

Conditions de travail des producteurs de légumes en Wallonie

Introduction

Laurent Dombret, Biowallonie

L'engouement pour la production biologique de légumes est bel et bien là, depuis les années 80. Pourtant, la majorité des producteurs de Région wallonne, cultivant une surface inférieure à 2,5 ha, n'ont le plus souvent pas encore trouvé de compromis satisfaisant entre leurs aspirations de viabilité économique, de justice sociale et de respect de l'environnement. Ces chefs d'entreprise tâtonnent toujours, généralement rémunérés sous les 10 € bruts de l'heure, et conscients que la reconnaissance dont ils bénéficient reste une reconnaissance de discours, peu valorisée dans des prix différenciés. D'autres types de maraîchers, cultivant une superficie plus conséquente, semblent trouver un compromis global plus satisfaisant. **Antoinette Dumont**¹, jeune docteure en bio-ingénierie de l'UCL, a mené, de 2014 à 2017, une remarquable analyse de terrain des conditions de travail et d'emploi dans la production de légumes pour le **marché du frais** en Région wallonne, aussi bien en agriculture conventionnelle que biologique. Ses résultats permettent de mieux documenter la réalité et la diversité de nos différentes fermes maraîchères. Pour cela, nous ne pouvons que remercier Antoinette ainsi que les 41 producteurs qui se sont livrés à elle.

¹Ce dossier repose entièrement sur la thèse de doctorat d'Antoinette Dumont, soutenue le 21 décembre 2017 à la Faculté des Bio-ingénieurs de l'UCL (encadrement : Philippe Baret). Le titre de sa thèse est : « Analyse systémique des conditions de travail et d'emploi dans la production de légumes pour le marché du frais en Région wallonne, dans une perspective de transition agroécologique ».

Les principaux systèmes de production de légumes en Région wallonne

Stéphanie Goffin, Biowallonie – sur la base de la thèse d'Antoinette Dumont

La production de légumes en Région wallonne ne s'est développée que récemment. En effet, historiquement, notre territoire s'est spécialisé en culture céréalière et en élevage. La production de légumes est concentrée au nord du sillon Sambre-et-Meuse, dans les provinces du Brabant wallon, de Liège et de Hainaut. Elle est par contre très peu développée dans le sud de la province de Namur et au Luxembourg.

D'après Antoinette, la diversité des systèmes de production de légumes, observée en Région wallonne, peut se subdiviser en quatre catégories :

- 1) Le Maraîchage sur Petites Surfaces : MPS
- 2) Le Maraîchage sur Moyennes Surfaces : MMS
- 3) Le Maraîchage sur Grandes Surfaces : MGS
- 4) La Production en Grande Culture : PGC

Cette classification a été définie suite aux interviews approfondies de 41 producteurs de légumes en Région wallonne. Dans la mesure du possible, les producteurs de l'échantillon avaient tous plus de 5 ans d'expérience, nombre d'années le plus souvent considéré comme nécessaire pour être en phase de routine et non plus d'installation. Sur ces 41 producteurs, 24 sont en agriculture bio. L'échantillon comprend donc plus de 10% des producteurs de légumes bio en Wallonie. Biowallonie a comptabilisé en effet en Wallonie, fin 2017, 52 producteurs bio de légumes plein champ, et 173 maraîchers bio (dont une grosse majorité de maraîchers MPS). Notons que beaucoup de producteurs de légumes plein champ ne vendent qu'à l'agro-industrie et pas dans le marché du frais, et ne sont pas visés par la présente recherche.

Au cours des entretiens avec les producteurs, des caractéristiques technico-économiques et commerciales ont pu être dégagées pour tirer des grandes tendances de systèmes de production. Il est en effet important de rappeler qu'une classification décrit toujours une grande orientation générale et que, dans la pratique, aucun producteur ne présente toutes les caractéristiques d'une catégorie.

Mais un producteur présentera toujours une majorité de caractéristiques relatives à une catégorie.

Ces 4 catégories existent aussi bien en agriculture biologique qu'en agriculture conventionnelle, si bien qu'au total, on distingue ainsi **8 systèmes de production**. Ce qui différencie principalement les 4 systèmes entre eux, c'est leur niveau de capital productif : taille des exploitations et niveau de motorisation. Le niveau de capital croît du MPS au PGC.

Plus rigoureusement, les critères permettant de distinguer les systèmes de production sont : la superficie de légumes cultivée, la superficie développée moyenne par légume, le nombre d'équivalents temps plein global, le nombre d'équivalents temps plein par hectare de légumes cultivés, le nombre de légumes cultivés et le niveau de motorisation (voir Tableau 1).



Tableau 1 : Classification des systèmes de production

Système	Superficie brute de légumes [ha] ³	Superficie moyenne développée par légume [ha]	ETP ¹ /Exploitation	ETP/ha brut de légumes	Légumes typiques et nombre de légumes cultivés	Proportion d'opérations d'implantation et de récolte motorisées ⁴
MPS	< 2,5	< 0,1	B ² : [2–4] C ² : [0,5–3]	B: [1,5–2,5] C: [0,25–2,5]	Multiple B: [25–45] C: [20–30]	B: 0 % C: [0–12,5] %
MMS	[2–10]	[0,1–0,5]	B: [8–12] C: [2–6]	B: [1,5–5] C: [0,5–2,5]	Multiple B: [30–45] C: [40–50]	B: [0–12,5] % C: [0–25] %
MGS	[12–38]	B: [0,25–0,75] C: [1–10]	B: [5–14] C: [8–10]	[0,25–1]	Multiple B: [25–35] C: [3–13]	B: [30–50] % C: [50–70] %
PGC	B: >25 C: >18	> 3	B: [3–5] C: [1–3]	B: < 0,20 C: < 0,10	Carottes, pommes de terre, haricots... B: [5–10] C: [2–8]	[50–100] %

¹ ETP = Équivalent Temps Plein (1 ETP = 1824 heures) ;

² B = agriculture biologique ; C = agriculture conventionnelle ;

³ Les superficies de betteraves sucrières et de maïs cultivées pour le bétail n'ont pas été prises en compte. Les petits fruits comme la fraise sont inclus ;

⁴ Le pourcentage d'opérations motorisées, pour les opérations d'implantation et de récolte, a été évalué pour les quatre légumes suivants : la carotte en vrac, le haricot vert nain, la laitue et la courge. Les quatre légumes ont été choisis pour couvrir l'ensemble (1) des types de systèmes de production et (2) des types de légumes dont les opérations d'implantation et de récolte sont facilement, ou très difficilement, mécanisables à l'aide d'engin motorisé. La description du niveau de motorisation uniquement par l'implantation et la récolte se justifie par le fait que ces deux opérations sont celles pour lesquelles on observe la variation la plus importante entre les fermes. Notons que l'étape de désherbage différencie bien les producteurs en agriculture biologique et conventionnelle, mais moins les producteurs d'un même modèle aux orientations technico-économiques différentes.

Tableau 2 : Principales voies de commercialisation par système de production

Les voies reprises dans le tableau pour chaque système de production sont empruntées par au moins 50 % des producteurs et les producteurs y écoulent plus de 20 % de leurs légumes.

Système	Bio	Conventionnel
MPS	Organisation de producteurs en vente directe ¹ – Groupements d'achats communs	Magasin à la ferme
MMS	Magasin à la ferme – Marchés	Magasin à la ferme Détaillants
MGS	Magasin à la ferme – Interbio	Supermarchés – Magasin à la ferme
PGC	Interbio & Yerne ² – Supermarchés	Criées

Les trois premières catégories sont composées de maraîchers au sens strict du terme, c'est-à-dire que les rotations se font essentiellement entre légumes.

Les maraîchers sur grandes et moyennes surfaces (MGS et MMS) sont plus outillés que les maraîchers sur petites surfaces (MPS) et la superficie d'exploitation est plus grande. Les MMS et MGS gèrent une main-d'œuvre importante sur leur exploitation ; ils consacrent beaucoup de temps à cette gestion, contrairement aux maraîchers sur petites surfaces. La superficie de culture sous serre peut être conséquente dans ces catégories. Le magasin à la ferme est devenu une voie majeure de commercialisation pour les maraîchers, en ce compris les producteurs MGS qui, depuis les années 2000 et une période de concurrence accrue entre les supermarchés, n'apprécient plus de ne dépendre que de ces derniers.

En Wallonie, la catégorie maraîchers sur petites surfaces est quasiment inexistante en conventionnelle, quasiment tous sont certifiés bio ou affirment respecter le cahier des charges bio.

Les producteurs en grandes cultures (PGC) écoulent différemment en bio et en conventionnel : en bio, la production est

vendue à des grossistes comme Interbio et aux supermarchés. En conventionnel, tout est écoulé dans les criées flamandes, puisqu'il n'en existe pas en Wallonie. Pour rappel, nous ne parlons ici que du marché du frais. Ce système de production est caractérisé par des superficies importantes, un haut niveau de motorisation et la présence de céréales sur la ferme. Le désherbage en agriculture biologique est réalisé mécaniquement et manuellement, c'est la principale source de différence d'ETP entre le modèle bio et conventionnel. Enfin, on retrouve peu de culture sous serre dans ce système de production.

