

Nous avons conduit nos enquêtes auprès d'un petit nombre d'exploitations en maraîchage diversifié. L'analyse des systèmes de production a privilégié la diversité des situations : variété des modes de production, dimensionnement des exploitations et de la main d'œuvre, commercialisation en vente directe quasi exclusive, en marchés ou AMAP. L'analyse de ces cas concrets permet de décrire la variabilité des situations de chaque exploitation et des pratiques mais non pas de conduire une analyse à valeur statistique.

Sur 6 exploitations :

- 2 sont en conventionnels, 2 en Bio, 2 en conversion en 2010-2011
- 3 exploitations commercialisent une part importante de leur production en été, à la faveur de l'affluence touristique sur le littoral ; 2 d'entre elles ne produisent que pour la période estivale
- 5 exploitations commercialisent la très grande majorité de leur production sur les marchés, 1 seule a pour débouché principale une AMAP.
- 1 exploitant aborde sa seconde année d'exercice, 5 exploitants ont 10 à 25 ans d'expérience

Les données collectées en Poitou-Charentes seront situées par rapport à des travaux récents, dont les questions sont similaires aux nôtres :

- Situer la viabilité économique et humaine des systèmes maraîchers diversifiés en circuits courts
- Identifier les facteurs de variations du revenu, des moyens humains engagés, afin de définir les orientations stratégiques des exploitations au moment de l'installation et lors des phases de développement des exploitations en activité

**Tableau 1 : Temps de travail des exploitations maraîchage diversifié en circuits courts**

Source	InPACT PC	ADABIO	Agrobio 35
Surfaces <i>hectares</i>	1,5 - 8,9	1 - 4	2,7
main d'œuvre <i>ETP</i>	1 - 2,2	1 - 3	1,25
travail annuelle <i>heures/an</i>	2800 1800 - 3500	2750 2200 - 3600	2506
travail hebdomadaire <i>heures/sem.</i>	54	53	48
Pointes hebdomadaires <i>heures/sem.</i>	52 - 80	60 - 80	-

### Temps de travail pour la main d'œuvre « exploitant » : des volumes de travail annuel importants qui augmentent encore d'avril à septembre

Nos enquêtes (6 exploitations), celles d'ADABio (18 exploitations), du PSDR LIPROCO (16 exploitations) indiquent que (Cf. Tableau 1) :

- les petites surfaces (1 à 1,5 ha)
- les investissements en matériel
- une part croissante de main d'œuvre salariée (ADABio) ne réduisent pas mécaniquement le volume de travail.

**Graphique 1 : Exemple de répartition du temps de travail annuel**



## Les investissements en matériel permettent-ils de réduire le temps de travail ?

Les déclarations des maraîchers enquêtés incitent à répondre par la négative : les investissements sont réalisés le plus souvent avec l'objectif de développer la production : serres, désherbage thermique, planteuse.

Cette piste est confirmée par les travaux du programme LIPROCO : distinguant deux groupes de producteurs aux logiques d'investissement distincts :

- investissement progressif
- investissement levier

Ces auteurs mettent en évidence un effet des investissements sur le développement du chiffre d'affaires, mais pas sur le temps de travail en période de pointe.

### Commercialisation des légumes produits sur l'exploitation, un temps incompressible qui pèse sur les exploitations de petites dimensions :

La présence régulière sur un marché requiert, hors récolte et préparation 4 à 7 heures de présence, pour 2 à 14 marchés par semaine, sur toute l'année ou sur la période estivale seulement.

Le temps consacré à la commercialisation représente 6 à 39 % du temps de travail total sur les exploitations de notre échantillon, 560 à 1960 h par an. Il se situe dans la fourchette de 60 à 400 h par ha de maraîchage sauf pour les deux exploitations de plus petite taille. Comme les exploitations plus grandes, ces dernières doivent investir un temps fixe à la commercialisation, qui pèse proportionnellement davantage sur la disponibilité de la main d'œuvre (0,9 à 1,5 ETP contre 2,5 à 3,5 ETP).

