



Centre régional de Référence et d'Expérimentation

Analyse technico-économique comparative d'un système de commercialisation : Association pour le Maintien d'un Agriculture Paysanne (AMAP) avec d'autres exploitations maraîchères similaires, pour la production de légumes en petite surface.

Centre Interprofessionnel Maraîcher, CIM ASBL

Rapport final – janvier 2019

Avec le soutien du Service public de Wallonie

Ce CRE a été suivi par le service extérieur de

N'hésitez pas à prendre contact avec cet agent pour toute information complémentaire.



DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE

DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DE L'ENVIRONNEMENT

Avenue Prince de Liège 15, B-5100 Namur (Jambes) • Tél. : 081 33 51 31 • Fax : 081 33 51 22: +32 (0)81 33 51 22



Wallonie



Service public
de Wallonie



Sommaire

1.	Introduction.....	4
2.	Secteur concerné.....	5
3.	Description de l'exploitation	5
3.1	Evolution de l'exploitation	5
3.2	Evolution de l'AMAP.....	6
3.3	Fonctionnement de l'AMAP Hélia	6
4.	Objectif(s) en tant que CRE	7
5.	Plan de travail et partenariats éventuels	7
6.	Difficultés rencontrées	8
7.	Résultats obtenus.....	8
7.1	Les indicateurs économiques	8
7.2	Analyse de la main-d'œuvre.....	9
7.2.1	<i>Situation chez le producteur.....</i>	9
7.2.2	<i>Comparaison avec d'autres cas</i>	11
7.3	Analyse de la commercialisation.....	12
7.3.1	<i>Situation chez le producteur.....</i>	12
7.3.2	<i>Comparaison avec d'autres cas</i>	14
7.4	Analyse des charges	15
7.4.1	<i>Situation chez le producteur.....</i>	15
7.4.2	<i>Comparaison avec d'autres cas</i>	16
7.5	Analyse des produits	17
7.5.1	<i>Situation chez le producteur.....</i>	17
7.5.2	<i>Comparaison avec d'autres cas</i>	18
7.6	Analyse des investissements	19
7.6.1	<i>Situation chez le producteur.....</i>	19
7.6.2	<i>Comparaison avec d'autres cas</i>	20
7.7	Analyse du résultat d'exploitation	21
7.7.1	<i>Situation chez le producteur.....</i>	21



DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE

DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DE L'ENVIRONNEMENT

Avenue Prince de Liège 15, B-5100 Namur (Jambes) • Tél. : 081 33 51 31 • Fax : 081 33 51 22: +32 (0)81 33 51 22



Wallonie



Service public
de Wallonie



7.7.2	<i>Comparaison avec d'autres cas</i>	22
7.8	Synthèse	23
8.	Interprétation des résultats	25
9.	Diffusion de l'information	28
10.	Conclusions.....	28
	Annexes	29





1. Introduction

La production maraîchère s'oriente, depuis plusieurs années et particulièrement en Wallonie, vers le circuit court, avec une diversité de stratégies de commercialisation (auto-cueillette, paniers de saison, vente à la ferme,...). De plus en plus de candidats maraîchers arrivent avec ce type de projet de production de légumes frais biologiques sur petite surface (1-2 ha maximum) pour commercialiser via les circuits de la vente directe. Cependant, de nombreuses difficultés peuvent se présenter pour ce genre de stratégie :

- Impact relativement important des investissements ;
- Accès à l'eau ;
- Parcelle adéquate pour permettre une rotation correcte ;
- Ventilation du travail entre commercialisation des produits et le temps consacré à l'entretien des cultures ;
- La maîtrise technique et la rigueur du suivi des cultures ;
- Le contact avec la clientèle ;
- ...

Une nouvelle stratégie de commercialisation permet de limiter certaines difficultés liées à la planification des cultures ou à la vente directe. C'est le cas de Mr Deeker qui commercialise ses produits via le système AMAP.

Une AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) est avant tout une collaboration entre un producteur et des consommateurs. La collaboration prend la forme d'un contrat. Toute personne qui adhère à une AMAP s'engage à acheter à l'avance une partie de la production du producteur sous forme de paniers. Lors de la création de ce contrat (avant chaque début de saison), le producteur et les amapiens se réunissent pour déterminer ensemble le prix de revient des paniers. Il est important que la diversité des légumes soit relativement grande, car cela permet de limiter les risques météorologiques et sanitaires mais aussi d'éviter la monotonie des paniers.

Le paiement d'une partie des paniers en début de saison se fait auprès du comité de l'AMAP, avec le paiement de minimum 25% de la somme totale annuelle. C'est le trésorier, responsable des comptes, qui restituera l'argent au producteur.

Le producteur doit, de son côté, privilégier une agriculture de qualité, responsable et durable afin de fournir aux amapiens des produits frais, de saison, diversifiés et de qualité. Le producteur doit également se charger de la livraison des paniers sur les lieux de collecte, à raison d'une fois par semaine pour chaque lieu pendant 47 semaines. Il s'engage à offrir des produits frais, qualitativement et gustativement intéressant tout en respectant





Wallonie



Service public
de Wallonie



l'environnement. Lors de la création du contrat, il doit négocier le prix des paniers afin de pouvoir couvrir les frais de production et dégager un bénéfice sur la vente tout en restant accessible à un grand nombre de consommateurs.

Ce système est plus pratique et moins risqué pour le producteur, il lui garantit l'écoulement de sa récolte et un revenu constant.

Le consommateur sera livré périodiquement d'un panier qu'il aura prépayé et dont la quantité et le prix auront été préalablement discutés avec le producteur. Les consommateurs ont ainsi un rôle direct dans l'économie locale.

Ce rapport va reprendre les principaux résultats obtenus pour l'analyse économique des années 2013 à 2017. De plus, il comparera ces résultats avec les résultats économiques d'autres exploitations similaires.

2. Secteur concerné

Le secteur concerné est celui des légumes frais biologiques, commercialisés en circuits courts, et notamment via une AMAP.

3. Description de l'exploitation

L'entreprise se divise en deux pôles, avec tout d'abord l'exploitation maraîchère, nommée « Les Jardins de Dounia » qui produit et commercialise des fruits et légumes frais en circuit court.

En 2011, le producteur décide après de nombreuses années en tant que stagiaire de se lancer dans le maraîchage biologique et il crée par la même occasion le deuxième pôle de l'entreprise, une AMAP qu'il nommera « Hélia », elle se situe sur Louvain-la-Neuve. L'année 2011 est donc la première année de production mais, au vu des informations manquantes, le rapport ne tiendra pas compte de cette année 2011.

3.1 Evolution de l'exploitation

De 2011 à 2012, le producteur loue une parcelle de culture d'un hectare à Chaumont-Gistoux. Il y travaille principalement seul, un stagiaire est cependant présent pour les travaux de production. Sur la période 2013-2014, la surface cultivable augmente et passe à 1,9 ha. En voyant sa charge de travail augmenter, il engage un ouvrier à temps plein et sa femme devient conjointe-aidante en 2014.





Wallonie



En 2015 et 2016, la superficie culturale dépasse légèrement les deux hectares. Il commence également à travailler sur sa nouvelle parcelle (achetée) située à Corroy-le-Grand avec des ouvriers et des saisonniers. Les travaux qui ont été effectués sur cette parcelle ont servis à la rendre praticable et cultivable pour la saison qui suivait. Il achète également une serre multi-chapelle d'occasion.

3.2 Evolution de l'AMAP

La première année de livraison de paniers a débuté en 2011 et a duré 41 semaines, l'AMAP était alors constituée de 90 familles. Dès 2012, le nombre de familles passe de 90 à 132 et le producteur décide d'augmenter la période de livraison à 43 semaines. Il continuera, de 2013 à 2014, à produire durant 43 semaines, mais le nombre de familles au sein de l'AMAP passera à 140.

De 2015 à 2016, l'évolution est plus faible. Le nombre de famille augmente d'abord à 150 puis 157 familles. Le producteur décide donc d'augmenter la période de livraison à 46 puis à 47 semaines. Par contre, en 2017, le nombre de famille a légèrement diminué et est passé à 127, le nombre de semaines de livraisons restant égal.

3.3 Fonctionnement de l'AMAP Hélia

Au sein de l'AMAP a été élu un comité de gestion. Son rôle est d'encadrer l'AMAP aussi bien au niveau financier qu'organisationnel et relationnel. Ce comité de gestion est composé d'un secrétaire coordinateur, d'un trésorier, de responsables de distribution et du producteur.

Le secrétaire a pour rôle de réunir les amapiens et le producteur lors d'une assemblée de bilan annuel. C'est également cette personne qui s'occupe de la gestion des contrats, des membres et de la communication.

Le trésorier, de son côté, doit veiller à récolter l'argent auprès des amapiens et le remettre au producteur selon ses besoins. L'association se compose également de 5 responsables de distribution, chacun s'occupant d'un lieu précis. Ils ont pour rôle de gérer le calendrier de distribution et d'assurer la bonne diffusion de l'information entre le producteur et les amapiens. C'est également auprès de ces personnes qu'il faut s'adresser pour intégrer l'AMAP.

