



Chambre régionale d'agriculture BFC

Le maraîchage



Le maraîchage



Une belle production de légumes pour 2025

Cette saison est plutôt favorable aux légumes, avec des rendements plus élevés qu'en 2024. Les maladies fongiques sont discrètes, du fait d'un printemps et d'un été relativement secs. Les ravageurs sous abris, pucerons au printemps et acariens en fin d'été, sont globalement bien maîtrisés. Les quelques périodes de canicules provoquent des baisses de productions ponctuelles sous tunnel (blocage physiologique et avortement des fleurs) avec parfois un décalage de récolte de certains légumes (melons, pastèques, tomates).

Le mois de juin se place en effet comme un des plus chauds depuis 1950. Le déficit de précipitations du premier semestre (février-juillet) affecte les rendements des parcelles non irriguées (pomme de terre notamment). Certains secteurs de Bourgogne subissent de forts orages de grêle et/ou des vents violents de mai à août, qui détruisent au passage tout ou partie des cultures en place.

Concernant la commercialisation, si la vente directe se maintient, la vente des pommes de terre en demi-gros se démarque par des prix très bas tout au long de la campagne.



Les chiffres de la filière

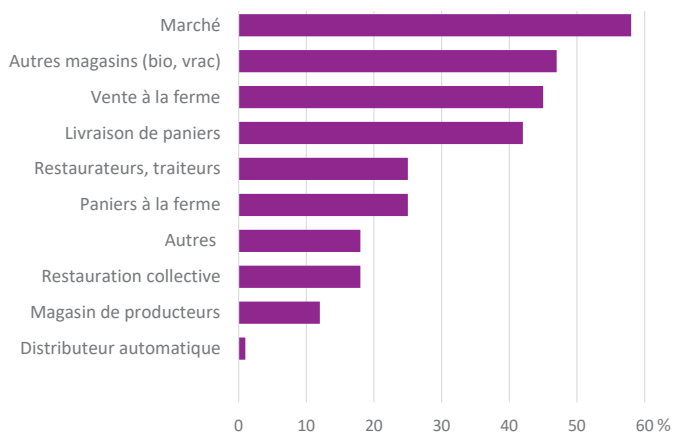


Sources : Agreste, RA 2020, Cerfrance

Une commercialisation des maraîchers largement dominée par la vente directe

Selon une étude régionale, plus de la moitié des exploitations maraîchères commercialisent leurs légumes sur les marchés et y génèrent la plus grosse partie de leur chiffre d'affaires. Les ventes dans les magasins spécialisés et à la ferme constituent ensuite les principaux débouchés. Même si seulement 12 % des maraîchers vendent en magasins de producteurs, cette vente représente pour eux la moitié de leur chiffre d'affaires.

Circuits de commercialisation des fermes maraîchères



Source : Chambres d'agriculture BFC - enquête de 71 maraîchers diversifiés de la région sur la commercialisation de leur production de légumes entre 2021 et 2024.

La moitié des exploitations ont plus de trois débouchés, chacun correspondant à un circuit de vente sur une commune. Les marchés, distributeurs automatiques et restaurants sont majoritairement approvisionnés à moins de 10 km des fermes, tandis que les magasins sont livrés sur de plus longues distances, rentabilisées par des volumes plus importants.



Un manque de producteurs spécialisés

La vente directe est bien développée, voire saturée par endroits. Par ailleurs, la plupart des légumes sont achetés en grandes surfaces et en restauration collective, circuits auxquels les maraîchers diversifiés répondent difficilement (volumes, calibrages, prix). Des exploitations légumières spécialisées dans quelques légumes, appuyées par des outils de stockage, de transformation et de logistique, sont nécessaires pour structurer une filière locale capable d'approvisionner ces marchés.



Pour aller plus loin...

Étude complète "Commercialisation des légumes par les maraîchers"



<https://bit.ly/4toCgHv>





Maraîchage
(échantillon Cerfrance)

22 exploitations, dont 13 en société
Maraîchage avec valorisation en circuits courts uniquement
55 % de maraîchers en AB
4,82 ha de SAU dont 3,5 ha de légumes (soit 73 % de la SAU)
3,2 UMO dont 1,6 UTAF



