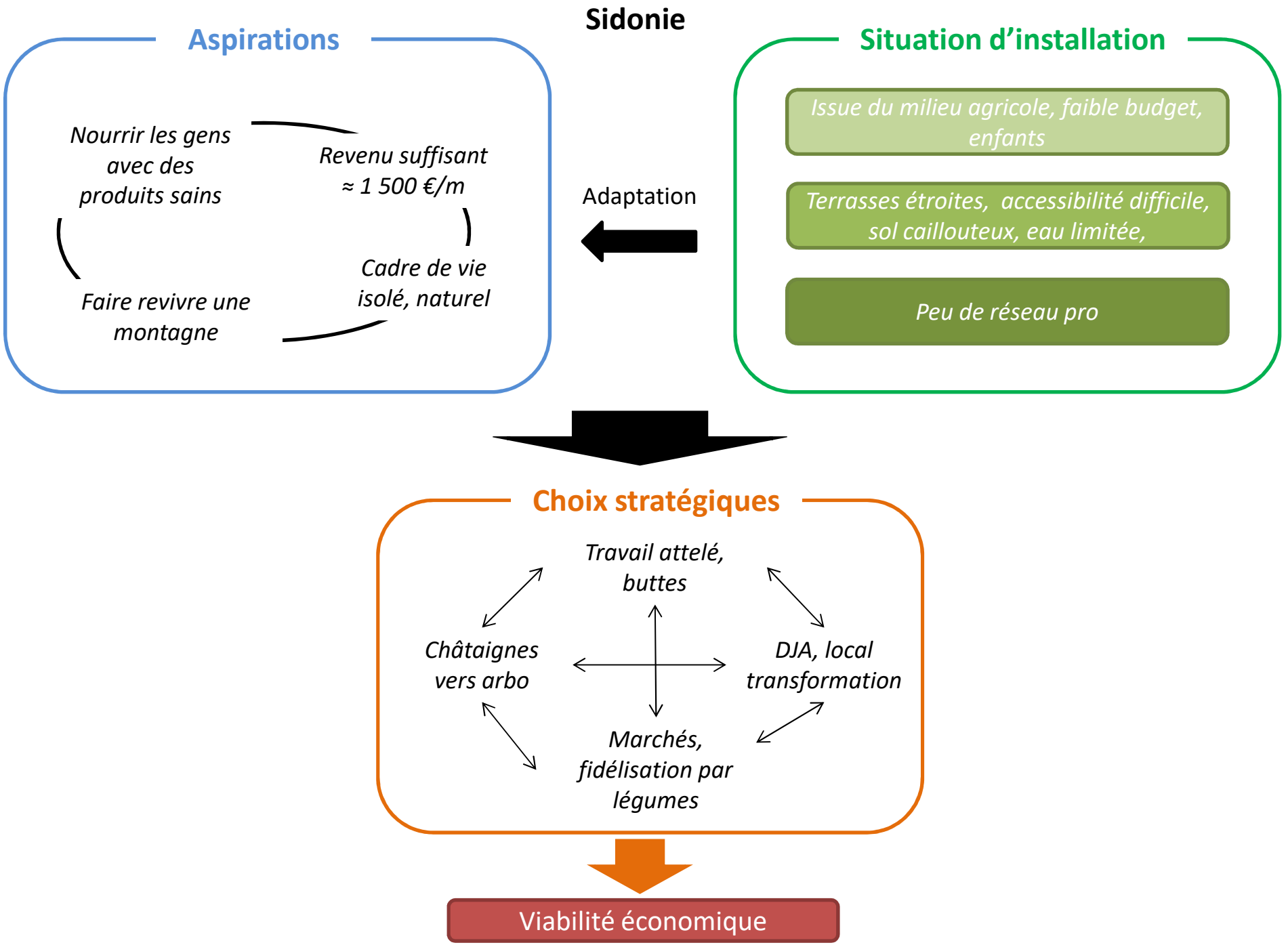
18 octobre 2016

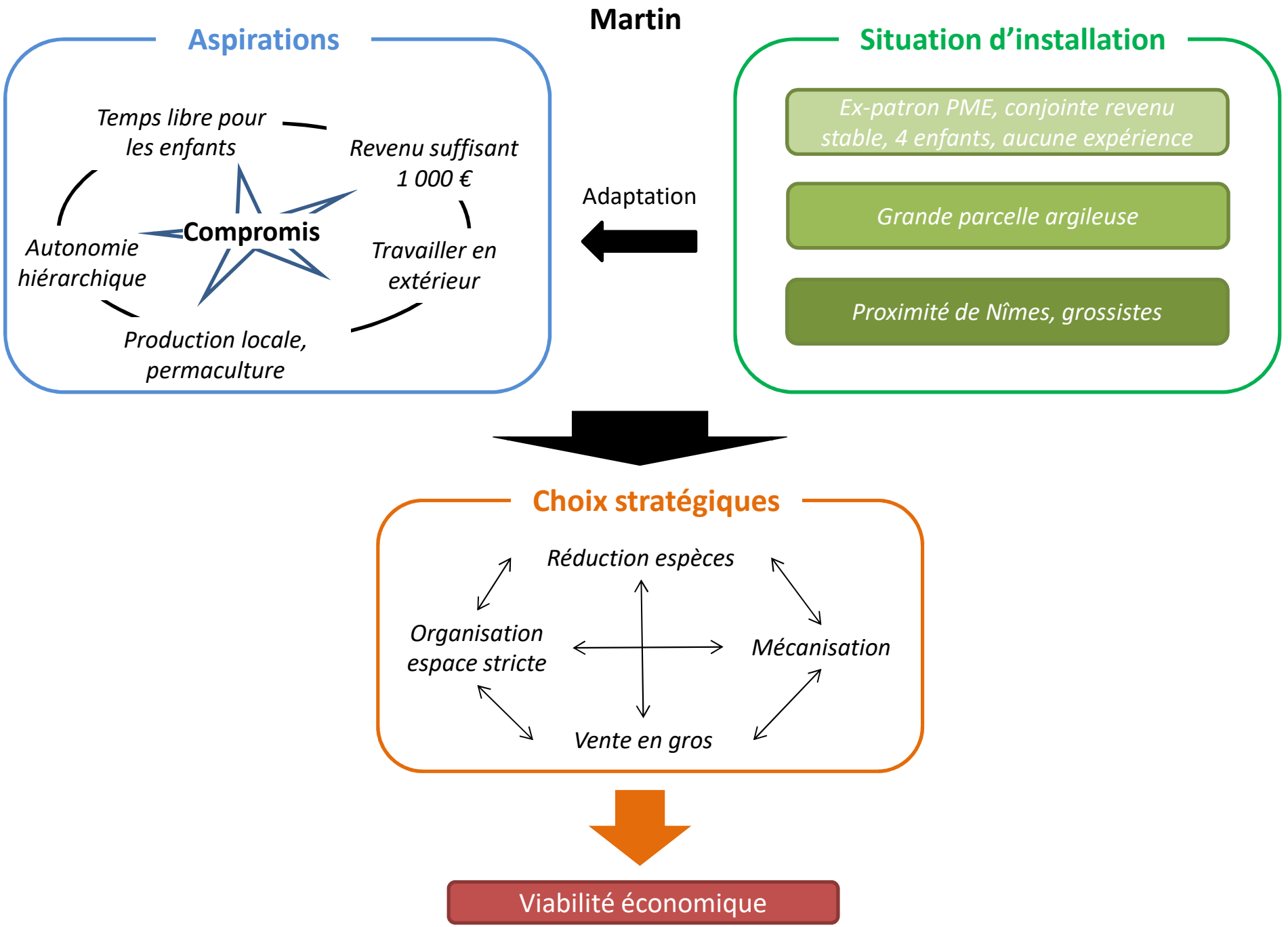
Facteurs de pérennisation des petites exploitations maraîchères en Gard-Lozère