Outre la taille de l'exploitation, le temps consacré à la commercialisation est logiquement fortement augmenté par le nombre de personnes présentes en même temps à la vente.

Cette recherche de performance doit être mise en regard des bénéfiques d'une présence sur un marché à 2 : service plus rapide à la clientèle et positionnement face aux concurrents, formation des actifs de l'exploitation à la vente

et aux critères de qualité appréciés par les consommateurs (choix des variétés, choix des légumes à la cueillette, tri plus attentif après stockage), soutien mutuel des vendeurs.

La vente à la ferme est appréciée des producteurs parce qu'elle ne nécessite pas de s'absenter de l'exploitation. Mais sauf emplacement géographique très favorable, elle ne permet pas de réaliser des chiffres d'affaire très importants. Parce qu'elle constitue toutefois une vitrine de l'exploitation, les producteurs expérimentés qui la conservent la limite à un créneau horaire restreint, correspondant souvent aux temps de préparation des marchés ou livraison du lendemain.

### Les pistes pour contenir le temps de travail annuel :

- les installations en individuel, que l'exploitation ait recours ou pas à de la main d'œuvre salariée, sont fortement pénalisées par une charge de travail importante pour l'exploitant. A contrario, le partage à 2 ou 3 associés permet de répartir à la fois la charge de travail et les responsabilités, de gagner en efficacité grâce à une spécialisation des personnes : il y a pour chacune des tâches suivantes, à la fois de l'expérience, de la dextérité à acquérir. Elles font couramment l'objet dans les exploitations à plusieurs d'une répartition entre associés : travail du sol, production de plants, relations et suivi de clientèle, etc. La répartition pour la saison du suivi des cultures entre associés permet aussi de réduire la complexité de la gestion des systèmes maraîchers. Cette simplification (toute relative !) des tâches limite aussi la forte charge mentale associée à la conduite de ces systèmes maraîchers : la soulager est aussi un gage de réussite. Les installations en société sont enfin moins fragiles en cas de maladie ou accident

- commercialisation : les exploitations individuelles, qui n'emploient pas ou peu de main d'œuvre salariée devront retenir les modes de commercialisation les moins gourmands : AMAP ou paniers. La multiplication des modes de commercialisation, et lieu de vente commercialisation (marchés, AMAP, livraison en magasin) n'est justifié, que pour des chiffres d'affaires importants.

**Tableau 2 : Identification des facteurs de variation du temps investi dans la commercialisation**

n° exploitation	1	2	3	4	5	6
hectares	1,5	8,9	7,8	7	7	1,5
heures commercialisation	1500	560	1960	2548	1333	780
h. commercialisation/heures travaillées	29 %	6 %	25 %	39 %	18 %	24 %
heures commercialisation / hectares	1000	63	251	364	190	520
type de commercialisation prioritaire	marché	marché	marché	marché	marché	AMAP
type de commercialisation secondaire	∅	magasin à la ferme	∅	PVC	AMAP	Livraison supérette
nombre de marchés ou livraison (AMAP, magasin) par an	143 (été)	110 (été)	292 (été)	156 (année)	156 (année)	104 (année)

### En savoir plus :

- Astrid Ragot-Joubert - Agrobio PC, Stephanie Gazeau - MAB 16, 2011. « Je m'installe en maraîchage biologique ».28 p. <http://www.penser-bio.fr/>

- BON N., LANCIANO E., AUBREE P., HERAULT-FOURNIER C., 2010. Diversité des logiques de travail dans les exploitations maraîchères. 4èmes journées de recherches en sciences sociales. SFER, INRA, CIRAD, Rennes, 9-10 Décembre 2010. <http://liproco-circuits-courts.com/ressources-liproco/references-scientifiques/>