Profils des producteurs par système de production

Ces systèmes, distingués principalement sur la base de critères techniques, sont souvent associés à des producteurs aux parcours professionnels, aux histoires et aux vécus différents.

De manière générale, les producteurs des modèles MPS et MMS sont plus jeunes que ceux des autres modèles. Ils ont en moyenne entre 30 et 50 ans contre 40 à 60 ans dans les autres modèles.

Une autre caractéristique sociale qui peut être mise en évidence, c'est qu'en bio, les producteurs MPS et la plupart des producteurs

MMS ne sont souvent pas originaires du monde agricole. Dans les autres catégories de production, en bio et conventionnelle, la tendance est inversée ; la majorité des producteurs sont issus du monde agricole.

Les modèles MPS et MMS regroupent essentiellement des producteurs qui n'ont pas 10 ans d'expérience en agriculture, que ce soit en conventionnelle ou en bio.



¹Exemple : Agricovert, Paysans-artisans, La coopérative fermière de la Gaume, Coprosain, etc.

²La coopérative de l'Yerne n'existe plus.

RENTABILISEZ
vos Matières Organiques

CARLIACTIF BIO

Le CARLIACTIF bio est engrais calcaire contenant du *Bacillus subtilis*

CARLIACTIF dope l'activité microbienne de vos sols.

Mode d'emploi :

- > 100 kg / Ha par 10 Tonnes de matières organiques dans les 48h. suivant l'épandage.
- > 400 kg / Ha avant le passage à l'aérateur.

MONSEU
ETS. MONSEU S.A.

Nutrition animale & végétale

Rue Baronne Lemonnier, 122 – B 5580 Lavaux-Ste-Anne
Tél. 084/38 83 09 – Fax. 084/38 95 78
www.monseu.be

Les conditions de travail des producteurs

Laurent Dombret, Biowallonie – sur la base de la thèse d'Antoinette Dumont

Les questions du travail et de l'emploi dans le monde agricole sont globalement restées dans l'ombre de la littérature du vingt-et-unième siècle. La recherche d'Antoinette est ambitieuse car elle éclaire ces questions de façon assez complète, au travers de diverses dimensions qui impactent les conditions de travail et d'emploi des individus : revenu¹ et avantages sociaux, temps de travail global (comprenant notamment les tâches administratives), bénéfices intrinsèques et pénibilité du travail réalisé, niveau de marge de manœuvre, etc.

Aperçu général

Les conditions de travail sont très variables d'un système à l'autre. Ceci s'explique parce que les producteurs de systèmes de production différents ne partagent pas les mêmes contraintes technico-économiques, ni les mêmes attentes et motivations à la production, ni les mêmes trajectoires de vie.

De manière générale, les producteurs se sentent trop peu encadrés et suivis, même pour les plus expérimentés d'entre eux. Le faible développement de la production de légumes pour le marché du frais en Région wallonne, comparativement aux secteurs de l'élevage et de la production céréalière, a entraîné une situation d'encadrement de la profession assez pauvre. La problématique est d'autant plus forte en agriculture biologique où l'encadrement s'est développé tout récemment

Précisons de prime abord que le *revenu*² des producteurs a été approximé dans la thèse via le « bénéfice avant impôt » pour les producteurs en personne physique, et via le « bénéfice avant impôt » additionné au « revenu de dirigeant d'entreprise » pour les producteurs en société. Ce montant sera mentionné sous le terme de **bénéfice brut** dans l'ensemble de ce dossier. Avec cette somme, les producteurs doivent se payer, payer leurs impôts et rembourser d'éventuels crédits³.

seulement. C'est une difficulté majeure pour les producteurs des systèmes MPS et MMS biologiques, majoritairement non issus du monde agricole.

Au sein de chaque système de production, une majorité de producteurs portent de l'intérêt à leur travail et en tirent beaucoup de plaisir. Certains producteurs du système MGS en conventionnel font exceptions. Ceux-ci souffrent de relations sociales déplaisantes et apprécient peu, en outre, la complexité technique du maraîchage. Plusieurs d'entre eux auraient préféré être céréaliers ou éleveurs (uniquement).

Pour trois des huit systèmes de production (MPS en biologique, et MPS et MGS en conventionnel), une majorité de producteurs rencontrent des difficultés importantes pour au moins trois dimensions sur les huit du tableau et font l'expérience d'une *pénibilité du travail*.

Résumé des résultats obtenus pour chaque dimension. Pour chaque grand modèle (biologique – conventionnel), chaque système de production est classé des conditions de travail globalement défavorables (–) aux plus positives (++).

Systèmes	Dimensions – Conditions de travail							
	Marge de manœuvre et contrôle	Revenu et avantages sociaux	(In)sécurité au travail	Temps au travail	Expérience politique au travail	Bénéfices intrinsèques	Pénibilité au travail	Santé au travail
Biologique								
MPS	+	–	–	+	++	++	–	++
MGS	+	+	–	+	+	++	++	++
PGC	–	++	+	+	+	++	++	+
MMS	++	+	++	–	++	++	++	++
Conventionnel								
MGS	+	+	–	+	–	–	–	–
MPS	+	–	+	–	+	++	–	++
PGC	++	++	+	++	+	++	++	–
MMS	+	+	++	+	+	++	+	+

Maraîchers sur Petites Surfaces (MPS), en bio

Les producteurs MPS biologiques de l'échantillon d'Antoinette vendent leurs légumes en grande partie sous forme de paniers, dans des points de dépôt ou via des groupements d'achat.

Le marché des paniers a cependant évolué récemment, avec l'arrivée d'acteurs composant des paniers au moins en partie avec l'offre continue en légumes bio du grossiste Interbio. Ces acteurs, producteurs ou simples commerçants, participent à l'augmentation de l'offre globale en

paniers et ont contraint les autres producteurs à assouplir leurs propres systèmes d'abonnement pour trouver le nombre suffisant de clients ; notamment en laissant ces derniers choisir leurs légumes, en leur permettant de ne pas souscrire un abonnement annuel, en leur proposant une livraison des paniers à domicile, autant d'aspects qui complexifient le travail du producteur.

La plupart de ces producteurs considèrent ne pas gagner suffisamment leur vie. Leur bénéfice brut

annuel global se situe entre 20.000 et 30.000 euros (voir l'article sur la viabilité économique des fermes maraîchères, page 17). En outre, ce bénéfice brut est généré par une main-d'œuvre bénévole non négligeable (16 % du temps de travail total).

Ils ont généralement peu de capital personnel. Ce qui induit une capacité limitée à emprunter auprès d'une institution bancaire, pour ceux qui en ont le désir.

¹ Les producteurs en personne physique ont peu d'obligations comptables à respecter. La recherche d'Antoinette montre qu'ils connaissent le plus souvent mal leur situation financière, tant au niveau du revenu que dans l'évaluation du capital de la ferme.

² Le revenu, à strictement parler, correspond, pour un producteur en personne physique, au montant qu'il déduit de son bénéfice avant impôt pour se payer ; pour un producteur en société, le revenu correspond au salaire versé par la société du producteur, nommé « revenu de dirigeant d'entreprise ». Ces montants ne reflètent pas toujours la situation financière du producteur et ne sont pas comparables entre producteurs en personne physique et producteurs en société. C'est pourquoi ils n'ont pas été considérés.

³ Les amortissements et charges financières sont déduits du « bénéfice brut », mais pas les crédits aux banques.

Plusieurs autres difficultés sont rencontrées par ces producteurs :

La plupart ne sont pas issus du monde agricole et n'ont pas de terre propre (propriété ou bail à ferme). Lorsque le producteur ne possède pas de sécurité sur une terre, certains investissements ne font pas sens puisqu'il est susceptible de devoir déménager d'une année à l'autre (système d'irrigation enterré, bâtiment agricole, etc.).

Les investissements sont également plus difficiles du fait que les politiques d'aides agricoles ont été pensées pour des entreprises familiales de taille supérieure à la taille des fermes maraîchères MPS biologiques :

- Les aides ADISA à l'investissement ne peuvent actuellement être obtenues que pour un montant minimum de 5.000 € par investissement (seuil plancher trop élevé pour beaucoup des investissements en MPS bio).

- Ces aides ne sont pas recevables pour le matériel d'occasion.

(Par contre, les aides à l'installation sont désormais accessibles sans montant minimum, ce qui est à la faveur du système MPS. Avant 2015, le montant d'investissement minimal éligible était de 300.000 €).

Le système de vente de légumes par paniers, avec abonnement et prépaiement

par les consommateurs, était un bon moyen pour générer de la trésorerie.