Loïc Diedrichs, Guillaume Massein, ADDEARG

D'après Morel, 2016




Sidonie
Aspirations
Nourrir les gens avec des produits sains
Revenu suffisant ≈ 1 500 €/m
Cadre de vie isolé, naturel
Faire revivre une montagne
Adaptation
Situation d'installation
Issue du milieu agricole, faible budget, enfants
Terrasses étroites, accessibilité difficile, sol caillouteux, eau limitée,
Peu de réseau pro
Choix stratégiques
Travail attelé, buttes
Châtaignes vers arbo
DJA, local transformation
Marchés, fidélisation par légumes
Viabilité économique


Martin
Aspirations
Temps libre pour les enfants
Revenu suffisant 1 000 €
Autonomie hiérarchique
Compromis
Travailler en extérieur
Production locale, permaculture
Adaptation
Situation d'installation
Ex-patron PME, conjointe revenu stable, 4 enfants, aucune expérience
Grande parcelle argileuse
Proximité de Nîmes, grossistes
Choix stratégiques
Réduction espèces
Organisation espace stricte
Mécanisation
Vente en gros
Viabilité économique

Chloé

Aspirations

Activité familiale

Horaires fixes

Compromis

Revenu suffisant 1 200 €

Production locale, permaculture

Adaptation

Situation d'installation

Ex-assistante maternelle, conjoint petit revenu, enfants, aucune expérience

Grande parcelle argileuse

Réseau pro peu étoffé

Choix stratégiques

Buttes permaculture

Vente en boutique

Mécanisation minimale

Grande diversité

Arrêt des activités

Synthèse exploitations

	Hippolyte	Léonie	Jean-Marie
Age	46 ans	34 ans	60 ans
Années activité	4 ans	4 ans	25 ans
Situation	famille	seule	couple
Surface (m^2)	2 300	4 150	4 090
Serres (m^2)	110	850	110
Autre atelier	-	jus	plants
Actifs	1	1	2
Aide/salariés	-	Moyen (420h)	Peu (150h)
Certification	AB	AB	AB
Produits	+ 30	+ 55	+ 30

Etudes techniques approfondies chez 3 maraîchers viables

- Il existe des logiques communes dans ces choix stratégiques
  - → logiques organisationnelle : rigueur
  - → logiques techniques : gestion des adventices, fertilisation, …
  - → logiques investissement : matériel d'occasion, location terres
  - → logiques commercialisation : vente directe, optimisation

Commercialisation

2 stratégies de ventes directe :