Le maraîcher, en plus de son rôle de président, doit assurer la production et la livraison de ses produits sur les lieux de distribution. Il doit également être régulièrement présent lors des distributions afin de garder le contact avec les amapiens. Enfin, il s'occupe de la rédaction d'une newsletter « La feuille de chou » et invite les amapiens sur son champ un fois par an





Wallonie



Service public
de Wallonie



lors de la « Fête de l'été ». En cas de besoin, les amapiens peuvent aussi venir l'aider pour certains travaux au champ.

4. Objectif(s) en tant que CRE

Plusieurs personnes affirment qu'un producteur peut vivre décemment avec son ménage de la production de légumes frais sur une superficie d'un hectare, voire moins. Cependant, il existe très peu de chiffres qui viennent corroborer ces affirmations. Quelques références françaises peuvent déjà donner certaines informations mais il est essentiel d'obtenir des références propres aux spécificités du territoire wallon.

L'objectif est donc d'étudier des cas concrets de producteurs qui exploitent de petites surfaces de 1 à 2 ha et d'obtenir des chiffres qui viendront soutenir cette thèse.

Ce CRE consiste donc en l'analyse technico-économique comparative d'exploitations maraîchères biologiques sur petites surfaces avec un mode de commercialisation orienté vers la vente directe.

5. Plan de travail et partenariats éventuels

Afin d'aboutir à cet objectif, plusieurs phases ont été et seront encore suivies :

- *Analyse technico-économique de l'exploitation maraîchère biologique orientée vers l'AMAP* : l'étude a été réalisée pour les années 2013 à 2017, en partenariat avec le producteur et les membres de l'AMAP.
- *Comparaison avec d'autres systèmes détaillés dans la littérature*

- MARQUET A. & GOMEZ A., 2015. Maraîchage bio en Basse-Normandie : des clés pour se repérer. Agro-Bio Basse-Normandie

Il s'agit d'une étude participative menée chez 31 producteurs sur les temps de travail et les résultats économiques. La diversité des exploitations permet d'avoir une base de comparaison la plus complète possible.

En ce qui concerne l'analyse déjà réalisée, le producteur, Nicolas Deeker, nous a fourni toutes les données et tous les chiffres relatifs à son exploitation sous forme de fichier Excel. Le CIM, épaulés par une étudiante qui a réalisé son TFE sur le sujet des circuits courts, a décortiqué tous les chiffres pour en sortir les informations probantes qui seront présentées dans la partie « Résultats » ci-après.





6. Difficultés rencontrées

La principale difficulté de cette étude consiste dans l'obtention de données fiables. En effet, les informations et résultats économiques des producteurs sont souvent considérées comme des données sensibles qu'ils préfèrent garder confidentielles. Cependant, Nicolas Deeker a accepté de nous livrer tous ses chiffres sous forme d'un fichier Excel très complet qui lui sert également de base de travail et de réflexion pour l'évolution de son entreprise au fil des ans.

Une deuxième difficulté survient alors. Il faut se retrouver dans la masse d'informations et de chiffres disponibles et sélectionner les chiffres qui permettront une analyse la plus précise possible et la plus fiable.

Trouver des données aussi précises et fiables chez d'autres producteurs s'est révélé très difficile. C'est pourquoi nous nous sommes rabattus sur des données provenant de la littérature, notamment en France, où quelques études intéressantes ont été réalisées, notamment en travaillant sur plusieurs types d'exploitations en maraîchage bio.

7. Résultats obtenus

7.1 Les indicateurs économiques

Afin d'évaluer au mieux les caractéristiques économiques d'une entreprise maraîchère, il est intéressant de se baser sur des critères normalisés ou des indicateurs. Les indicateurs retenus dans le cadre de ce CRE peuvent se classer en deux catégories : les indicateurs de gestion et les indicateurs de rentabilité.

Les indicateurs de gestion sont :

- Les produits, qui correspondent au total des ventes effectuées au sein de l'exploitation
- Les charges, qui constituent le total des dépenses et comprennent également les amortissements. Elles se divisent en deux parties. Les charges variables, qui sont directement liées à l'activité de l'exploitation et sont donc principalement composées de matériaux divers utilisés en culture, de semences et plants, du terreau ainsi que d'engrais, des amendements et des produits phyto. Dans les charges variables sont également inclus les montants des fruits et légumes destinés à la revente. L'autre type de charges est lié aux frais effectués pour d'autres actions que la production, ce sont les charges de structure. Les charges de structure de deuxième niveau sont l'ensemble des charges relatives aux amortissements et aux investissements.
- L'amortissement, qui est une charge liée à la perte de valeur des outils et moyens de production. L'amortissement est utilisé pour rembourser le coût d'un investissement durant toute sa durée d'utilisation.





- La marge brute de l'exploitation, qui est calculée en faisant le rapport des produits sur les charges opérationnelles.
- La valeur ajoutée, qui est définie comme étant la différence entre la valeur de ce qui est produit dans l'exploitation, autrement dit le chiffre d'affaires, et les charges de structure et opérationnelles. Il existe des produits à forte valeur ajoutée et d'autres à faible valeur ajoutée. Dans le cas de ces derniers, il faudra augmenter la quantité de production afin de devenir plus rentable.
- L'excédent brut d'exploitation ou l'EBE, qui est la différence entre le chiffre d'affaires et l'ensemble des charges (variables, fixes et de main-d'œuvre).
- Le résultat d'une exploitation, qui est la différence entre la totalité des produits et la totalité des charges. Il est destiné à entretenir le développement de l'entreprise.

Les indicateurs de rentabilité sont :

- La productivité, qui se traduit par la performance des techniques et pratiques culturales et du travail effectué au sein de l'exploitation (chiffre d'affaires par unité de surface ou par unité de travail).
- La rentabilité, qui peut se définir comme étant le chiffre d'affaires restant après le paiement des différentes charges, ou encore l'excédent brut d'exploitation.

7.2 Analyse de la main-d'œuvre

7.2.1 Situation chez le producteur

La main-d'œuvre est un des postes les plus importants et souvent négligé dans le calcul de la rentabilité. Le tableau suivant reprend l'évolution du nombre d'équivalent temps plein (ETP) par personne sur une période de 5 ans. Cela donne une idée de la répartition du travail sur l'exploitation. Un ETP représente 1.634 h/an. De plus, la main-d'œuvre exploitante (le producteur lui-même) a été séparée en trois catégories pour distinguer les postes « Production », « Gestion de l'entreprise » et « Commercialisation ».

ETP / Personne	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Exploitant gestion	0,17	6,5%	0,21	5,6%	0,21	4,9%	0,32	5,5%	0,29	6,2%
Exploitant production	1,04	39,5%	1,27	33,7%	1,26	29,4%	1,52	26,2%	1,60	34,2%
Exploitant commercialisation	0,20	7,6%	0,22	5,8%	0,22	5,1%	0,64	11,0%	0,50	10,7%
Conjointe	0,00	0,0%	0,27	7,2%	0,26	6,1%	0,40	6,9%	0,44	9,4%
Ouvriers / saisonniers	0,63	24,0%	1,34	35,5%	1,96	45,7%	2,21	38,1%	1,17	25,0%
Stagiaire	0,59	22,4%	0,46	12,2%	0,38	8,9%	0,71	12,2%	0,68	14,5%
Total exploitant	1,41	53,6%	1,70	45,1%	1,69	39,4%	2,48	42,7%	2,39	51,1%
Total ETP	2,63		3,77		4,29		5,80		4,68	



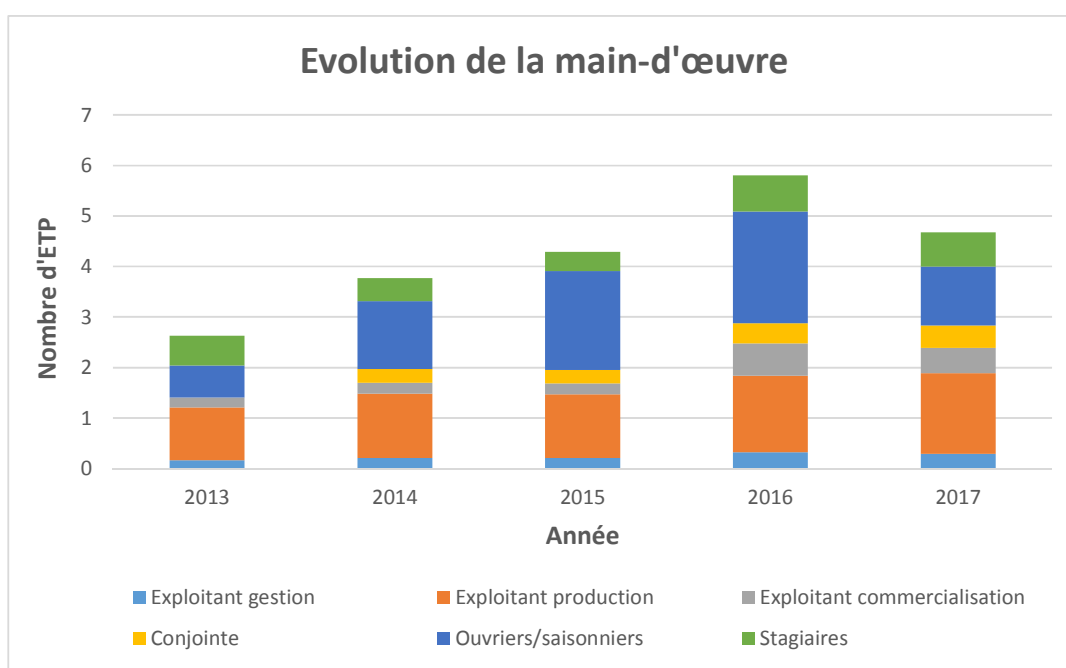


En se basant sur les ETP relevés dans le tableau précédent, nous pouvons déterminer approximativement les heures de travail effectuées par les différentes fonctions au sein de l'exploitation. Le tableau ci-après reprend les données de 2017.