Enfin, il n'est pas toujours facile et rentable de faire appel à un entrepreneur agricole pour les producteurs MPS. Les entrepreneurs préfèrent ne pas travailler dans ce type de système, où les coûts de transaction sont trop élevés par rapport au bénéfice qu'ils peuvent en tirer.

Ces producteurs travaillent entre 2.000 et 3.000 heures par an (2.300 heures en moyenne), toutes tâches comprises. Ce qui est moindre que dans la plupart des autres systèmes de production. Cependant, ce temps



est vécu comme problématique par près de la moitié de ces producteurs, ayant de fortes attentes en termes d'équilibre entre vies privée et professionnelle.

Le système MPS biologique est le seul système de production où Antoinette a rencontré des producteurs dont **la motivation première était d'avoir une activité utile pour la société plutôt que le plaisir lié aux tâches** de production intrinsèques du métier.

Enfin, beaucoup de ces producteurs travaillent souvent seuls sur leur ferme, ce qui augmente la pénibilité de certaines tâches manuelles.

Maraîchers sur Petites Surfaces, en conventionnel

La plupart d'entre eux pratiquent le maraîchage en activité complémentaire à une autre profession, typiquement le jardinage, car ils considèrent qu'on ne peut pas vivre uniquement de la production de légumes sur petites surfaces. La plupart d'entre eux considèrent que les prix des légumes sont insuffisants pour vivre de la production de légumes.

Avec les producteurs MPS en bio, ils font appel au nombre de bénévoles par hectare le plus important. Dans leur cas, ces bénévoles sont des membres de la famille qui prennent en charge (parfois entièrement) les tâches de commercialisation ou administratives.

Les producteurs MPS conventionnels ont une meilleure sécurité au travail que leurs équivalents en agriculture biologique. Ceci est principalement dû au fait qu'ils bénéficient de multiples avantages étant issus d'une famille agricole et/ou pratiquant en parallèle une autre activité professionnelle :

- Ils travaillent le plus souvent sur un terrain familial et n'ont pas besoin d'acquiescer du foncier ou de réaliser certains investissements ;
- Ils n'ont pas besoin de faire appel à des entrepreneurs et peuvent facilement eux-mêmes emprunter du matériel lourd à la famille quand cela est nécessaire ;



- En cas de forte nécessité, ils peuvent faire appel à la main-d'œuvre rémunérée grâce à leur activité complémentaire et/ou ils bénéficient d'une main-d'œuvre familiale très flexible ;
- Leur activité complémentaire leur permet d'accroître leur chiffre d'affaires et leur trésorerie.

La qualité de vie, en termes de temps de travail des producteurs MPS conventionnels, est considérée pour tous les producteurs rencontrés comme pratiquement invivable. La plupart d'entre eux travaillent plus de 4.000 heures par an.

Ces producteurs sont passionnés par la production de légumes, mais leur système leur paraît non viable sur le long terme à cause du nombre d'heures trop important passé à leur double travail.



Maraîchers sur Moyennes Surfaces (MMS), en bio

Les conditions de travail de la majorité des producteurs MMS biologiques diffèrent assez radicalement de celles des producteurs MPS biologiques. Ce système est caractérisé par un volume important de chiffre d'affaires qui leur permet de dépasser une série de contraintes rencontrées par les producteurs MPS. Entre 50 et 85 % de leur chiffre d'affaires est obtenu par l'achat-revente (voir page 19).

Grâce à l'achat-revente, ils bénéficient d'une meilleure marge de manœuvre pour poser les choix techniques souhaités. Ils investissent plus facilement et, en étalant les ventes sur toute l'année, sont plus à même d'engager de la main-d'œuvre sous contrat à long terme, comme souhaité. Ce sont les fermes qui **offrent le plus de contrats à durée indéterminée** à l'hectare à leurs travailleurs.

D'autres paramètres que l'achat-revente sont également essentiels pour pouvoir offrir ces contrats de long terme : superficie cultivée supérieure à 2 hectares, culture de légumes d'hiver et activité de vente en magasin à la ferme et/ou sur les marchés.

Le bénéfice brut des producteurs MMS biologiques n'est cependant pas meilleur que sur les fermes MPS biologiques. Une large partie de leur chiffre d'affaires est en effet dédiée à la rémunération du personnel. Pour autant, les producteurs paraissent moins souffrir de la rentabilité de leur ferme, manifestement parce que leurs conditions de travail sont globalement plus agréables. L'ensemble des producteurs de cette catégorie a par ailleurs précisé que son chiffre d'affaires et son bénéfice étaient en augmentation chaque année. Ils ont également des capitaux foncier et productif plus importants.

Outre leurs meilleures capacités d'investissement grâce à l'achat-revente et la moindre compétition qui existe actuellement sur leur marché (vente à la ferme et vente sur marchés), par rapport au marché des paniers, ils n'éprouvent pas les difficultés des producteurs MPS biologiques pour toucher les différentes aides à l'investissement et à l'installation. Ils peuvent aussi plus facilement faire appel à un entrepreneur agricole.

Avec leur main-d'œuvre, ils profitent de relations sociales largement plus positives que sur la majorité des autres fermes, tous systèmes de production confondus (voir à ce sujet l'article sur les conditions d'emploi en maraîchage, page 14). Ils ne travaillent également jamais seuls sur leur ferme. Les tâches manuelles en sont facilitées.

Ainsi, la situation de travail des producteurs du système MMS biologique apparaît généralement meilleure que dans le système MPS biologique. Ce qui ne signifie pas pour autant que leur situation est optimale. Ces producteurs souffrent du nombre important d'heures de travail passées sur la ferme. Ils travaillent entre 2.500 et 4.000 heures par an (3.160 heures en moyenne). C'est une contrainte majeure dans leur système, d'autant plus que ces producteurs, le plus souvent non issus du monde agricole, ont de fortes attentes en termes d'équilibre entre vies privée et professionnelle, tout comme leurs homologues du système MPS biologique. Ils passent un temps considérable à la gestion et la supervision de leur main-d'œuvre.



GAMME COMPLÈTE DE MATÉRIEL POUR LE MARAÎCHAGE

Rue Reppe 20/b
B - 5300 Seilles
Tel : 085.21.44.91

www.terrateck.com
www.ferauchetgillet.be
info@ferauchetgillet.be

Rue de Roumont 21
B - 6890 Glaireuse
Tel : 061.65.51.39

Maraîchers sur Moyennes Surfaces, en conventionnel

La moitié des producteurs rencontrés dans cette catégorie de production apprécie travailler dans ce système. L'autre moitié des producteurs MMS en agriculture conventionnelle aurait préféré travailler dans un système MGS ou PGC. Ces producteurs n'aiment pas les tâches manuelles. Ils pratiquent la production MMS car ils souhaitent vivre de l'agriculture. Ils n'ont pas suffisamment de terre pour pratiquer un autre modèle agricole. La plupart des producteurs MMS conventionnels ont hérité de terres.

Les producteurs MMS conventionnels considèrent qu'ils gagnent juste assez d'argent

pour vivre. Par contre, ils estiment leur revenu horaire très mauvais.

Les producteurs MMS conventionnels travaillent entre 2.200 et 4.300 heures par an. Ceux qui travaillent moins de 3.000 heures par an ont réussi à trouver un équilibre satisfaisant entre vies familiale et professionnelle. Ces producteurs ont développé plus particulièrement la culture de quelques légumes à haute valeur ajoutée, comme la tomate ou les asperges, auxquels ils dédient la plupart de leur temps, même s'ils cultivent de nombreux autres légumes. Ceux qui travaillent plus de 4.000 heures par an auraient préféré une meilleure situation à cet égard.

Ces producteurs attirent tout particulièrement des consommateurs qui souhaitent soutenir la production locale, tout en achetant des produits visuellement attractifs et souvent moins chers qu'en agriculture biologique. Ils préfèrent se concentrer sur une commercialisation en circuit court (vente à la ferme), qui leur apporte une stabilité financière et des relations sociales valorisantes avec la clientèle.

La catégorie MMS conventionnelle éprouve des difficultés à trouver de la main-d'œuvre belge.

Maraîchers sur Grandes Surfaces (MGS), en bio et conventionnel

Les maraîchers sur grandes surfaces en agricultures biologique et conventionnelle partagent beaucoup de points communs en termes de situation de travail.

La plupart des producteurs MGS ont hérité d'une (partie d'une) ferme céréalière. Ils ont choisi de développer la culture de légumes pour changer leur petite ferme céréalière en une importante ferme maraîchère. Ils considèrent qu'un haut niveau de mécanisation est essentiel à la rentabilité.

La plupart d'entre eux vend ses légumes en circuit long ou en direct à des supermarchés. Entre les années 2000 et 2010, plusieurs producteurs MGS ont développé l'agriculture biologique et/ou les circuits courts, en particulier le magasin à la ferme. Cette période correspond à un moment de baisse de prix et de concurrence accrue entre supermarchés. Ceci a été le moteur de bon nombre de ces conversions.



