

PORTRAIT D'UNE FERME CORRÉZIENNE EN MARAICHAGE DIVERSIFIÉ BIO

Cette fiche "Portrait de ferme" présente le témoignage d'un maraîcher corrézien installé en 2021 sur une surface d'environ 6 200 m² en maraîchage diversifié bio, avec une commercialisation exclusivement en circuits courts.

Cette fiche, éditée en décembre 2024, est la première d'une série de témoignages réalisée par la Chambre d'agriculture de la Corrèze. Elle a pour objectif de présenter le parcours, les réussites, les difficultés ou encore les choix stratégiques réalisés.

L'installation



Année d'installation : 2021

Parcours : suite à une reconversion professionnelle, installation en tant qu'Agriculteur à Titre Principal (ATP) avec DJA et hors cadre familial

Statut : Exploitant Individuel (EI)

Formation : en amont de l'installation, réalisation d'un BAC PRO "Conduite de Productions Horticoles" à distance sur une durée d'un an via le CNEAC, puis plusieurs stages chez des maraîchers.

La recherche de foncier, une démarche souvent longue



"J'ai visité 70 fermes sur une période de 2.5 ans avant de trouver la ferme qui correspondait à mes critères. Il est difficile de trouver des terres associées à du bâti (maison d'habitation et/ou grange), et de satisfaire tous les critères, qu'ils soient liés au projet professionnel en tant que tel ou aux attentes plus personnelles et familiales. On trouve plus facilement des terres sans bâti, des granges sans terres, ou bien des fermes avec des surfaces trop grandes pour un projet maraîchage et donc avec un prix trop élevé".



Parole de producteur

*"Je pense que **la ferme idéale dans laquelle on a imaginé investir n'existe pas** et que **c'est à nous de la construire**. Lors de la recherche de foncier, j'avais listé tous mes critères, puis priorisé et défini ce sur quoi j'étais prêt à faire des compromis. Je pense qu'il est nécessaire aussi de ne pas se précipiter, même si on aimerait toujours aller plus vite".*

*"**Acquérir de l'expérience en amont de son installation est selon moi indispensable, et pas uniquement sur les aspects techniques.** L'économie, la gestion administrative, le juridique et le fiscal font aussi partie du projet. Avant mon installation, j'ai pris deux ans pour élaborer mon modèle d'entreprise. Pour moi, c'était aussi important que l'aspect production car **le plus dur ce n'est pas de produire des légumes, c'est de les vendre, de faire tourner son entreprise et d'en vivre.** Je continue à me former et j'y consacre plusieurs jours dans l'année".*

*"Je me suis installé en 2021 et j'ai vendu mes premiers légumes en 2022. C'était le temps nécessaire pour « poser le modèle » et « construire la ferme ». **Il faut anticiper la lourdeur administrative et les délais qui sont parfois longs** (prises de RDV, instruction de dossiers, commandes...). **C'est important aussi d'anticiper le changement de vie de manière générale :** emménager dans un nouveau département et avec un nouveau projet nécessite de prendre de nouveaux repères et de nouvelles habitudes de vie, apprendre de nouveaux codes, s'intégrer... et cela demande du temps. **Il faut les finances pour tenir**".*

Le système de production



"Je dispose d'un **bi-tunnel de 1000 m²** et d'une parcelle de plein champ d'une surface totale de 6 800m². **Ce plein champ est cultivé sur 5200 m² : il est découpé en 10 jardins de 520 m²** chacun au sein desquels je cultive en planches (**130 planches de 26 m de long par 1.20 m de large** au total). J'implante plus de 30 légumes pour environ 70 variétés, en Agriculture Biologique.



J'ai **sécurisé mon accès à l'eau par la création d'un bassin** de 990 m² alimenté par une source. Ma consommation annuelle se situe entre 1100 et 1500 m³.



Nous sommes **1.5 UTH** sur la ferme (exploitant + conjoint collaborateur, pas de recours au salariat).