	Par semaine
Exploitant gestion	9 h
Exploitant production	50 h
Exploitant commercialisation	16 h
Conjointe	14 h
Ouvriers / saisonniers	37 h
Stagiaire	21 h
Total	147 h

On remarque ainsi que le temps de travail du producteur représente 75 heures/semaine, dont 59 h sont consacrées à la production (+ gestion de l'exploitation) et 16 heures pour la commercialisation, dont 5 h sont consacrées à l'AMAP.

En termes de proportion, la main-d'œuvre du producteur représente entre 40% et 50% de la main-d'œuvre totale, selon les années. Au sein de cette main-d'œuvre de l'exploitant, la commercialisation occupe une part non-négligeable qui était autour de 13% de son temps de travail les premières années et qui est monté à 25% en 2016 et 21% en 2017. L'évolution sur les 5 dernières années s'exprime sur le graphique suivant :





7.2.2 Comparaison avec d'autres cas

L'étude réalisée chez 31 maraîchers de Basse-Normandie nous donne quelques indications et points de comparaison sur les chiffres de la main-d'œuvre. La répartition moyenne du temps de travail est légèrement différente, comme le montre le tableau suivant.

	Producteur	Etude
Production	83,8 %	46 %
Récolte et post-récolte		31 %
Commercialisation	9,9 %	18 %
Administratif - gestion	6,3 %	5 %

On peut ainsi voir que le temps réservé à la gestion administrative ne diffère pas trop mais la différence est nettement plus marquée pour la commercialisation. Il est également à noter que dans le cas de notre analyse, le producteur ne scinde pas production et récolte/post-récolte mais que dans les deux cas, cela rassemble le temps de travail du producteur, de sa conjointe (associées dans l'étude) et des salariés.

L'étude permet aussi d'analyser plus précisément les chiffres avec différents exemples de producteurs types. Dans ce cas, nous pouvons comparer notre producteur à d'autres systèmes basés sur l'AMAP. Deux producteurs assez semblables à notre cas sont notamment détaillés dans l'étude.

	Producteur	Etude	
		AMAP 1	AMAP 2
Production	83,8 %	49 %	36 %
Récolte et post-récolte		25 %	36 %
Commercialisation	9,9 %	13 %	10 %
Administratif - gestion	6,3 %	13 %	18 %

Le tableau ci-dessus nous montre donc que les chiffres du temps de commercialisation sont relativement semblables pour les AMAP. La différence perçue par rapport à la moyenne est due à la diversité des exploitations globalisées dans la moyenne. En effet, le temps de commercialisation reste assez faible pour les AMAP, si on les compare à un système basé sur la vente sur des marchés (25% du temps de travail), ou un système basé sur la combinaison d'un magasin à la ferme et la vente sur les marchés (17% du temps de travail).



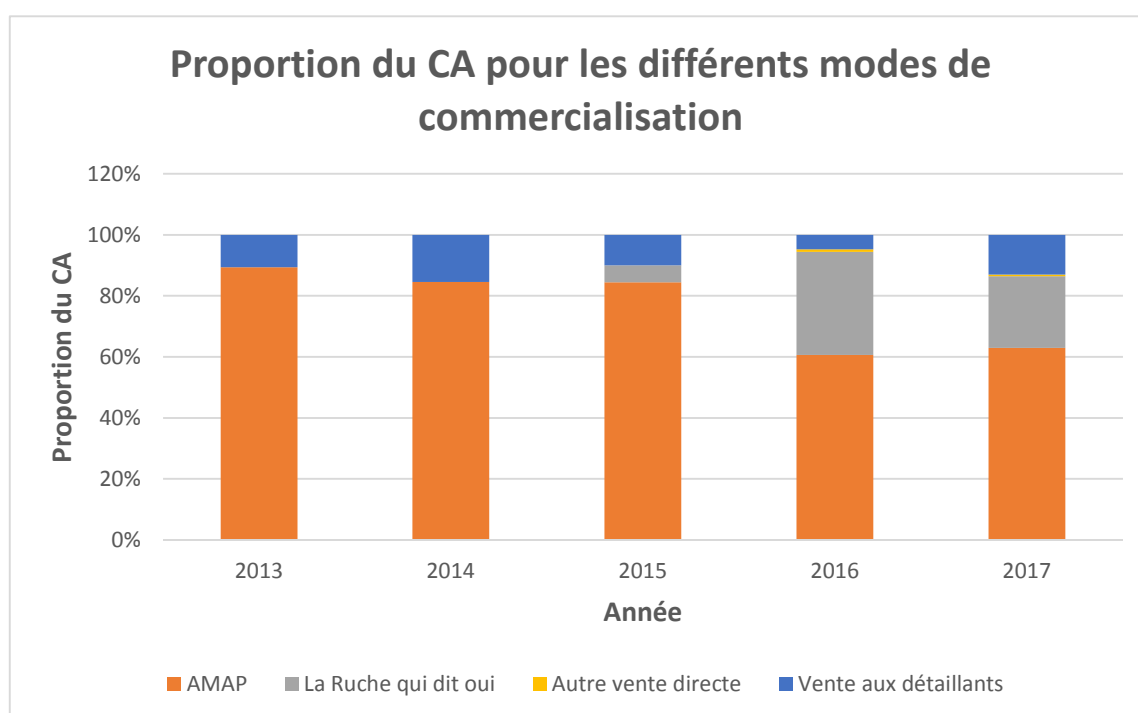


7.3 Analyse de la commercialisation

7.3.1 Situation chez le producteur

Depuis le départ du projet, la commercialisation principale est l'AMAP. Ensuite, dès 2012, le producteur a décidé de diversifier ses réseaux d'écoulement et a commencé la vente « en gros » à des détaillants. A partir de 2015, un nouveau circuit de commercialisation s'est rajouté, la vente via « La Ruche qui dit oui ». Ces trois types de vente nécessitent chacun la présence du producteur mais à des durées variables. La vente aux détaillants est celle qui demande le moins d'attention. A partir de 2018 (année non comptabilisée dans cette étude), le producteur a encore étoffé sa commercialisation avec la vente en ligne qui remplace la vente à « La Ruche qui dit oui ».

La vente en AMAP veut que le producteur soit présent au moins une fois par semaine sur un des lieux de distribution. Le reste du temps, il ne se charge que du transport de la remorque sur les points de distribution. Le système « Ruche qui dit oui » demande que le producteur soit présent une fois par semaine de 17h30 à 19h afin d'assurer la vente de ses produits.



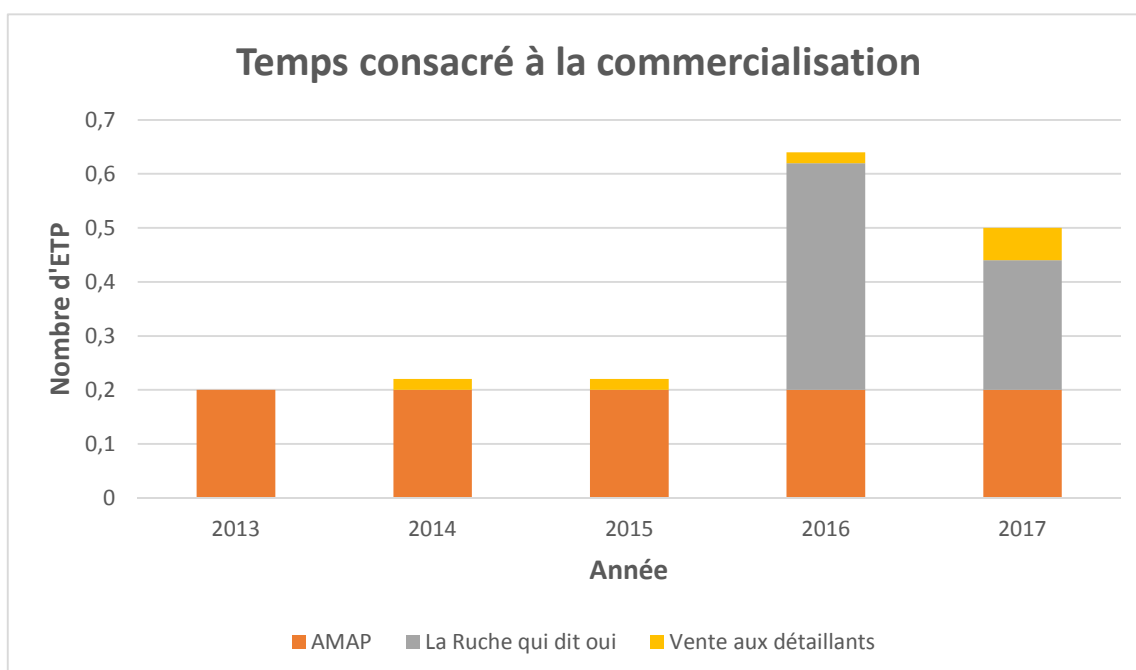
Le graphique montre bien que l'AMAP reste le point central de l'exploitation, avec la majorité du chiffre d'affaires. Cependant, avec la diversification des circuits d'écoulement, la proportion de l'AMAP a diminué pour arriver à environ 60% du chiffre d'affaires en 2017. Le





système de la « Ruche qui dit oui » avait représenté près d'un tiers du CA en 2016 mais est repassé à 25% en 2017, au profit de la vente « en gros » aux détaillants.