En agriculture biologique, ils font en général plus de 25 légumes différents ; en agriculture conventionnelle entre 3 et 13 légumes.

Attirer des travailleurs dans ce système de production est pour la plupart d'entre eux

un vrai défi car le travail y est assez dur et répétitif. La moitié d'entre eux engage des travailleurs étrangers, malgré les difficultés que cela engendre parfois (nécessité de procurer un logement, pas de langue commune, etc.). L'autre moitié des producteurs engage des Belges d'origine étrangère qui ont souvent plus d'affinité avec le travail agricole et/ou qui, pour des raisons financières, sont prêts à réaliser un travail physiquement et psychologiquement assez dur.

Peu de données économiques ont malheureusement pu être récoltées auprès des producteurs MGS. On ne peut donc présenter de tendance générale.

Enfin, les producteurs MGS sont ceux qui bénéficient le plus de travailleurs bénévoles à l'échelle de la ferme. Ces bénévoles sont des membres de la famille.

Ils bénéficient également d'une situation de quasi-monopole étant donné leur faible nombre dans la Région à être capables de vendre un volume de légumes considérable à de faibles prix (grâce à un haut niveau de mécanisation et de spécialisation à l'hectare).

Les producteurs MGS travaillent entre 2.500 et 4.000 heures par an. Leur rythme de travail est souvent très intense. Certains partenariats avec les supermarchés imposent de travailler à la dernière minute, y compris les week-ends et en soirée. Des légumes sont parfois refusés pour des raisons qui semblent largement injustifiées aux yeux des producteurs. Ceci est la source d'un stress conséquent, d'autant plus que les volumes de légumes négociés

sont importants.

De prime abord, les producteurs MGS ne semblent pas souffrir d'un temps de travail trop important. Ils préfèrent ne pas prendre de vacances, qui représentent plutôt un moment stressant, étant donné leur éloignement de la ferme. Le travail est une valeur centrale pour ces producteurs. Néanmoins, certains remettent leur temps de travail important en question notamment car leurs enfants ne souhaitent pas reprendre la ferme si cela implique de travailler au même rythme qu'eux.

Le système hautement mécanisé des producteurs MGS, en particulier en agriculture conventionnelle, fait parfois l'objet de critiques (dans les médias ou lors de contrôles sur la ferme), ce qui leur semble difficilement acceptable au vu de la beauté et de l'importance de leur métier (nourrir l'humanité) et de leur rigueur de travail. Les faibles prix pratiqués par les supermarchés et par les criées, ainsi que le non-respect de contrats oraux passés avec ces dernières, renforcent un sentiment de non reconnaissance de leur travail. Les producteurs totalement réorientés vers la vente directe et/ou l'agriculture biologique ne souffrent pas de cette situation. De même, les producteurs les plus concurrentiels sur le marché sont fiers de la situation à laquelle ils sont arrivés.

Pour la plupart des producteurs MGS en agriculture conventionnelle et pour la moitié des producteurs en agriculture biologique, la relation avec la main-d'œuvre est difficile et représente une importante source de stress.

Producteurs en Grandes Cultures (PGC), en bio et conventionnel

De la même manière que pour les maraîchers MGS, il existe beaucoup de similitudes entre les producteurs PGC en agricultures conventionnelle et biologique, en termes de situation de travail.

L'ensemble des producteurs PGC est originaire du monde agricole et a hérité d'une ferme céréalière. Ces producteurs souhaitent continuer à produire des céréales, mais avec une plus grande rentabilité et en étant moins dépendant du cours des prix des céréales et des primes agricoles. Tout comme les producteurs MGS, avoir la surface la plus grande possible et **être très mécanisé leur semblent une nécessité pour vivre de la production.**

En termes d'autonomie, les producteurs PGC biologiques connaissent une situation fort différente des producteurs PGC conventionnels. Ceux-ci constituent la seule catégorie de production où l'on puisse être rentable en vendant tous ses légumes uniquement en criée.

En agriculture biologique, les producteurs vendent leurs légumes aux supermarchés et à des grossistes essentiellement. Tout comme pour la catégorie MGS biologique, certains producteurs trouvent problématique le fait qu'il n'existe pas de filière du légume bio bien développée en Région wallonne. Mais globalement, cette « problématique » est en fine surtout considérée comme un avantage. Les producteurs s'en retrouvent leaders sur le marché. S'ils doivent se débrouiller pour arriver à vendre leurs légumes, chose non aisée, ils ne souffrent pas de prix aussi bas que ceux pratiqués dans les criées flamandes.

La plupart des producteurs PGC biologiques engagent du personnel étranger, au moins pour une partie du travail très répétitif et dur, comme le désherbage des carottes. Les producteurs



PGC conventionnels n'ont besoin de faire appel qu'à très peu de main-d'œuvre. Nombre d'entre eux n'aimeraient d'ailleurs pas passer vers l'agriculture biologique pour cette raison.

La catégorie de production PGC est la plus dépendante des primes (11 % de leur chiffre d'affaires) et du climat, comparativement aux autres catégories de production. Ils ont les superficies les plus importantes emblavées avec un seul légume et ils pratiquent rarement la culture sous serres.

Les producteurs PGC biologiques génèrent un bénéfice brut annuel très élevé, plus de 50.000 € par an (mais ils ont également plus de crédits à rembourser et d'impôts à payer). Il n'y a pas suffisamment de données financières collectées en agriculture conventionnelle que pour présenter une tendance chiffrée, mais aucun des producteurs ne considère sa situation financière problématique, au contraire.

L'ensemble des producteurs PGC biologiques a gardé une partie de ses parcelles en agriculture conventionnelle. La conversion

complète apparaît souvent trop risquée dans un contexte où les sommes en jeu sont très importantes. Enfin, il s'agit de la catégorie de production qui détient le plus gros patrimoine productif, notamment du fait de l'important capital de terres.

Le temps passé au travail est très variable parmi les producteurs PGC. Ils travaillent entre 1.500 et 3.000 heures par an en agriculture biologique et entre 1.000 et 3.000 heures par an en agriculture conventionnelle.

Quelle que soit la situation, ils ne ressentent la plupart du temps pas le besoin de travailler moins. **Certains seraient, au contraire, demandeurs de travailler un peu plus en période creuse.** Tout comme pour les producteurs MGS, vies familiale et privée sont sans cesse imbriquées.

Les producteurs PGC en Région wallonne, peu nombreux, sont assez fiers de leur situation, en particulier les producteurs en agriculture biologique. Cependant, la plupart des producteurs PGC ont du mal à accepter l'accroissement du nombre de conditions et de formulaires à remplir pour les supermarchés et les criées. Ils ne se sentent pas respectés par ceux-ci et considèrent souvent ces démarches administratives imposées comme une manière pour les autres maillons de la chaîne alimentaire de se déresponsabiliser en cas de problème.

À la différence des autres catégories de production, quelques producteurs PGC sont syndiqués dans le but d'avoir un impact sur les décisions politiques qui les concernent.



Les conditions d'emploi des travailleurs agricoles

Laurent Dombret, Biowallonie – sur la base de la thèse d'Antoinette Dumont

Offrir de bonnes conditions d'emploi aux travailleurs agricoles¹ n'est pas chose aisée pour les producteurs, étant donné la rentabilité difficile de la profession et le niveau important de tâches physiques et répétitives que celle-ci demande. C'est sans surprise le constat que fait Antoinette dans sa thèse. Pour autant, elle nous montre que la réalité, au sein des différents systèmes de production biologiques et conventionnels, est variable. La compréhension de cette réalité nous permet néanmoins d'identifier des pistes pour améliorer la situation (voir notre article page 20).

Nous proposons à présent de détailler les situations d'emploi observées par Antoinette dans sa thèse. Elle constate d'emblée que, à l'heure actuelle, **la grande majorité de la main-d'œuvre belge motivée par la production est attirée par les systèmes de production biologiques où, en outre, la superficie cultivée par légume est faible** et, par conséquent, le travail diversifié. Ceci est probablement à l'origine des situations d'emploi assez différentes entre les systèmes MPS et MMS biologiques d'une part, et les autres systèmes, d'autre part.

Profil des travailleurs agricoles

Dans les systèmes MPS et MMS biologiques, ainsi que dans les systèmes les moins pourvoyeurs d'emplois, c'est-à-dire MPS et PGC conventionnels, les travailleurs sont le plus souvent de nationalité belge. Ils sont essentiellement **étrangers** dans les autres systèmes (MMS conventionnel, MGS biologique et conventionnel, PGC biologique).

Les Belges à l'œuvre dans les systèmes MPS et MMS biologiques sont le plus souvent des personnes à la recherche d'un nouveau travail donnant sens à leur vie. Plusieurs d'entre eux envisagent de s'installer un jour à leur propre compte. Ils ne sont pas issus du monde agricole, leurs compétences sont plutôt intellectuelles, plus rarement manuelles.