Matériel présent sur la ferme : tracteur 70 CV, bennette et godet hydraulique, herse rotative, cultibutte, cultivateur, tondobroyeur, épandeur, semoir manuel, houe maraichère et petits outils manuels, pulvérisateur à dos et atomiseur pour l'ombrage des serres. Mais aussi : espace de stockage, chambre froide, utilitaire et remorque, stand pour le marché et matériel de vente.



En termes d'approvisionnement en plants, **je me fournis à 80% auprès de fournisseurs** (20% d'autoproduction). C'est un choix d'entreprise car je trouve que produire ses propres plants, si on n'a pas la technicité et le matériel, c'est une prise de risque. Sur mes premières années, j'ai donc préféré me concentrer sur la production des légumes et la vente".

Investissements : A chacun sa stratégie



"J'ai pris le parti de réaliser la **quasi-totalité des investissements dès le départ** afin de lancer la production dans de bonnes conditions. C'était aussi un moyen de me préserver physiquement et mentalement car les premières années peuvent être particulièrement dures.

A mon installation, j'ai investi 80 000€ HT et à ce jour, soit 3 ans plus tard, j'ai atteint un total de 115 000 € HT d'investissements (soutiens financiers déduits). Cela comprend tout : le matériel, la serre, le bassin de stockage de l'eau, le système complet d'irrigation, tout ce qui est lié au terrassement et aux différents raccordements, l'aménagement de la ferme (espace de stockage, espace bureau, local de vente...).

J'ai raisonné au maximum les dépenses : j'ai installé le système d'irrigation complet et monté le bi-tunnel sans recours à un prestataire, la plupart du matériel est d'occasion ou autoconstruit".



La commercialisation

100% des légumes sont vendus en circuits courts dans un rayon de 15 km autour de la ferme. Plus précisément :

- 80% des légumes sont vendus en direct aux particuliers (deux marchés hebdomadaires, vente à la ferme en saison et via un réseau en ligne le reste de l'année).
- 20% sont vendus à la restauration collective.



Parole de producteur

"J'ai mis **6 mois pour obtenir une place sur le marché**. Sur certains secteurs, **la concurrence est forte**. Ensuite, **il m'a fallu un an pour fidéliser ma clientèle** : il faut se faire connaître et faire ses preuves. Je trouve important de démarrer sa commercialisation avec un étal soigné et abouti car c'est la première image de nous que les clients garderont. Et le fait d'être présent toute l'année est indispensable selon moi pour gagner la confiance des clients ».

« **Pour la restauration collective**, il est indispensable d'optimiser le temps passé aux livraisons car sinon, cela peut devenir très chronophage, et pas rentable économiquement".

La commercialisation (suite)



Parole de producteur

"Je ne souhaitais pas venir vendre sur un marché où un autre maraîcher était présent et le potentiel de vente insuffisant. Dès mon installation, j'ai privilégié d'aller me présenter aux producteurs des alentours. Je ne souhaitais pas empiéter sur les autres. **Je pense qu'il vaut mieux s'accorder pour que tout le monde en vive, plutôt que d'entrer en concurrence directe quand le potentiel n'est pas là**".

"En arrivant, j'ai eu la chance d'avoir encore peu de "concurrents" sur le secteur. Je pense que si c'est le cas, il faut savoir faire des compromis sur son système initial : **ce n'est pas le territoire qui s'adapte, c'est notre système qui doit s'adapter**, sinon on n'en vit pas. **Il faut être prêt à faire évoluer le modèle que l'on avait imaginé**".



La filière maraîchage corrézienne en quelques chiffres

Producteurs en recherche de diversification, candidats à l'installation issus ou non du milieu agricole, reconversion professionnelle... la filière maraîchage attire chaque année de plus en plus d'acteurs.

- En 2020 en Corrèze, 485 fermes implantaient près de 200 ha de légumes.
- Pour 89 d'entre elles, il s'agit de l'OTEX principale (orientation technico-économique).
- En 10 ans, le nombre de fermes implantant des légumes a été multiplié par 3,4 et les surfaces par 2,4.
- En 2024, les légumes représentaient 0.09% de la SAU départementale.
- C'est le territoire de l'Agglomération de Brive qui compte le plus de maraîchers (il concentre 33% des fermes et 35% des surfaces du département), suivi du Midi-Corrézien puis de l'Agglomération de Tulle.
- La Corrèze compte une majorité de fermes de petite taille, en maraîchage diversifié, avec production de plein champ et sous abri et une commercialisation quasi-exclusivement en circuits courts.