I. MAHÉ, CRABFC

Un début de saison favorable

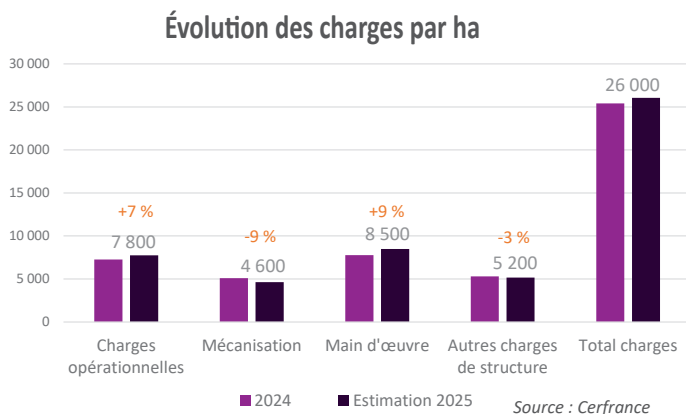
A la faveur d'un printemps précoce, marqué par la chaleur et le beau temps, les ventes de début d'année chez les maraîchers contrastent nettement avec l'année 2024, maussade et pluvieuse. La qualité des légumes et la demande en produits frais sont au rendez-vous. En revanche, la fin d'été se révèle moins favorable aux achats des ménages.

Le produit brut total du groupe maraîcher s'élève ainsi à 141 000 € par exploitation, soit 47 000 € par UMO.

Les charges en hausse de 2 %, tirées par la main d'œuvre

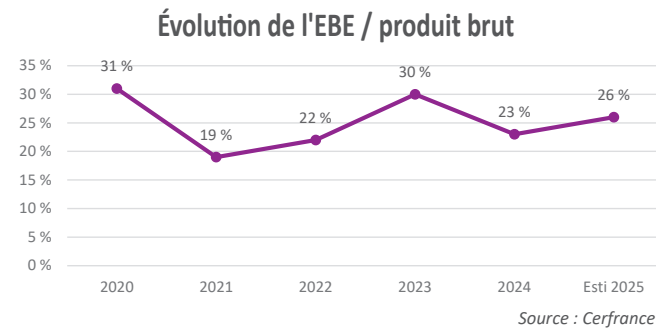
La structure des charges évolue sensiblement en 2025. Les charges opérationnelles (engrais, semences / plants, produits phytosanitaires, emballages...) progressent. Des achats de marchandises supplémentaires se développent chez certains maraîchers souhaitant élargir leur gamme (légumes non produits, fruits ou autres). A l'inverse, le poids de la mécanisation diminue, tandis que celui de la main d'œuvre augmente. Une saison 2025 plus favorable à la production nécessite un renfort des effectifs, ainsi les charges salariales et la MSA des exploitants représentent désormais 32 % des charges totales.

Les charges courantes atteignent 39 000 € par UMO.



L'efficacité économique oscille en moyenne sur six ans entre 20 et 30 %

L'EBE / Produit, indicateur de rentabilité économique, atteint en moyenne 26 % en 2025.



Derrière cette moyenne se cachent des situations contrastées : pour 45 % de l'échantillon, la rentabilité est inférieure à 20 %. Ces entreprises sont légèrement plus petites avec une surface moyenne de 4 ha. Elles génèrent un produit par ha supérieur de 3 % mais au prix de charges nettement plus élevées : +43 % de main d'œuvre et +20 % de coûts opérationnels.

Ces éléments soulignent l'existence de marges de progression dans la gestion technico-économique des productions et l'efficacité du travail. Ces optimisations demeurent un enjeu majeur pour la pérennité des exploitations maraîchères.



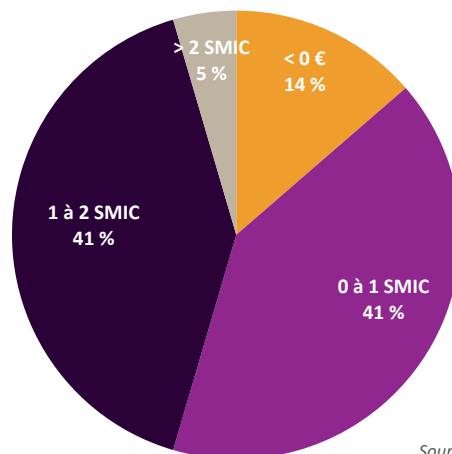
I. MAHÉ, CRABFC

Des résultats courants / UTAF majoritairement inférieurs à un SMIC

Malgré une conjoncture globale plus favorable qu'en 2024, les résultats courants des maraîchers restent insuffisants pour couvrir correctement les besoins privés de la main d'œuvre non salariée : 59 % des exploitations dégagent moins d'un SMIC par UTAF.

Identifier de nouveaux leviers techniques pour faciliter le travail en systèmes diversifiés permettrait de rendre ces exploitations plus durables. La multiplicité des débouchés, comme présentée précédemment, constitue une force en cas de rupture commerciale mais elle peut également être très chronophage. Il est donc nécessaire de réévaluer chaque année les débouchés en fonction du chiffre d'affaires généré, des distances parcourues et de la main d'œuvre mobilisée notamment.