Les Belges des autres systèmes ont un profil assez différent. Dans les fermes peu pourvoyeuses d'emploi, où le recours à la main-d'œuvre est ponctuel (MPS et PGC conventionnels), ce sont des villageois du coin, des étudiants, des demandeurs d'emploi ou des employés sous contrat précaire, désireux d'avoir un complément financier. Ils travaillent lors des pics de production, sur des tâches manuelles. Dans les systèmes qui requièrent plus de main-d'œuvre, MMS conventionnel et MGS biologique et conventionnel, ce sont des individus à la recherche d'un emploi à long terme en zone rurale. On les retrouve en tant

qu'employés dans les magasins à la ferme (le plus souvent des femmes) ou dans des emplois de manœuvre et de conduite de véhicules agricoles (le plus souvent des hommes).

Les travailleurs étrangers effectuent essentiellement les travaux de récolte qui sont répétitifs, difficiles physiquement et qui demandent peu de capacité d'initiative. Il s'agit essentiellement de Polonais et de Roumains souhaitant gagner un meilleur salaire que ce que leur propre pays pourrait leur offrir. Ils sont engagés sous contrats saisonniers. Les producteurs y faisant appel affirment avoir des

difficultés à recruter des Belges d'origine belge pour ces emplois. Les travailleurs étrangers sont plutôt des femmes pour les récoltes manuelles qui demandent un travail délicat, comme la récolte des fraises ou le bottelage des radis ; pour les autres tâches, ce sont plutôt des hommes.

Lorsque les producteurs y parviennent, ils disent préférer engager des Belges issus de l'immigration que des étrangers (ils ne doivent pas loger les individus, rencontrent moins de difficultés linguistiques et créent des emplois locaux).

	Sexe	D'origine belge	Belge issu de l'immigration ^{1,2}	Étranger
MPS-Bio	H-F	+++	+	/
MPS-Conv	H-F	+++	+	/
MMS-Bio	H-F	+++	++	/
MMS-Conv	H-F	++	++	+++
MGS-Bio	H-F	++	+	+++
MGS-Conv	H-F	+	++	++
PGC-Bio	H	+	++	+++
PGC-Conv	H	++	++	/

¹ Par *travailleurs agricoles*, Antoinette entend l'ensemble des salariés (ouvriers et employés) qui travaillent dans les exploitations, ainsi que les indépendants et individus non déclarés qui effectuent le même travail que les salariés.

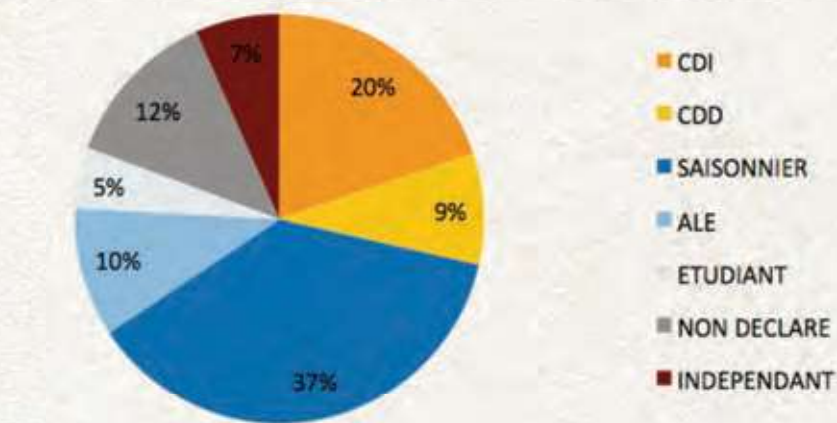
² ou étranger résidant en Belgique depuis plusieurs années.

Qualité des contrats

Les contrats CDI et CDD (statut de salarié/ouvrier) et les contrats d'entreprise (statut d'indépendant) sont les plus avantageux.

Les contrats CDI et CDD offrent les salaires les plus élevés dans le milieu et un niveau de sécurité sociale identique aux secteurs d'activité autres que la production agricole. Le revenu horaire brut se situe entre 9 et 12 €, selon la commission paritaire.

Les indépendants réalisent un travail comparable aux CDD et CDI au niveau des tâches réalisées et, généralement, en termes de revenu horaire. Selon les informations récoltées par Antoinette, en Belgique, les prestations sociales garanties aux indépendants sont devenues relativement proches de celles assurées aux salariés. Une différence majeure est que les indépendants ne perçoivent pas



Proportion des contrats des travailleurs agricoles, tous systèmes de production confondus

d'indemnité pendant le premier mois de maladie.

En plus d'être limités dans le temps, les contrats saisonniers et d'ALE sont, quant à eux, des contrats de mauvaise qualité. Le revenu horaire brut est particulièrement bas pour ces contrats (8-9 €), et le niveau de sécurité sociale est pratiquement nul. Les contrats

saisonniers sont limités à 65 jours maximum par travailleur et par an.

Le bénévolat au profit d'organisations à but lucratif est, en théorie, interdit. Les travailleurs doivent au moins avoir un contrat de stagiaire. Il en est de même pour les enfants des producteurs de la ferme.

Perspectives de carrière

Tous systèmes de production confondus, on peut distinguer quatre types de perspectives de carrière. Elles sont susceptibles de se retrouver dans toutes les fermes. Néanmoins, Antoinette a observé les tendances générales suivantes. Le premier groupe de fermes est celui dans lesquelles *les possibilités de carrière sont nulles*. Il s'agit surtout des systèmes conventionnels MPS et PGC, qui embauchent peu et n'offrent aucun emploi à long terme. Les travailleurs agricoles y sont engagés de manière très ponctuelle, lors des pics de production, avec des contrats d'ALE ou d'étudiants.

En second lieu, on distingue des fermes dans lesquelles *les possibilités de carrière sont horizontales*. Dans le cas d'une carrière dite « horizontale », une partie du travail qualifié est effectuée par de la main-d'œuvre présente toute la saison sur la ferme, mais sous contrats précaires. Par exemple, un demandeur d'emploi est engagé sous contrat saisonnier, poursuit la fin de la saison sous CDD puis retourne au chômage en hiver et recommence le même cycle l'année suivante. À chaque cycle, les travailleurs acquièrent des compétences supplémentaires, mais ni leur statut ni leur sécurité d'emploi ne progressent. Ces situations se retrouvent essentiellement sur les fermes MMS conventionnelles et, dans une moindre mesure, sur les fermes MPS biologiques, les producteurs n'arrivant pas à dégager un bénéfice suffisant pour engager des travailleurs qualifiés et permanents avec des contrats à long terme.

Le troisième groupe de fermes rassemble celles dans lesquelles *seul un faible nombre d'individus peut effectuer une carrière verticale*. Au cours d'une carrière dite « verticale », un travailleur agricole obtient des contrats de meilleure qualité et plus de responsabilités avec les années. Il s'agit essentiellement des systèmes MGS conventionnel ainsi que PGC biologique. Dans ces systèmes, la majeure partie des travailleurs sont néanmoins engagés ponctuellement. Les contrats à long terme et les possibilités de carrières verticales sont limités à quelques postes. Il s'agit essentiellement, pour les ouvriers, des postes de chef de culture ou de conduite de machines agricoles et, pour les employés, de vendeur dans les magasins à la ferme.

En quatrième lieu, on observe des fermes où *un nombre relativement élevé de travailleurs peut effectuer une carrière verticale*. Dans ces fermes, en moyenne, plus de 40 % des ETP (équivalent temps plein) sont sous CDI. Il s'agit des fermes MGS et MMS biologiques. Sur les fermes MGS biologiques, les carrières verticales concernent uniquement des postes spécialisés (conduite de machine, magasins à la ferme, etc.). Sur les fermes MMS biologiques, les postes de travail y sont moins spécialisés qu'ailleurs et les travailleurs gagnent en responsabilités au fil du temps.

Parmi les fermes MMS biologiques, ce sont celles qui pratiquent l'achat-revente de manière massive (générant plus de 50 % du chiffre d'affaires) qui offrent le plus d'emplois à long terme.

SCIENCES et METIERS de LA NATURE

www.hepl.be

ENSEIGNEMENT AGRONOMIQUE DE LA REID

Institut d'enseignement agronomique La Reid rue du canada 157 4910 LA REID
 ipealr@provincedeliege.be Tél : 04 279 40 10
Haute Ecole de la Province de Liège rue du Haftay, 21 4910 LA REID
 marianne.dawirs@provincedeliege.be Tél : 04 279 40 80

Province de Liège
 Enseignement



Fonctions des travailleurs et modèle décisionnel

Les tâches effectuées par les travailleurs sur toutes les fermes autres que MPS et MMS biologiques sont spécialisées. Les travailleurs sous contrats précaires sont en charge des tâches manuelles de récolte, désherbage, plantation, etc. ; les autres sont essentiellement affectés à des tâches de conduite, de pulvérisation ou encore de chef de culture. Sur la journée, bien que spécialisées, les tâches peuvent varier, y compris pour les travailleurs qui ont les mains dans la terre. Un saisonnier peut passer de la récolte d'un légume à un autre toutes les heures par

exemple. Cette variabilité dépend de deux choses : la diversité de légumes à l'hectare et le souci du producteur d'offrir à sa main-d'œuvre des tâches les moins répétitives possibles.