Source : recensements agricoles 2010 et 2020

Le temps de travail



Dans cette ferme, la répartition des temps de travaux n'est pas précisément quantifiée mais le producteur estime le temps consacré à la production à 70%, celui lié à la commercialisation à 15%, et celui lié à l'administratif à 15% également (gestion d'entreprise, comptabilité, planification...).

Sur l'année, **le temps de travail est en moyenne de 10h par jour pour le producteur (et 5h par jour pour son conjoint collaborateur)**. En période estivale, il peut atteindre 14h par jour.



Parole de producteur

"Il est difficile d'estimer le temps de travail consacré à chacun des postes (production, vente, gestion...) mais je pense qu'il est important d'avoir cette vision pour améliorer son organisation du travail".

"**Nous prenons peu de vacances mais pour le moment, c'est un choix et ce n'est pas subi.** Le cadre de vie que nous avons compense. Cette année, nous avons pris 5 jours à Noël et 4 jours en avril".

"**Le plus difficile c'est de ne pas réussir à se dégager suffisamment de temps au quotidien pour les enfants.** Il faut veiller à ce que le maraîchage n'empiète pas trop sur la vie personnelle. Le fait de vivre sur la ferme est pour moi un gain de temps et un confort, mais il est aussi plus dur de couper".

Les résultats économiques



Chiffre d'affaires :

- 2022 : 29 000 €
- 2023 : 56 100 €
- 2024 : 57 900 €

Chiffre d'affaires lié à la vente de production (€)



En moyenne, les abris concourent à 50% du chiffre d'affaires total, et les tomates entre 18 et 20% à elles-seules.

En 2024, le chiffre d'affaires moyen de la ferme est environ de 9.5€ au m². Il est très variable selon le type de conduite : en plein champ, il est en moyenne de 6€ et sous abri, il est en moyenne de 29€/m². Les surfaces prises en compte dans ce calcul intègrent les passe-pieds, sachant qu'en plein champ par exemple, ceux-ci représentent 22%.

Charges : les semences et plants représentent le principal poste de charge (4 800€ en 2023 et 6 400€ en 2024).

EBE : l'EBE était de 27 000€ en 2023 et de 30 000€ en 2024 (soit entre 48 et 52% du chiffre d'affaires).

Atteintes des objectifs économiques : la ferme a atteint les objectifs économiques fixés lors de son installation (+4%). Néanmoins, elle avait projeté une progression plus importante de ses résultats en 2024 : en 3ème année - avec une meilleure maîtrise de la conduite des cultures, de l'enchaînement de la rotation ainsi que de la commercialisation - elle espérait une hausse de 20% du chiffre d'affaires. Malheureusement, les conditions difficiles de l'année n'ont pas permis d'atteindre cet objectif.

Prélèvements personnels : la ferme se dégage un revenu familial mensuel de 1 800€.

Niveau de satisfaction : le producteur est satisfait de ce niveau de prélèvement qui permet de répondre aux besoins de la famille.



Parole de producteur

"Pour évaluer si son modèle est viable, il faut avoir une vision très précise de ses besoins et de ses charges personnelles, pour voir si c'est cohérent. Dans la phase de construction de notre projet, nous avons fait un chiffrage assez poussé de nos charges de vie. Cela a permis de nous fixer des objectifs économiques au plus près de la réalité et de dimensionner le système. Nous avons aussi envisagé des variables d'ajustement : si on peinait au démarrage, on envisageait que l'un de nous deux fasse quelques missions d'interim ou prenne un travail à temps partiel, le temps que ça se stabilise".

"J'accorde beaucoup de temps au suivi : je pèse toutes mes récoltes, mes pertes, je note précisément toutes mes ventes pour chaque légume et chaque circuit de vente. Cela me permet d'optimiser ma planification, et aussi de faire des choix stratégiques, selon la rentabilité de certains légumes par exemple".

Evolution du chiffre d'affaires sur l'année (en €)