En ce qui concerne le temps de travail nécessaire à la commercialisation, les proportions sont différentes. Alors que la vente par l'AMAP occupe, de manière constante, 0,2 ETP, la vente via la « Ruche qui dit oui », à partir de 2016 vient gonfler le poste de main-d'œuvre, avec 0,42 ETP en 2016 et 0,24 ETP en 2017. La vente « en gros » aux détaillants était restée constante les premières années, avec 0,02 ETP mais a été développée en 2017, ce qui a triplé les besoins en main-d'œuvre pour ce poste, soit 0,06 ETP en 2017.



Grâce à ces données, il est possible de comparer les différents circuits de commercialisation au niveau de leur rentabilité en temps de travail : la part de la main-d'œuvre dédiée à la commercialisation par rapport à la part de chiffre d'affaires générée. Il est aussi possible de calculer un indicateur qu'est le chiffre d'affaire par ETP commercialisation. Toutes ces données sont reprises dans le tableau suivant, uniquement pour 2016 et 2017, années où les 3 modes de commercialisation sont coexistent.

	2016			2017		
	AMAP	Ruche	Détaillants	AMAP	Ruche	Détaillants
% du CA	61%	34%	5%	63%	24%	13%
% de main-d'œuvre	32%	65%	3%	40%	48%	12%
CA/ETP	554.245 €	147.476 €	436.000 €	465.345 €	144.825 €	319.750 €





Wallonie

Service public
de Wallonie

Pour les deux années, on constate que le mode de commercialisation le plus rentable reste l'AMAP, suivi de la vente « en gros » aux détaillants. Par contre, la vente à la « Ruche qui dit oui » l'est nettement moins. Cela s'explique principalement par le temps qui doit être consacré à la commercialisation. La Ruche demande donc des contraintes de temps pour pouvoir générer un chiffre d'affaires élevé. A l'opposé, la vente en gros ne demande que peu de temps mais impose par contre une certaine qualité et un volume de production plus important et par définition, génère une plus-value faible.

7.3.2 Comparaison avec d'autres cas

En reprenant l'étude issue des données de producteurs de Basse-Normandie, nous pouvons comparer les résultats obtenus avec ceux d'autres producteurs dans des situations semblables.

Un des producteurs de l'étude, dont l'exploitation est la plus proche de notre cas, occupe 13% de son temps de travail pour la commercialisation, répartie en 3 circuits : l'AMAP, la vente à la ferme (1x par semaine) et l'approvisionnement d'un magasin local. Son chiffre d'affaires se répartit entre les 3 circuits comme suit : 64% pour l'AMAP, 32% pour la vente à la ferme et 4% pour le magasin local. Pour l'autre maraîcher en AMAP de l'étude, seul 10% de son temps de travail est consacré à la commercialisation et son chiffre d'affaires se répartit en 80% pour l'AMAP, 10% pour la vente à la ferme et 10% pour la vente à un magasin bio local. Dans tous les cas, l'AMAP reste le mode de commercialisation privilégié. Cela s'explique souvent parce que c'est l'AMAP qui est à l'origine du projet.

Pour les autres systèmes dont l'AMAP n'est pas le point central, les modes de commercialisation sont plus diversifiés, avec minimum 4 circuits différents (paniers, marchés, vente à la ferme, magasins locaux, restaurants,...).

Par contre, il est difficile d'aller plus loin dans la comparaison car si on a le temps de travail global lié à la commercialisation, il n'est pas ventilé en fonction des circuits comme dans notre étude de cas.



DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE

DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DE L'ENVIRONNEMENT

Avenue Prince de Liège 15, B-5100 Namur (Jambes) • Tél. : 081 33 51 31 • Fax : 081 33 51 22: +32 (0)81 33 51 22



7.4 Analyse des charges

7.4.1 Situation chez le producteur

Le tableau ci-après montre les proportions des charges de l'entreprise sur les 5 ans de l'analyse (2013-2017) :

- Les charges variables avec les coûts de production et l'achat de fruits et légumes à d'autres producteurs ou coopératives pour compléter la gamme (achat-revente) ;
- Les charges fixes liées à la commercialisation (remorque,...) et à la production (électricité, téléphone, assurance,...);
- La main-d'œuvre dont le détail est repris dans le point 7.2. ci-avant.

CHARGES	2013	2014	2015	2016	2017
Variables					
Production	26,98 %	21,08 %	16,05 %	15,73 %	19,50 %
Achat fruits et légumes AMAP	4,23 %	17,36 %	10,72 %	13,17 %	16,90 %
Achat fruits et légumes Ruche	0 %	0 %	0 %	7,71 %	6,60 %
Autre	0 %	0 %	0 %	2,02 %	1,25 %
Total charges variables	31,21 %	38,44 %	26,76 %	36,60 %	44,25 %
Fixes					
Frais de vente	5,33 %	3,65 %	6,61 %	5,58 %	8,02 %
Frais de production	36,62 %	24,89 %	24,64 %	13,68 %	16,60 %
Total charges fixes	41,94 %	28,54 %	31,24 %	19,26 %	24,62 %
Main d'œuvre					
Secrétariat social	1,48 %	2,78 %	1,62 %	1,80 %	1,90 %
Rémunération MO	25,37 %	30,24 %	40,37 %	42,34 %	29,23 %
Total coûts RH	26,84 %	33,02 %	41,99 %	44,14 %	31,13 %

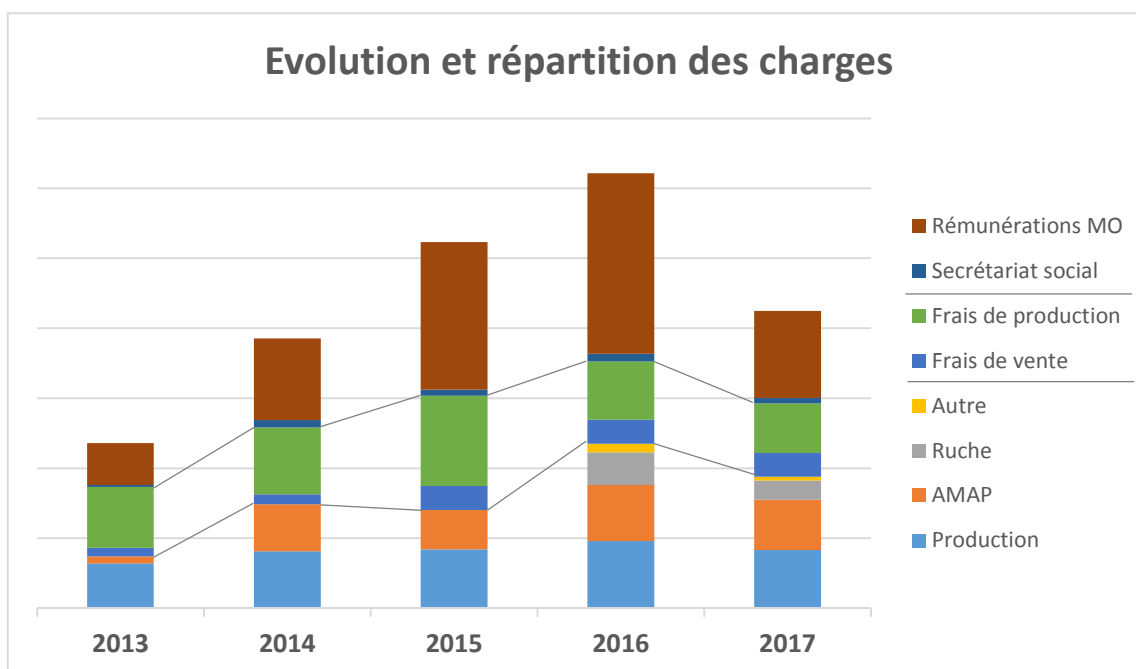
En regardant les proportions, on peut voir que les rapports entre les 3 postes ont fortement évolués, notamment le poste main-d'œuvre qui occupait environ 26% des charges totales en 2013 et qui est arrivé en 2016 à près de 45%.

En valeur absolue, le total des charges évolue d'année en année, comme le montre le graphique suivant. Entre 2013 et 2014, les charges ont augmenté de 63%, puis de 36% l'année suivante pour ne plus augmenter que de 20% entre 2015 et 2016. Par contre, entre 2016 et 2017, on observe une baisse assez nette du total des charges qui s'explique notamment par une diminution de l'achat de fruits et légumes (achat-revente) mais aussi principalement par une diminution de la charge en main-d'œuvre. Rappelons que, comme cela est détaillé dans





le point 7.2, la main-d'œuvre « Ouvriers/saisonniers » a été presque divisée par 2 (de 2,21 ETP en 2016 à 1,17 ETP en 2017). Cela signifie donc que le poste main-d'œuvre est un poste non-négligeable et même essentiel à évaluer pour calculer son coût de production et ainsi estimer sa rentabilité.