Le modèle décisionnel y est toujours vertical. Le plus commun est la délégation de tâches choisies par le producteur seul aux travailleurs.

Les fonctions des travailleurs et le modèle décisionnel diffèrent dans les systèmes MMS biologique, et dans une moindre mesure MPS biologique. Dans les fermes MMS biologiques, les travailleurs ont un travail moins spécialisé

que sur les autres fermes. La part importante de contrats CDI et le profil des travailleurs (maîtrise du français, motivation à apprendre le travail et niveau d'éducation) permettent aux producteurs de former leurs travailleurs et de les rendre autonomes pour une pluralité de tâches.

En outre, aussi bien dans les fermes MPS biologiques que MMS biologiques, la plupart des travailleurs qui accrochent avec le métier finissent par s'installer à leur propre compte.

Enfin, le nombre de fermes MPS biologiques comptant uniquement des associés semble devenir de plus en plus important parmi les fermes de moins de cinq ans d'ancienneté.

Les fermes MPS et MMS biologiques sont souvent assez récentes et leur modèle décisionnel est encore fragile. Néanmoins, ce sont les seuls systèmes où Antoinette a rencontré des producteurs qui souhaitent que leur main-d'œuvre (non familiale) prenne part aux décisions techniques, voire même de gestion, sur la ferme. Ils bénéficient parallèlement d'une main-d'œuvre particulièrement motivée, en tout cas largement plus que dans les autres systèmes. Cela permet à certains d'entre eux d'instaurer des relations de travail beaucoup plus réciproques.

Sepeba ebra

Distributeurs Polyvalents

engrais,
graines,
microgranulés,
ou les 3 avec le même outil ...



Conçu et fabriqué
en France





Semoirs Maraîchers manuels ou attelés

☎ (33) 02 41 68 02 02 - 📠 (33) 02 41 79 83 71

info@sepeba.fr - www.sepeba.fr - www.ebra-semoir.fr

Quelles sont les performances économiques et la viabilité des fermes maraîchères en Wallonie ?

Ariane Beudelot, Biowallonie – sur la base de la thèse d'Antoinette Dumont

La viabilité des fermes est généralement un sujet peu traité. Peu de chiffres sont donc disponibles à ce sujet. On trouve des chiffres isolés, sans description de tendances générales, et le plus souvent dans le cas de fermes expérimentales, comme la ferme du Bec Hellouin, qui bénéficient d'un contexte socio-économique difficilement comparable à une ferme classique (suivi scientifique continu, notoriété et, par conséquent, facilités de commercialisation, nombreux stagiaires motivés, etc.). Cette thèse permet de lever un pan du voile.

Évidemment, une ferme n'est pas l'autre. Chaque ferme dépend de divers facteurs techniques, économiques et personnels. Néanmoins, il est possible de dégager quelques grandes tendances. Les résultats ci-dessous sont basés sur 34 fermes maraîchères wallonnes.

La majorité des producteurs de l'échantillon n'ont pas d'autres activités professionnelles en parallèle à leur ferme. C'est un choix d'Antoinette puisque l'objectif était de comprendre le niveau de viabilité possible des fermes entièrement dédiées à la production. À part pour trois producteurs conventionnels (MPS et MMS), les activités professionnelles secondaires sont anecdotiques. Les maraîchers MPS en conventionnel, qui ne sont pas en pluriactivité, sont rares. Notons que Biowallonie constate que de plus en plus d'agriculteurs ont une activité rémunératrice non agricole : travail

en dehors de la ferme ou diversification à la ferme (hébergement, transformation, activités pédagogiques...).

Les chiffres économiques présentés ici reflètent donc uniquement les performances agricoles. Deux indicateurs ont permis d'étudier la viabilité économique permise par celles-ci : le chiffre d'affaires et le bénéfice brut des producteurs.

Le chiffre d'affaires dépend principalement du nombre d'hectares, du prix des légumes, des activités productrices autres que les légumes, d'une éventuelle activité complémentaire, des aides agricoles et, enfin, de la quantité d'achat-revente. **Les chiffres d'affaires les plus élevés sont générés par les fermes bio en grande culture – qui combinent larges superficies, aides et prix des légumes bio plus élevés qu'en conventionnel – ainsi que par les**

fermes bio de moyennes surfaces (MMS) qui font beaucoup d'achat-revente. Alors que les autres producteurs génèrent moins de 20 % de leur chiffre d'affaires grâce à cette pratique, les MMS bio gèrent entre 50 et 85 % de leur chiffre d'affaires grâce à l'achat-revente (voir à ce sujet l'encadré en page 19).

Étant donné la différence de prix entre les légumes bio et conventionnels, les fermes bio ont généralement des chiffres d'affaires plus élevés pour un même type de ferme. Les petites fermes conventionnelles (MPS) font exception puisque deux tiers d'entre elles ont une activité complémentaire en parallèle, qui génère un chiffre d'affaires conséquent, supérieur au chiffre réalisé dans les MPS bio. De plus, elles disposent de main-d'œuvre familiale bénévole conséquente (qui effectue près d'un quart du temps de travail).

Système	Chiffre d'affaires	Bénéfice brut annuel par associé	Nombre d'heures du producteur principal par an ³	Bénéfice brut par heure
MPS bio	70.000–120.000 €	20.000–30.000 €	2.800–3.000 h	8–10,5 €
MPS conv	150.000–300.000 € ¹	> 50.000 € ¹	2.500–4.000 h ¹	> 15 € ¹
MMS bio	400.000–900.000 €	20.000–35.000 €	2.500–3.500 h	7–10 €
MMS conv	150.000–300.000 €	25.000–30.000 €	2.800–3.500 h	8,5–10,5 €
MGS bio	> 180.000 €	/ ²	/	/
MGS conv	> 180.000 €	/	/	/
PGC bio	350.000–600.000 €	30.000–80.000 €	1.500–3.000 h	21–39 €
PGC conv	300.000–350.000 €	/	/	/
TOTAL	70.000 – 900.000 €	20.000–80.000 €	1.500–4.000 h	7–39 €

Les chiffres économiques présentés sont fragiles, en particulier les chiffres de bénéfice brut. Ils représentent la tendance générale parmi les producteurs qui s'en sortent le mieux et qui sont les plus expérimentés. En même temps, ils sont en partie sous-estimés car les années 2013–2014 étaient des mauvaises années et les bénéfices non déclarés n'ont probablement pas toujours été mentionnés.

¹ Comprenant leur activité complémentaire.

² Pas assez de données récoltées.

³ Les heures ne reprennent que les données des producteurs pour lesquels les chiffres économiques sont présentés dans le tableau. Les heures correspondant à l'ensemble des producteurs interviewés par A. Dumont sont reprises dans l'article sur les conditions de travail des producteurs.

Néanmoins, ces chiffres permettent de souligner **trois points importants**.

Premièrement, on constate des différences de niveaux de vie importantes entre fermes. Le bénéfice brut par mois par associé varie entre 1.700 et 6.700 € et est plus élevé dans les fermes où il y a plus de crédits à rembourser. Les différents indicateurs sont plus élevés pour les producteurs en grandes cultures (les chiffres incomplets des PGC en conventionnel vont dans le même sens que les bio).

Deuxièmement, on constate que les fermes bio de moyennes surfaces n'ont pas de bénéfices plus élevés malgré le fait qu'elles ont des chiffres d'affaires largement plus élevés. Cela s'explique par la part importante du chiffre d'affaires alloué aux salaires des travailleurs. De plus, il s'agit d'un système récent, peu de fermes sont déjà en rythme de croisière. Par contre, l'ensemble de celles-ci ont précisé que leur chiffre d'affaires et leur bénéfice étaient en augmentation chaque année.

Dernièrement, les chiffres des petites fermes bio permettent de confirmer les résultats d'autres études, principalement françaises à ce sujet. Une thèse de Kevin Morel (2016) montre, sur base de 10 microfermes de moins de 1,5 ha par ETP, que les producteurs prélèvent mensuellement entre 200 et 1.800 € de revenu (921 € de moyenne) sur les bénéfices. Ces chiffres sont proches de ceux récoltés par Antoinette, où les producteurs génèrent entre 1.700 et 2.500 € par mois (par associé) pour payer leurs impôts, se prélever un revenu et rembourser les éventuels crédits¹.

Et la viabilité des fermes ?