→ 3 livraisons en boutique paysanne tt l'année 9h/semaine

→ 2 gros marchés/semaine de mars à novembre 12-13h/semaine

De fortes variations annuelles

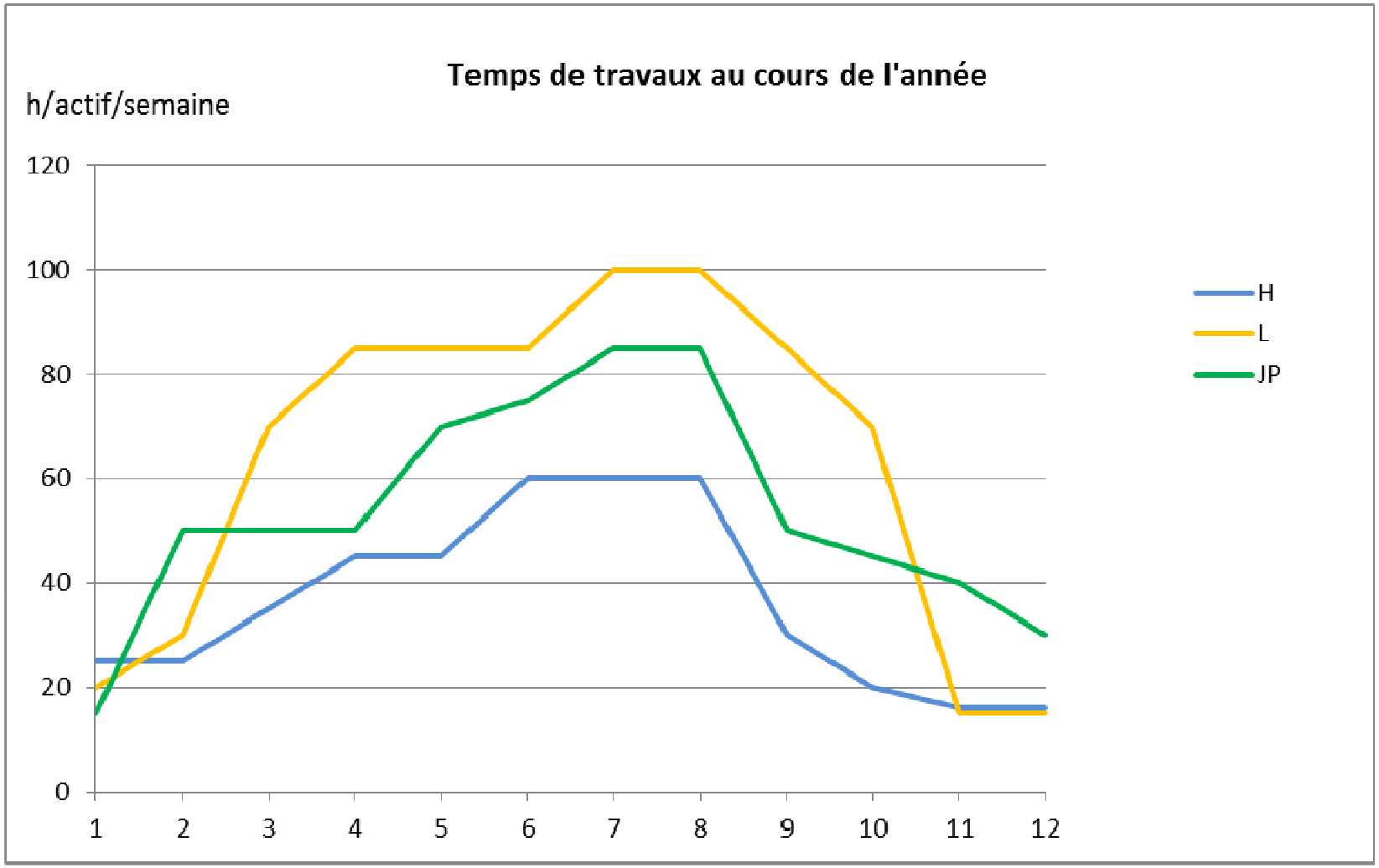
→ livraison de 30 à 300 €

→ marché de 100 à 1 000 € (par actif)

Demande importante, peu d'invendus

Des niveaux de prix assez similaires

Salade (pièce)	1,0 - 1,1 €
Tomates anciennes (kg)	3,5 €
Oignons secs (kg)	2,8 - 3,0 €
Courgette (kg)	2,0 – 2,9 €
Courges (kg)	2,9 €
Pdt conservation (kg)	1,8 – 2,5 €


Temps de travaux au cours de l'année
h/actif/semaine
120
100
80
60
40
20
0
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
H
L
JP

Indicateurs économiques

	Hippolyte	Léonie	Jean-Pierre
Surface (m^2)	2 300	4 151	4 090
Actifs	1	1	2
Produit brut PB	23 519	43 850	54 606
Consommations	6 733	11 293	7 913
Amortissements	840	2 003	1 342
Valeur ajoutée VA	15 946	30 555	45 350
VA/PB	68 %	70 %	83 %
VA/m^2	6,9	7,4	11,1
VA/h	8,6	8,4	8,3
Revenu agricole RA	14 750	27 750	41 670
Heures travail/actif	1 740	3 200	2 670
RA/h	8,5	8,7	7,8
RA/mois/actif	1 450	2 534	1 923

Conclusion

Etre capable d'adapter ses aspirations avec sa situation d'installation pour faire les choix adéquats

→ Un processus qui amène à des compromis, parfois temporaire

Une expérience pratique déterminante qui apporte cette capacité à faire rapidement les bons choix

Dans l'accompagnement, comment aider les PP à bien mettre en perspective aspirations et situation ?

→ Comment accélérer ce processus de compromis ?

Merci de votre attention !