7.4.2 Comparaison avec d'autres cas

Nous pouvons de nouveau comparer notre cas avec d'autres producteurs ayant le même type d'exploitation, comme pour les points précédents. Pour notre producteur, la valeur comparée est celle de 2017.

	Producteur	Etude	
		AMAP 1	AMAP 2
Charges variables	44,25 %	36,30 %	33,73 %
Charges fixes	24,62 %	39,74 %	51,19 %
Charges MO	31,13 %	23,96 %	15,08 %

On peut voir que les chiffres sont assez différents, notamment au niveau des charges fixes et de la main-d'œuvre. En effet, le nombre d'ETP est inférieur dans les deux cas de l'étude par rapport à notre producteur, ce qui diminue fortement ce poste en valeur absolue. En conséquence, les rapports entre les différentes charges sont modifiés.

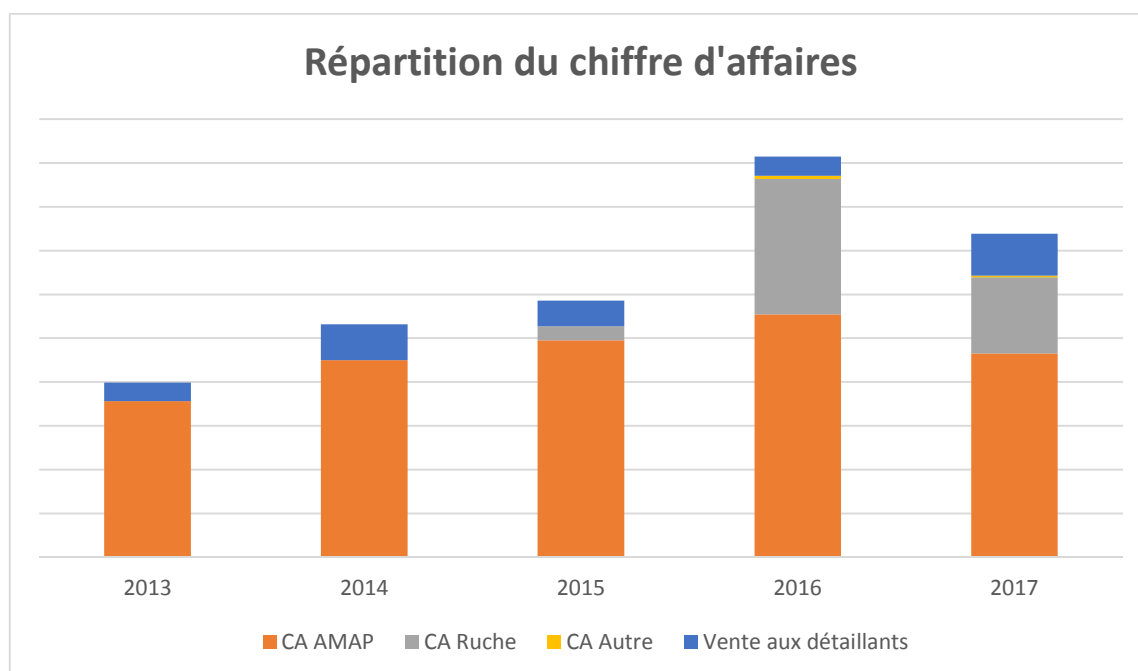




7.5 Analyse des produits

7.5.1 Situation chez le producteur

Les produits sont constitués principalement du chiffre d'affaires et des subsides (primes). En ce qui concerne le chiffre d'affaires, il se répartit selon les modes de commercialisation détaillés dans le point 7.3. On constate qu'en valeur absolue, le CA global est en progression jusqu'en 2016, avec un taux de croissance différent selon les années. Ainsi, entre 2013 et 2014, l'augmentation était de 33 % alors que l'année suivante, le chiffre d'affaires n'a progressé que de 10%. En 2016, le chiffre d'affaires a connu la plus grosse croissance, avec +56% par rapport à 2015. Enfin, en 2017, le chiffre d'affaire s'est tassé, avec une baisse de 19%.



En ce qui concerne les proportions, le chiffre d'affaires de la vente directe représentait, en 2016, 95% du chiffre d'affaires global (chiffre le plus haut sur les 5 ans), contre 5% pour la vente en gros aux détaillants. En 2017, la part du CA pour cette dernière est remontée à 13%. On peut aussi voir que le producteur a choisi de diversifier ses circuits de commercialisation. Ainsi, l'AMAP, qui intervenait dans 89% du chiffre d'affaires en 2013, ne représente plus maintenant qu'environ 60%. La vente à « La ruche qui dit oui » a aussi été nettement réduite en 2017 par rapport à 2016.





PRODUITS	2013	2014	2015	2016	2017
CA vente directe					
CA AMAP	89,34 %	84,59 %	84,51 %	60,60 %	62,98 %
CA Ruche	0,00 %	0,00 %	5,55 %	33,86 %	23,52 %
CA autre	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,77 %	0,52 %
CA vente directe	89,34 %	84,59 %	90,06 %	95,23 %	87,02 %
CA vente en gros aux détaillants	10,66 %	15,41 %	9,94 %	4,77 %	12,98 %

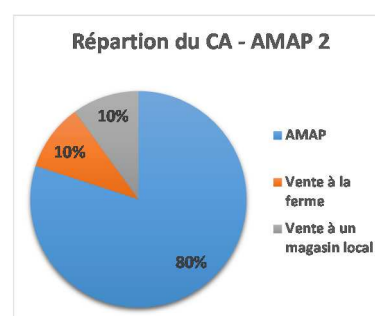
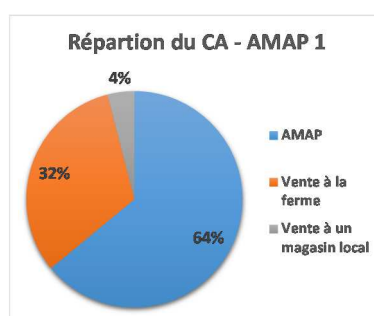
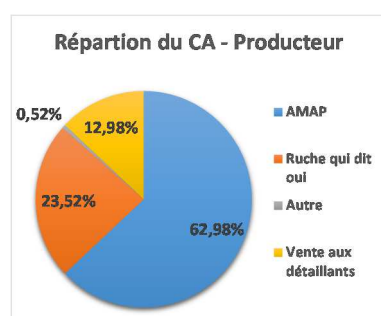
Ce chiffre d'affaires représente donc le volume total des ventes de fruits et légumes. Cependant, comme cela a déjà été dit plus haut, pour élargir sa gamme de produits proposés aux clients, le producteur achète et revend certains fruits et légumes. Les valeurs d'achats sont reprises dans le tableau des charges, pour l'AMAP et pour la Ruche. Par contre, la revente engendre un chiffre d'affaire. Le tableau suivant reprend la proportion du chiffre d'affaires provenant de l'achat-revente par rapport au chiffre d'affaires global.

	AMAP					Ruche	
	2013	2014	2015	2016	2017	2016	2017
% CA	4,55 %	17,55 %	16,56 %	25,04 %	25,45 %	25,02 %	26,63 %

Les produits concernent aussi, en plus du chiffre d'affaires, les subsides et autres entrées, qui devront être comptabilisées dans l'analyse du résultat d'exploitation. Dans le cas de notre producteur, des primes agricoles et des primes à l'emploi interviennent. De plus, en 2017, des ventes d'immobilisés ont aussi permis d'ajouter des rentrées. En termes de proportions, ces entrées fluctuent entre 1,5 et 5% du chiffre d'affaires total.

7.5.2 Comparaison avec d'autres cas

Nous pouvons comparer notre cas, de nouveau, avec deux exploitations dont le mode de fonctionnement est semblable. Les trois graphiques suivants montrent la répartition du chiffre d'affaires entre les différents systèmes de commercialisation.