En ce qui concerne les fermes MPS et MMS, tant en agriculture biologique que conventionnelle, Antoinette a pu tirer les tendances chiffrées suivantes. L'étude met en évidence la nécessité de travailler un nombre d'heures conséquent pour arriver à dégager un bénéfice, et donc un revenu, que ce soit en bio ou en conventionnel. **Les producteurs qui arrivent à générer un bénéfice brut horaire entre 8 et 10,5 € travaillent plus de 2.500 h par an et généralement plus de 2.800 h par an²**. Il n'y a que les fermes en grandes cultures où les producteurs peuvent se permettre de travailler moins d'heures par

an pour des bénéfices (globaux et horaire) plus élevés. Cependant, il ne faut pas oublier que ces producteurs ont plus de crédits à rembourser et sont plus dépendants des aides agricoles (11 % de leur chiffre d'affaires³). De plus, ils sont dépendants de la politique difficilement prévisible des supermarchés. L'étude montre ainsi que les producteurs des fermes MGS et PGC s'en sortent mieux financièrement que les fermes MPS et MMS. Mais ils prennent aussi beaucoup plus de risques. Les cas de faillite ne sont pas rares ! Tandis que sur les fermes maraîchères de petites et moyennes surfaces en tout cas,

quels que soient le coût de production, la méthode de vente, les investissements (achat de terres pour les maraîchers non issus du milieu agricole), les stratégies pour accroître le chiffre d'affaires et mieux rémunérer la main-d'œuvre (comme l'achat-revente), les producteurs doivent travailler un grand nombre d'heures pour générer un revenu, même faible. C'est une difficulté qui touche tout le secteur du maraîchage où, techniquement, peu d'économies d'échelle sont possibles (surtout en petites surfaces), alors que les prix des légumes sont bas.

Comment les producteurs fixent le prix des légumes vendus en direct ?

Ariane Beaudelot, Biowallonie – sur la base de la thèse d'Antoinette Dumont

En vente directe, les maraîchers en petites (MPS), moyennes (MMS) et grandes surfaces (MGS) commercialisent principalement leur production via leur magasin à la ferme. Sauf les MPS bio qui vendent la plupart de leurs légumes sous forme de paniers dans des points de dépôts ou via des groupements d'achats communs. Les producteurs en grandes cultures (PGC) pratiquent peu la vente directe ; lorsqu'ils en font, c'est par un magasin à la ferme.

Par rapport à la plupart des autres moyens de commercialisation, la vente directe permet aux producteurs d'avoir une plus grande liberté sur la fixation des prix. En théorie. **Car, en pratique, la plupart des maraîchers fixent leur prix à partir d'une référence du marché et non au départ de leurs coûts de production.**

En bio, les maraîchers (MPS, MMS et MGS) se basent sur les prix d'Interbio pour fixer le prix des légumes cultivés sur la ferme. Ils prennent

généralement une marge de 60 % à 80 % par rapport aux prix d'Interbio : **70 % (Prix d'Interbio x 1,7 = Prix de vente)** est la marge standard utilisée dans le milieu. La marge est plus ou moins élevée selon la qualité estimée de leurs produits, leur situation financière, les difficultés rencontrées lors de la culture... Antoinette n'a pas constaté de différences en fonction de la méthode de commercialisation (magasin à la ferme ou groupement d'achat).

En conventionnel, les maraîchers (MPS et MMS) se basent sur le prix des producteurs voisins, des marchés et des magasins pour fixer leurs propres prix. Les producteurs MPS augmentent ces prix, considérant leur mode de production proche du bio. Les producteurs MMS s'alignent sur ces prix ou les augmentent s'ils estiment leurs produits particulièrement réussis. Dans tous les cas, les prix sont moins élevés qu'en bio.

¹ Sachant que l'impôt, pour un maraîcher, représente en moyenne entre 15 et 30 % du revenu brut imposable.

² Pour comparaison, un temps plein (ETP) est de 1824 h.

³ En moyenne, les producteurs MPS ne touchent pas d'aides, les producteurs MMS génèrent 3 % de leur chiffre d'affaires grâce aux aides et les producteurs MGS 6 % de leur chiffre d'affaires.

Les petits maraîchers (MPS bio et conventionnel et MMS bio), ne connaissent pas leur coût de production. La plupart d'entre eux trouvent qu'il serait extrêmement coûteux en temps et en énergie de le calculer mais, en plus, cela serait peu utile. C'est l'ensemble des légumes qui font la valeur ajoutée de leur exploitation (tant au niveau agronomique que commercial).

Enfin, les producteurs de taille importante (MGS et PGC en conventionnel et PGC en bio) se basent sur les prix des criées et de supermarchés auprès desquels ils écoulent leur production pour fixer le prix des légumes qu'ils vendent en direct. Ils s'alignent ou augmentent le prix, dans le cas où celui-ci est inférieur à leur estimation du coût de production. La plupart

d'entre eux estiment avoir une bonne idée de leur coût de production, même s'ils ne tiennent jamais compte de leurs propres heures de travail ! De plus, quand ils sont diversifiés, ils ont une idée du coût uniquement pour leurs principales cultures de vente.

Cette analyse de la construction du prix nous montre que, quel que soit le circuit de commercialisation considéré, le prix de vente des légumes reste très fortement lié aux prix du marché et déconnecté de leur coût de revient. Et ce, même pour la vente directe, contrairement aux idées reçues.

Pour changer la donne, il faudrait commencer par avoir une idée des coûts de production, calculés de façon individuelle ou collective. Certaines coopératives de producteurs, comme Agricovert, essaient actuellement de mener une réflexion pour savoir comment déterminer un prix juste et être moins dépendant du prix du marché.

Qu'est-ce que l'achat-revente ?

Antoinette Dumont, postdoctorante à University of California, Berkeley

Les maraîchers ne vendent pas toujours uniquement leur propre production. Ils vendent également souvent des légumes achetés à d'autres producteurs ou organisations de producteurs, voire à des criées.

Les producteurs qui écoulent principalement leur production à des supermarchés achètent par fois hors saison la production de producteurs étrangers, afin de fournir les grandes surfaces toute l'année, en un même produit. Dans le même but, certains en sont venus à développer une ferme à l'étranger, où ils travaillent plusieurs semaines ou mois par an. Les producteurs qui pratiquent la vente directe font également ce qu'on appelle plus communément de l'achat-revente. En agriculture biologique, ils achètent le plus souvent ces légumes au grossiste Interbio et puis les revendent à leur propre compte dans leur magasin ou paniers de légumes. En agriculture conventionnelle, ils vont chercher ces légumes chez d'autres producteurs ou se fournissent sur les marchés matinaux.

est moins avantageux pour lui². Il doit créer deux sociétés distinctes pour pouvoir bénéficier de deux régimes d'imposition distincts, ce qui n'est pas le cas en Belgique.

L'achat-revente, un dilemme pour les maraîchers sur petites et moyennes surfaces en agriculture biologique

Les maraîchers ne voient pas tous d'un même œil la pratique de l'achat-revente auprès des grossistes et marchés matinaux. De nombreux maraîchers critiquent cette pratique. Les maraîchers MPS en bio, qui vendent leurs paniers à des groupements d'achats, limitent souvent l'achat-revente à 20% de leur chiffre d'affaires. Pour eux, cette pratique revient à soutenir l'importation de légumes étrangers et souvent produits dans des conditions considérées comme socialement et écologiquement non durables. Ces producteurs déplorent également l'opacité de l'achat-revente vis-à-vis des consommateurs. Plutôt que d'apprendre au consommateur à payer un prix juste malgré les aléas de la production, dont le fait que cette dernière est moindre en hiver, on « trahit » le consommateur en lui faisant croire que l'agriculture biologique locale peut produire un panier de légumes large en toutes saisons et être rentable aux prix du marché. Les producteurs qui font de l'achat-revente de manière plus conséquente sont considérés

comme faisant concurrence aux producteurs qui tentent de soutenir l'agriculture biologique locale et d'éduquer les consommateurs au caractère difficile et méritant de leur métier. D'autres producteurs, conscients de cette critique, ont pour autant fait un choix opposé. Plus de 50% de leur chiffre d'affaires est généré grâce à l'achat-revente. Contrairement aux préjugés dans le milieu, certains de ces producteurs sont bien de vrais producteurs et non uniquement des commerçants. Ces producteurs sont des maraîchers MMS en bio. Pour eux, refuser l'achat-revente est inefficace et accroît les injustices sociales. L'achat-revente est vue comme une deuxième activité à côté de la production qui permet de vivre dignement de ses cultures et d'offrir des conditions d'emploi de qualité à la main-d'œuvre agricole, dans un contexte socio-économique et politique où la rentabilité des légumes est trop faible que pour payer la qualité de vie des individus. Militer pour un prix juste des légumes est vue comme une solution très partielle, car un prix trop élevé rendrait les légumes bio impayables pour la majorité de la population. Le travail de recherche que j'ai effectué m'a effectivement amené à comprendre que les producteurs qui offrent réellement des emplois de qualité, tant en termes de rémunération que dans la qualité du travail (tâches à effectuer, liberté dans la prise de décisions etc.) à leurs travailleurs agricoles génèrent plus de 50% de leur chiffre d'affaires grâce à l'achat-revente. Ces producteurs considèrent également être transparents envers leurs clients.