Des résultats courants / UTAF majoritairement inférieurs à 1 SMIC



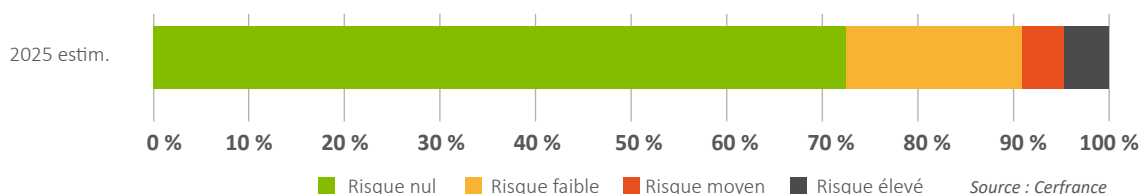
Source : Cerfrance

Des situations financières globalement solides grâce à des endettements limités

La situation financière des maraîchers demeure globalement bonne, avec un taux d'endettement moyen de 47 %, preuve d'une gestion prudente.

Des investissements raisonnés, ciblés sur l'amélioration de l'efficacité du travail, pourraient être envisagés pour renforcer la pérennité des exploitations maraîchères et accompagner leur développement.

Situation financière des exploitations maraîchères de Bourgogne-Franche-Comté



Source : Cerfrance

Voir page 100 "Méthodologie Cerfrance de calcul de la santé financière des exploitations agricoles "



ZOOM

Des maraîchers au cœur d'un Projet Alimentaire Territorial (PAT) ambitieux



Sur le territoire du Grand Autunois Morvan, des relations de proximité se sont tissées avec les maraîchers afin

d'alimenter MIAM, la Marmite Intercommunale de l'Autunois Morvan.

Le PAT, lancé en 2018, a permis de structurer et d'accompagner la dynamique d'approvisionnement de la restauration collective en produits locaux. Un travail s'engage alors entre la collectivité, les cuisiniers, désireux de cuisiner des légumes frais, et les maraîchers.

Carte d'identité côté maraîchers

- **5 maraîchers** : petites exploitations ou demi-gros
- **10 % de leur production** approvisionne la marmite
- Légumes fournis : salade, radis, courgette, tomate, aubergine, concombre, potimarron, pomme de terre, carotte, poireau, betterave, navet. Pour les légumes nécessitant beaucoup de préparation, MIAM les achète surgelés (haricot vert, petit pois)
- Prix fixés par les producteurs, basés sur des mercuriales
- Tous les calibres intéressent potentiellement MIAM. L'important est que les légumes soient bien triés par calibres
- Livraison facile pour les maraîchers avec un point central de livraison : Autun

La communication, facteur de réussite

La coordination des pratiques entre maraîchers, cuisiniers et collectivités est indispensable pour atteindre un objectif commun. La collectivité a facilité les échanges et les producteurs sont désormais autonomes.

Les maraîchers ont notamment besoin d'un planning annuel pour organiser leur campagne et se répartir les productions et volumes. Cette nécessité rejoint celle des cuisines, qui élaborent les menus un an à l'avance. Pour écouler les surplus de production, le buffet des entrées (bar à salade et soupe) permet une certaine flexibilité.

Des plus-values indirectes

L'interconnaissance développée entre maraîchers autour de la restauration collective dépasse la simple livraison de légumes. Elle a permis l'organisation de commandes groupées, des chantiers collectifs tels que l'arrachage de pommes de terre ou encore la participation à d'autres groupes de travail.

L'éducation à l'alimentation comme fil conducteur

L'approvisionnement local ne se limite pas à une logique économique : il s'inscrit dans une démarche plus globale d'éducation à l'alimentation, en lien avec les équipes de cuisine et l'ensemble des acteurs du territoire.

Carte d'identité côté MIAM

- 1 200 repas journaliers : 900 enfants et 300 portages de repas à domicile
- Une légumerie de 20 m²
- Equipements : éplucheuse, laveuse, essoreuse, turbo-broyeur, robot-coupe, fours de cuisson basse température et vapeur. Réception, préparation du légume brut puis conditionnement.
- Une unité de stockage sur place permet d'y conserver les légumes de garde.



Service communication CCGAM

D'autres démarches portées par des collectivités accompagnent la structuration de l'offre. Pour en savoir plus :

Chambres d'agriculture, page alimentation de proximité : <https://bfc.chambres-agriculture.fr/minformer/diversification-et-alimentation-de-proximite/alimentation-de-proximite>