7.6 Analyse des investissements

7.6.1 Situation chez le producteur

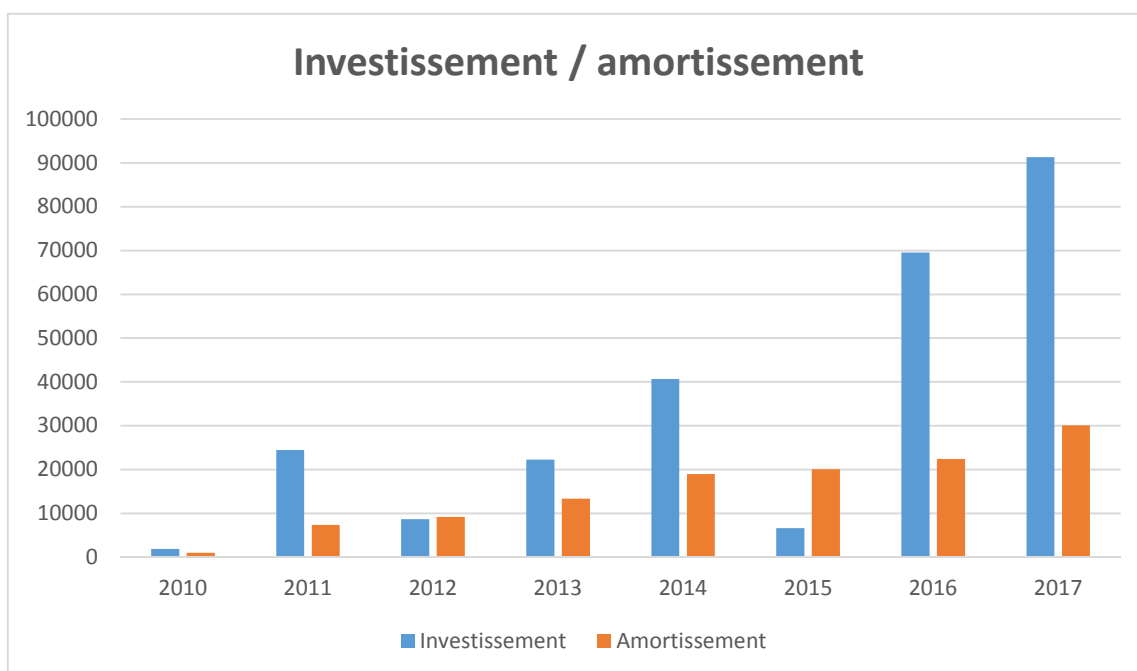
Le tableau suivant reprend le montant des investissements depuis la création de l'entreprise en 2010. La deuxième colonne indique l'amortissement annuel correspondant, c'est-à-dire l'étalement du coût des investissements sur la durée d'utilisation.

Année	Type d'investissement	Montant total des investissements par année	Montant des amortissements par année
2010	Serres d'occasion, tapis chauffant	1.872,33 €	985,66 €
2011	Serre, motoculteur, cultivateur,...	24.472,40 €	7.316,11 €
2012	Motoculteur, Porte-outil, semoir	8.654,00 €	9.153,72 €
2013	Petit matériel, multi-chapelle, débroussailleuse, weed master, herse rotative,...	22.246,59 €	13.329,19 €
2014	Récolteuse mesclun, tunnel fraise, voile anti-insecte, irrigation, brûleur, frigo, tracteur, remorque,...	40.695,73 €	18.949,97 €
2015	Epandeur à engrais, camionnette	6.600,00 €	20.050,67 €
2016	Forage, bassin, électricité, arracheuse de pommes de terre,...	69.521,32 €	22.366,65 €
2017	Serre, véhicule, déménagement, tarière, câble chauffant,...	91.343,00 €	30.066,94 €

Au total, depuis la création de l'exploitation, les investissements s'élèvent à 265.405,37 €, soit en moyenne 33.000 € par an. Les amortissements ont fortement évolué depuis 2010, passant de 1.000 euros en 2010 à 30.000 euros en 2017.

On peut donc dire que le producteur a préféré commencer « petit » avec peu d'investissements qui auraient fortement altéré sa rentabilité à l'installation mais qu'au fur et à mesure du développement de l'exploitation, de l'acquisition de l'expérience et de la professionnalisation, il a pu se permettre des investissements plus lourds.





7.6.2 Comparaison avec d'autres cas

En comparant avec les deux exploitations AMAP de l'étude de Basse-Normandie, on constate que les investissements à l'installation sont généralement nettement plus élevés, allant de 50.000 € chez l'un et 80.000 € chez l'autre. Dans les autres cas de l'étude, quel que soit le type d'exploitation, l'investissement à l'installation est très élevé et fluctue généralement entre 40.000 et 80.000 €.





7.7 Analyse du résultat d'exploitation

7.7.1 Situation chez le producteur

Le résultat de l'exploitation s'obtient en soustrayant aux produits d'exploitation (chiffre d'affaires + primes), les charges d'exploitation et les amortissements. Le tableau suivant en reprend la synthèse pour les années 2013 à 2017.

	2013	2014	2015	2016	2017
Surface	1,9 ha	1,9 ha	2,1 ha	2,1 ha	3 ha
Total produits	79.749,00€	108.099,50€	120.092,00€	191.745,06€	160.460,17€
Total charges	47.254,00€	74.256,00€	99.896,53€	124.320,48€	84.950,10€
Total amortissement	13.329,19€	18.949,97€	20.050,67€	23.466,85€	30.066,94€

Résultat global	19.165,81€	14.623,53€	144,80€	43.957,73€	45.443,14€
------------------------	-------------------	-------------------	----------------	-------------------	-------------------

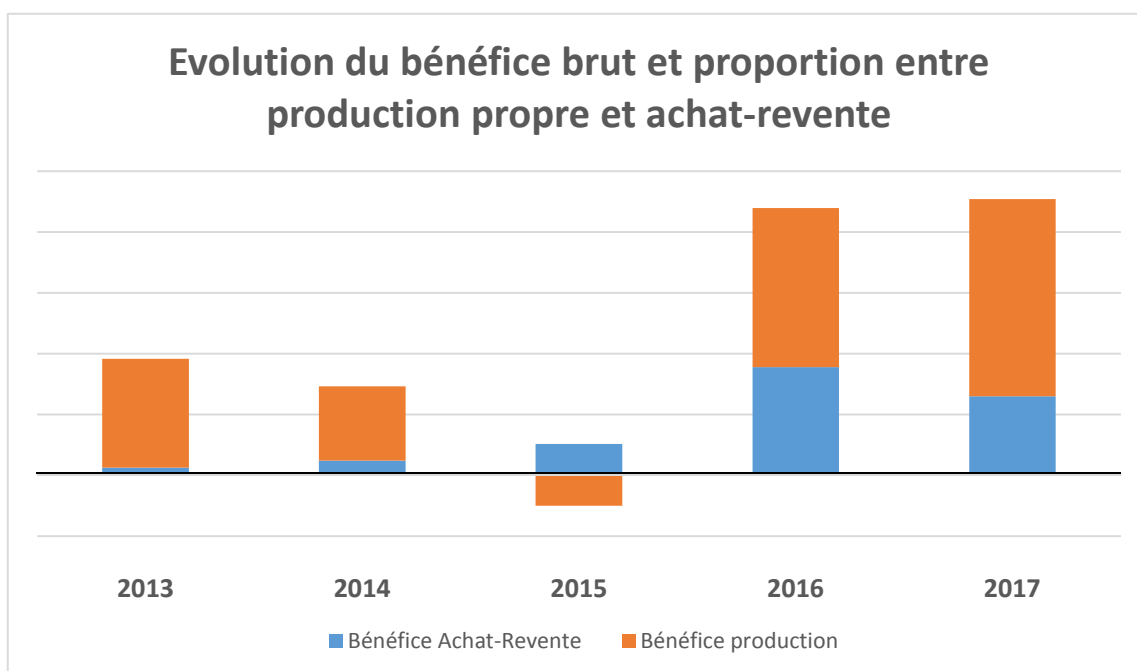
Le bénéfice brut a donc bien évolué sur les 5 ans étudiés, passant de près de 20.000 euros en 2013 à 45.000 euros en 2017, soit une hausse de 125% sur 5 ans. Cependant, l'augmentation n'a pas été linéaire et on peut ainsi voir que 2015 n'a pas dégagé de bénéfice (144 euros). Cela peut s'expliquer par le développement de l'exploitation qui a demandé plus de main-d'œuvre (augmentation du poste rémunérations, notamment pour les ouvriers et saisonniers) et par l'augmentation forte des charges fixes liées à l'entretien des véhicules et des machines. Cette forte augmentation des charges n'a pas pu être compensée par une augmentation suffisante du chiffre d'affaires, ce qui explique ce faible résultat pour 2015.

Comme cela a déjà été expliqué, le producteur pratique l'achat-revente de fruits et légumes pour compléter sa gamme. Etant donné que ces produits ne viennent pas de son exploitation, ils n'interviennent pas dans la rentabilité propre de celle-ci. C'est pourquoi un deuxième tableau reprend ci-après la proportion du bénéfice liée à la production et celle liée à l'achat-revente.

	2013	2014	2015	2016	2017
Bénéfice production	93,53 %	83,52 %	-3465,32 %	59,47 %	71,44 %
Bénéfice achat-revente	6,47 %	16,48 %	3565,32 %	40,53 %	28,56 %

Le graphique suivant illustre les proportions en valeur absolue. L'année 2015 illustre bien l'importance de l'achat-revente dans le bénéfice global. En effet, cette année-là, c'est bien l'achat-revente qui permet de rester avec un bénéfice positif.





De plus, le bénéfice peut être analysé en termes de pourcentage du chiffre d'affaires (taux de marge nette sur les ventes), qui a également fluctué mais dont la tendance est à la hausse.

	2013	2014	2015	2016	2017
Taux de marge nette	24,03%	13,53%	0,00%	22,93%	28,32%

7.7.2 Comparaison avec d'autres cas

La comparaison des bénéfices en valeur absolue avec d'autres cas, est assez complexe, car elle fait intervenir des prix de vente qui diffère fortement d'une région à l'autre. Par contre, il est plus aisé de comparer des ratios, tels que celui détaillé dans le tableau précédent (taux de marge nette sur les ventes).

Pour les deux producteurs en AMAP de l'étude de Basse-Normandie, nous avons ces données pour une seule année :

- AMAP 1 : 45%
- AMAP 2 : 41%

Cette différence peut notamment s'expliquer par des charges nettement plus réduites chez les producteurs de l'étude (principalement des charges de personnel très faibles).





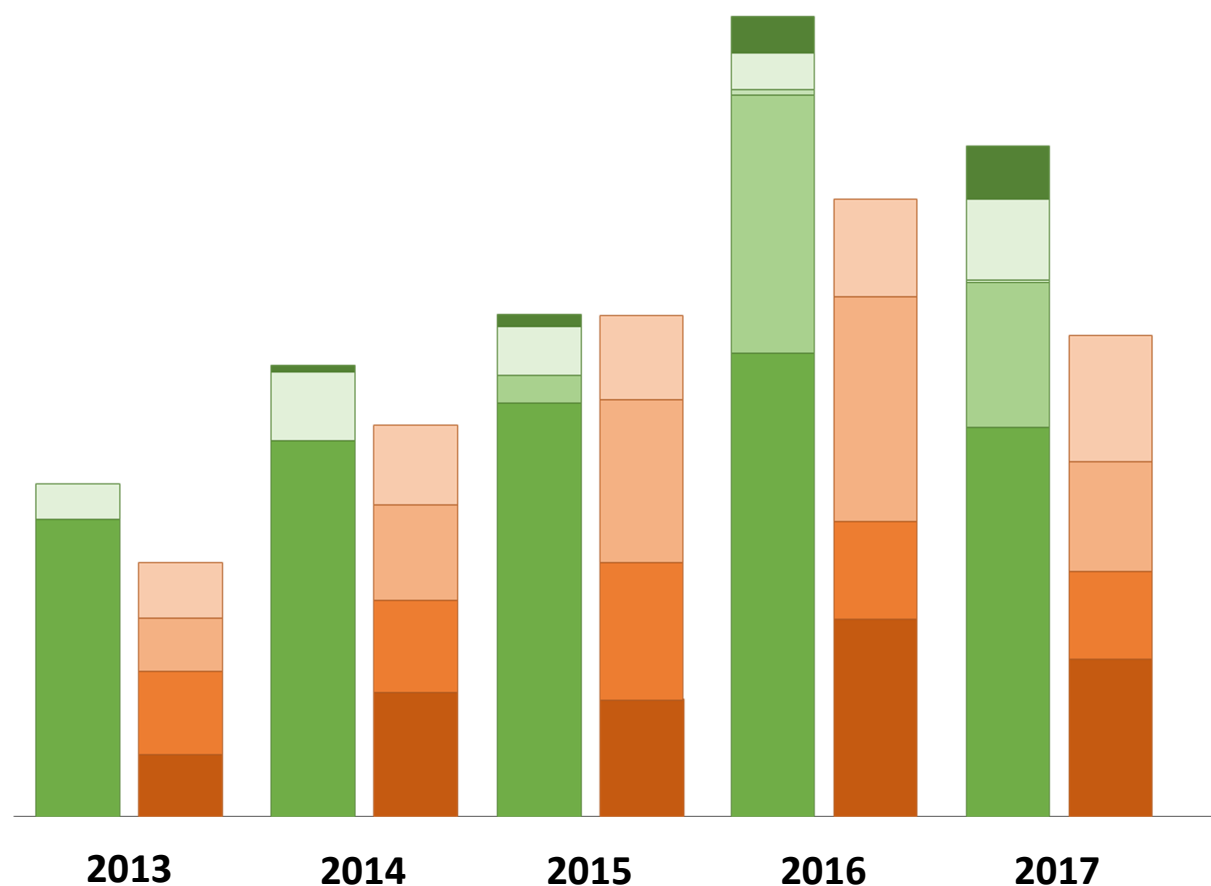
7.8 Synthèse

Tout d'abord, nous pouvons schématiser les différentes données détaillées dans les points précédents.

Le graphe suivant illustre toutes les informations précédentes avec en vert, les rentrées et en orange, les sorties, selon la légende suivante :

Primes	
CA – Vente aux détaillants	
CA – Autre vente directe	
CA – Ruche	
CA – AMAP	

Amortissements	
Charges de main-d'œuvre	
Charges fixes	
Charges variables	



La différence entre la colonne verte et la colonne orange nous donne le résultat brut ou EBE (Excédent Brut de Production). Plusieurs indicateurs peuvent ainsi être calculés, pour ensuite être comparés à d'autres exemples, comme le montre le tableau suivant.





Wallonie

Service public
de Wallonie

	2013	2014	2015	2016	2017
Surface (ha)	1,9 ha	1,9 ha	2,1 ha	2,1 ha	3 ha
ETP	2,63	3,77	4,29	5,80	4,68
Chiffre d'affaire (CA), hors primes	79.749,00€	106.400,00€	117.092,00€	182.909,06€	147.777,14€
Valeur ajoutée (VA)	45.179,00€	54.751,00€	56.358,07€	112.370,39€	89.270,17€
Résultat (EBE)	19.165,81€	16.623,53€	144,80€	43.957,73€	45.443,14€

CA/ETP	30.322,81€	28.222,81€	27.294,17€	31.536,04€	31.576,31€
VA/ETP	17.178,33€	14.522,81€	13.137,08€	19.374,21€	19.074,82€
VA/CA	56,65%	51,46%	48,13%	61,44%	60,41%
EBE/ETP	7.287,38€	4.409,42€	33,75€	7.578,92€	9.710,07€
Ha/ETP	0,72 ha	0,50 ha	0,49 ha	0,36 ha	0,64 ha

Ces valeurs, normalisées, permettent d'établir des comparaisons avec d'autres exploitations. Nous continuerons donc à comparer notre cas avec les différentes exploitations de l'étude de Basse-Normandie, en élargissant la comparaison avec des exploitations dont le système de commercialisation est différent :

- 2 AMAP (Cas 1 et Cas 2)
- Une exploitation plus classique avec une commercialisation à la ferme, sur des marchés, par des paniers et dans des magasins (Cas 3)
- Une exploitation plus spécialisée avec la moitié très diversifiée et l'autre moitié réservée à la seule culture de mesclun (Cas 4)
- Une ferme en traction animale et agroforesterie (Cas 5)

	Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 4	Cas 5
Surface (ha)	1,2 ha	2,0 ha	1,0 ha	1,2 ha	1,0 ha
ETP	1	2	1,1	1	1
Chiffre d'affaire (CA), hors primes	25.700€	61.546€	36.406€	22.860€	30.864€
Valeur ajoutée (VA)	13.895€	29.351€	20.380€	14.406€	7.302€
Résultat (EBE)	12.776€	25.872€	20.576€	13.971€	5.598€

CA/ETP	25.700€	30.773€	33.096€	22.860€	30.864€
VA/ETP	13.895€	14.676€	18.527€	14.406€	7.302€
VA/CA	54,07%	47,70%	55,98%	63,02%	23,66%
EBE/ETP	12.776€	12.936€	18.705€	13.971€	5.598€
Ha/ETP	1,2 ha	1,0 ha	0,91 ha	1,2 ha	1,0 ha



DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE

DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DE L'ENVIRONNEMENT

Avenue Prince de Liège 15, B-5100 Namur (Jambes) • Tél. : 081 33 51 31 • Fax : 081 33 51 22: +32 (0)81 33 51 22



Wallonie

Service public
de Wallonie

On peut constater, en analysant ce dernier tableau que les valeurs absolues sont globalement très inférieures à notre producteur. Par contre, lorsqu'on rentre dans l'analyse des ratios et des indicateurs, les conclusions ne sont plus aussi catégoriques. Le chiffre d'affaires par unité de travail reste aux alentours des 30.000 euros, quels que soient les cas. De même, le rapport entre la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires fluctue entre 50 et 60% chez notre producteur, tout comme chez les producteurs de l'étude, sauf pour l'exploitation en traction animale et agroforesterie pour laquelle le ratio est inférieur à 25%. Au niveau du ratio VA/ETP, qui indique le niveau de productivité de la main-d'œuvre, il est assez semblable pour les premières années mais est supérieur à partir de 2016, avec environ 19.000 € de valeur ajoutée par unité de main-d'œuvre. Ensuite, le bénéfice (EBE) par unité de travail est plus faible dans notre cas que pour les producteurs normands. Cependant, la différence est moins marquée avec les producteurs en AMAP où le ratio est d'environ 12.000 euros alors que chez notre producteur, il atteignait, en 2017, une valeur de 9.700 euros. Enfin, on peut voir que la surface par unité de travail est nettement inférieure chez notre producteur, ce qui s'explique par la plus grande quantité d'ETP par rapport aux cas comparés.

8. Interprétation des résultats

Dans ce chapitre, nous allons reprendre les différents points présentés dans la partie précédente et en interpréter les résultats.

En ce qui concerne **la main-d'œuvre**, on a constaté que celle-ci est restée relativement constante entre 2013 et 2015. Par contre, à partir de 2016, la quantité de main-d'œuvre a augmenté, ce qui peut s'expliquer par le fait que le producteur a démarré la commercialisation de ses produits via un nouveau circuit : « La ruche qui dit oui », qui requiert la présence du producteur. Cela a donc eu pour conséquence de faire tripler ses heures de travail destiné à la commercialisation. De plus, ce nouveau marché a nécessité de la production supplémentaire, ce qui a aussi nettement augmenté le temps de travail pour tous les postes. Enfin, en 2017, cette quantité s'est tassée, surtout au niveau des ouvriers/saisonniers. On peut mettre cela en lien avec la diminution du nombre de familles de l'AMAP et une forte réduction de la vente à la « Ruche ». La productivité du travail n'a pas évolué et est restée au même niveau en 2016 et 2017, à environ 31.500 € /ETP.

Si on analyse le nombre d'heures de travail par semaine, on peut également voir que le travail du producteur représente environ 59 heures par semaine, ceci comprenant la production et la gestion de l'entreprise, hors commercialisation. Cette information est très importante et sera utilisée plus loin pour évaluer plus loin le revenu de l'exploitant.





Wallonie

Service public
de Wallonie

Au niveau de **la commercialisation**, il faut rappeler que le producteur écoule sa production via trois réseaux principaux : l'AMAP, la Ruche qui dit oui et la vente « en gros » à des détaillants. Nous pouvons comparer ces 3 systèmes par le chiffre d'affaires généré par rapport au temps de travail nécessaire. Pour les deux dernières années, l'AMAP génère un chiffre d'affaires par unité de travail de commercialisation d'environ 500.000 euros (CA de l'AMAP divisé par les ETP de l'AMAP) ; la vente à la « Ruche », un CA/ETP de 140.000 euros et la vente « en gros », un CA/ETP d'environ 375.000 euros. Cela s'explique principalement par le temps qui doit être consacré à la commercialisation. La Ruche demande donc des contraintes de temps pour pouvoir générer un chiffre d'affaires élevé. A l'opposé, la vente en gros ne demande que peu de temps mais impose par contre une certaine qualité et un volume de production plus important.

Dans le cadre de l'analyse des **charges**, on peut voir qu'elles sont en augmentation constante, ce qui correspond à l'extension de l'entreprise et donc à l'augmentation de la production, jusqu'en 2016. Par contre, en 2017, les charges diminuent assez nettement (-32%). On constate que ces fluctuations sont principalement dues à un seul poste : la main-d'œuvre. Il est à noter qu'en 2016, le poste main-d'œuvre représentait près de la moitié des charges totales.

En ce qui concerne **les produits**, le chiffre d'affaires est en évolution constante, ce qui paraît logique au vu du développement de l'exploitation et du nombre de clients et de familles au sein de l'AMAP. Seule exception, l'année 2017, où le nombre de famille de l'AMAP a diminué et où la vente à « La Ruche qui dit oui » a aussi été fortement réduite (CA presque divisé par 2). Ces réductions de l'AMAP et de la Ruche ont provoqué un tassement du chiffre d'affaires global (-19%). L'impact de l'achat-revente sur le chiffre d'affaires est également important puisqu'il représentait, en 2016 et 2017, environ 25% du chiffre d'affaires global.

Au niveau des **investissements**, ceux-ci augmentent également d'année en année. Cela s'explique de nouveau par le développement de l'entreprise et la nécessité d'améliorer les performances de l'exploitation (mécanisation,...). Il est à noter que notre cas de différencie des autres producteurs comparés par le moment d'investissement. On peut voir que le producteur a commencé par de petits investissements lors de son installation et ceux-ci ont progressé au fur et à mesure du développement de l'entreprise. Par contre, chez les producteurs de l'étude comparée, les investissements sont généralement très élevés dès le départ.

Le **résultat d'exploitation** a aussi suivi l'évolution de l'entreprise, mis à part en 2015 où le producteur a dû faire face à une augmentation considérable des charges (augmentation de la





main-d'œuvre et des charges d'entretien des véhicules et des machines). Ces charges plus importantes ont ainsi pris le dessus par rapport aux produits de cette année-là. Enfin, en 2017, malgré une diminution du chiffre d'affaires, le résultat se maintient au même niveau que l'année précédente, grâce à une réduction des charges, notamment de main-d'œuvre.

Grâce à toutes ces informations, nous pouvons calculer le salaire du producteur et de sa conjointe. Si on se base sur le résultat global de l'exploitation, rapporté aux 2,39 ETP du producteur et aux 0,44 ETP de sa conjointe, on obtient un salaire horaire de 9,83 €/heure. Par contre, si on ne tient compte que du résultat lié à la production (hors achat-revente), ce salaire horaire tombe à 7,02 €/heure, ce qui est bien inférieur aux barèmes et même au salaire d'un saisonnier (8,89 €/heure). Cela montre l'importance de la part d'achat-revente dans la rentabilité de ce genre d'exploitation.

Plusieurs indicateurs de rentabilité ont aussi été expliqués dans le chapitre précédent. Il s'agit de la productivité globale (CA par unité de travail ou de surface), la productivité de la main-d'œuvre (valeur ajoutée par unité de travail ou de surface) et la rentabilité (résultat d'exploitation ou EBE).

Pour **la productivité**, le chiffre d'affaires dégagé par ETP est relativement constant entre 2013 et 2017, variant entre 27.000 et 31.000 €/ETP. Cela indique une bonne productivité de la main-d'œuvre. Par contre, le chiffre d'affaires dégagé par unité de surface est passé de 41.000 €/ha en 2013 à 85.000 €/ha en 2016, puis a rechuté à 50.000 €/ha en 2017. C'est donc en 2016 que la surface a été la mieux utilisée pour la production.

En ce qui concerne la valeur ajoutée créée par unité de main-d'œuvre, elle a fluctué entre 17.000 et 13.000 euros entre 2013 et 2015, pour ensuite se stabiliser en 2016 et 2017 à 19.000 euros/ETP.

En ce qui concerne **la rentabilité**, le résultat d'exploitation est le meilleur indicateur qui se stabilise après 5 ans aux alentours de 45.000 euros.





9. Diffusion de l'information

En ce qui concerne la diffusion de l'information, un premier article a été publié dans le Bulletin de Liaison » du CIM du mois d'avril 2017. Il reprenait un inventaire des circuits courts existants et une brève analyse des avantages et contraintes liées à ce mode de production.

Une étudiante a également réalisé son Travail de Fin d'Etude sur ce sujet. Le document est disponible au bureau du CIM.

Dans le courant de l'année, un article complet sera publié dans le Bulletin de liaison, reprenant une synthèse et les principales conclusions de ce CRE.

De plus, les principales informations (essentiellement les ratios et les pourcentages, pas les valeurs absolues) pourront être utilisées par le CIM lors de formations ou de séances d'informations sur le secteur maraîcher (présentation du secteur à des candidats producteurs, à des étudiants,...).

10. Conclusions

Après analyse des résultats obtenus, nous pouvons tirer quelques conclusions sur la rentabilité d'exploitation maraîchère bio sur petite surface.

Sur base des résultats, l'exploitation semble rentable. Le résultat brut d'exploitation a toujours été positif et approche, après 5 ans, les 50.000 euros. Le producteur peut ainsi se dégager un salaire confortable et raisonnable par rapport aux barèmes de l'horticulture. Cependant, il est important d'ajouter quelques précisions.

Tout d'abord, le résultat est un résultat brut, hors impôts et taxes. De plus, le producteur pratique l'achat-revente, ce qui lui permet d'élargir sa gamme de fruits et légumes proposés et de dégager un bénéfice. Celui-ci était d'environ 18.000 euros en 2016 et d'environ 13.000 euros en 2017. Ainsi, si on veut calculer la rentabilité d'une exploitation, il faut analyser les résultats de production, hors achat-revente. Par exemple, en 2016, le résultat uniquement lié à la production est d'environ 26.000 €, ce qui réduit fortement le salaire que peut s'octroyer le producteur, sous la barre du salaire saisonnier. En 2017, cette part d'achat-revente a été réduite (28%), ce qui donne un résultat de production de plus de 32.000 €.

Ensuite, le temps de travail est un critère très important à prendre en compte. Dans notre cas, le producteur a une moyenne de 59 heures par semaine, comprenant la gestion et la production, auquel il faut rajouter les heures prestées par sa conjointe et les heures liées à la commercialisation. Si on ramène le salaire au nombre d'heures réellement prestées, on arrive





Wallonie

Service public
de Wallonie

à un salaire horaire de 9,83 €/heure (avec achat-revente) et de 7,02 €/heure (sans part d'achat-revente), soit environ 21 % de moins qu'un travailleur saisonnier !

Ainsi, l'exploitation est financièrement rentable, avec un chiffre d'affaires en évolution constante et un bénéfice correct. Par contre, humainement, la charge de travail est très importante et pourrait devenir intenable sur le long terme.

signature

Annexes

Article rédigé par Laurene Klavzer et Nicolas Flament, « Le point sur les circuits courts », dans le Bulletin de liaison du mois d'avril 2017.

Le TFE de Laurene Klavzer, avec l'ensemble des détails des tableaux et des chiffres est disponible au bureau du CIM.



DIRECTION GÉNÉRALE OPÉRATIONNELLE

DE L'AGRICULTURE, DES RESSOURCES NATURELLES ET DE L'ENVIRONNEMENT

Avenue Prince de Liège 15, B-5100 Namur (Jambes) • Tél. : 081 33 51 31 • Fax : 081 33 51 22: +32 (0)81 33 51 22