Une spécialité belge ?

Le régime d'imposition belge encourage les producteurs à faire de l'achat-revente. Quel que soit le niveau d'achat-revente, les producteurs sont taxés sur leur chiffre d'affaires global (production, vente de légumes propres et achat-revente compris) aux barèmes propres au maraîchage, particulièrement intéressants pour eux¹. Dans les autres pays d'Europe, le système d'imposition n'est pas toujours aussi favorable aux pratiques d'achats-reventes. C'est par exemple le cas de la France. Lorsque le chiffre d'affaires global est généré à plus de 30 % par l'achat-revente, le producteur change de régime d'imposition et ses cotisations sociales sont revues. Il n'est plus considéré comme producteur mais comme commerçant, ce qui

¹ Communication personnelle, Quentin Duchenne, CPAR, Oct. 2016.

² Communication personnelle, Agnès Bellec-Gauche, Oct. 2016.

Quelques pistes d'amélioration des conditions de travail des maraîchers bio

Ariane Beaudelot et Laurent Dombret, Biowallonie
Antoinette Dumont, postdoctorante à University of California, Berkeley

Le constat est indéniable, le métier de maraîcher n'est pas un métier à la viabilité socio-économique aisée ! Pour autant, il y a un autre constat évident qu'Antoinette et Biowallonie font : le métier de maraîcher est un métier passionnant !

À juste titre, il ne cesse d'attirer de plus en plus de monde, en particulier en agriculture biologique sur petites et moyennes surfaces. Comment donc permettre à tous ceux qui se lancent, et à ceux qui ont déjà les mains dans la terre, de développer une meilleure rentabilité et bénéficier de meilleures conditions de travail,

tout en offrant des emplois décents à leur main-d'œuvre ? Nous n'avons évidemment pas de solution immédiate à soumettre au secteur pour augmenter le salaire horaire moyen des maraîchers. La problématique est complexe ! Par conséquent, elle nécessite la mise en place d'une pluralité de solutions qui s'étendent à

court, moyen et long termes. Nous voulons conclure ce dossier en reprenant diverses pistes d'amélioration de la situation. Celles-ci vont de bonnes pratiques à adopter au plus vite, à votre participation à tous et toutes à un changement au niveau politique.

Mieux communiquer auprès des consommateurs et des autres acteurs du secteur

- **Communiquer de façon efficace**, ça fait vendre. La priorité est que les consommateurs sachent facilement où et quand ils peuvent acheter votre production. Mais c'est aussi l'occasion de parler de vos méthodes de production, de vos conditions de travail, des saisons, des aléas climatiques, des problèmes que vous avez eus cette année avec tel ou tel légume, de recettes pour préparer les légumes moins connus... Vous trouverez quelques outils, dans *Itinéraires BIO* n°37, sur la communication et le marketing.
- **Réfléchir régulièrement à vos canaux de commercialisation**. Sont-ils tous rentables ? Quelles autres valorisations pourriez-vous envisager ? Vous pouvez, par exemple, vous tourner vers des réseaux de consommateurs plus conscients et solidaires des problématiques agricoles. Faites-vous aider pour cela par le réseau RCR (www.asblrcr.be) ou le réseau des GASAP

(www.gasap.be). Mais d'autres voies doivent aussi être envisagées : certains magasins, transformateurs, restaurants ou autres producteurs du secteur sont prêts à vous acheter votre production à vos tarifs. Il est, pour cela, important d'aller à leur rencontre personnellement pour qu'un respect mutuel s'installe et qu'ils aient eux-mêmes des « bons arguments de vente ».

- Recourir à la **certification «Prix Juste Producteur»**. Nouvellement lancé en janvier 2018, ce très intéressant système de certification est gratuit pour les producteurs jusqu'en septembre. Vous trouverez plus d'information à ce sujet en page 55.
- Pour certains producteurs, **accéder à un revenu horaire semblable au revenu moyen salarié** constitue un enjeu collectif de justice sociale. Essayez alors de dresser une comptabilité correcte et transparente de vos coûts de

production et de votre temps de travail, individuellement, voire plus collectivement, pour renforcer votre démarche (lire plus loin dans cet article). La connaissance (inédite) de votre revenu par votre clientèle lui permet de comparer son propre revenu au vôtre. De là, diverses actions sont possibles, qui doivent uniquement renforcer la motivation de votre clientèle. Imaginez par exemple proposer un prix fourchette aux consommateurs. En fonction de leur revenu, ou autre, ceux-ci peuvent choisir entre trois prix plus ou moins élevés que vous déterminez. Ce type d'initiative fonctionne sans même demander aux consommateurs de montrer leur revenu !

N'hésitez pas à mobiliser cet *Itinéraires BIO* pour montrer aux consommateurs que votre situation n'est pas atypique. Ce n'est seulement qu'après de nombreuses années d'expérience que les producteurs arrivent à dégager un bénéfice brut de seulement 8,50 € de l'heure.

Les consommateurs, oui, mais pas seulement...

Augmenter le prix des légumes fait partie de la solution, mais il est évident que cette solution à elle seule ne sera pas suffisante. La thèse d'Antoinette le démontre largement. On observe un essoufflement de la part des

consommateurs engagés dans les voies de commercialisation solidaire, en particulier dans les systèmes de paniers de légumes. De même, de nombreux individus disent continuer à avoir beaucoup de mal à s'offrir

des légumes de qualité. Il faut donc inciter ceux qui peuvent payer plus cher à le faire, mais il faut aussi mettre en œuvre d'autres solutions. Venons-y !

Se fédérer

• La thèse d'Antoinette montre l'importance des **trois revendications politiques** suivantes, pour faciliter la viabilité des fermes maraîchères de petites tailles. Il y a lieu de militer pour :

- rendre les aides ADISA à l'investissement, accessibles pour un montant inférieur à 5.000 € par outil agricole, ainsi que pour le matériel d'occasion ;
- rendre les aides agricoles également accessibles à des entreprises agricoles de type coopérative à finalité sociale, dont le capital est détenu à plus de 50 % par des coopérateurs non agriculteurs (clients, etc.) ;
- faciliter la sécurisation du foncier (un long combat mais des choses bougent...).
- Se **syndiquer** pour que les maraîchers soient mieux représentés. La spécialisation de la Région wallonne en élevage et cultures céréalières a influencé l'histoire syndicale. Les syndicats agricoles wallons défendent encore peu les intérêts des maraîchers, selon Antoinette. Cette situation a été probablement renforcée par le manque de connaissance sur la réalité socio-économique du secteur. Les chiffres et la

réalité présentées ici pourraient aider les maraîchers à mieux se défendre en parlant davantage d'une même voix. Ils pointent des problèmes qui touchent tout le secteur et qu'il y a lieu de mettre en évidence.

- Réfléchir à **mutualiser** votre commercialisation, vos outils, vos salariés, votre bâtiment de stockage, par exemple en coopérative... La mutualisation n'est pas seulement un moyen de simplification du travail. Elle peut être vue comme une véritable stratégie d'entreprise et doit être pensée, si possible, en amont de l'installation, en réfléchissant à la question suivante : faut-il tout faire soi-même ? Ou est-il possible, au contraire, de s'appuyer sur d'autres personnes et de trouver une complémentarité ?
- Développer des **synergies** entre systèmes de production. La thèse d'Antoinette montre que les fermes maraîchères installées sur des fermes céréalières (produisant ou non du légume) bénéficient de nombreux avantages et synergies (pertinence agroécologique, emprunt de matériel aisé pour le maraîcher, partage de travailleurs agricoles qui voient ainsi leur travail se diversifier et s'améliorer, etc.). Un producteur à lui seul ne peut tout faire, s'associer à plusieurs fermes peut être

extrêmement avantageux. Il s'agit là d'une piste à explorer davantage.

- Travailler ensemble et **partager ses trucs et ficelles**. La littérature le montre largement, et c'est également ce qu'observe Antoinette, il n'y a pas de maîtrise possible d'un métier sans se frotter au quotidien de ses pairs. Dans n'importe quel métier, les individus sont régulièrement obligés d'expérimenter pour répondre à leurs objectifs et faire face aux imprévus quotidiens. Lorsque les individus d'une même profession échangent sans peur les ficelles qu'ils ont développées, ils peuvent alors être à même de développer de nouvelles astuces plus performantes encore. Mais on le sait, échanger fait peur, surtout lorsqu'on ne se connaît pas suffisamment bien. C'est un problème majeur dans la production agricole ! Pour surmonter ce problème, la meilleure technique est d'aller travailler chez les autres et d'accepter des producteurs chez vous, même après plusieurs années d'expérience. C'est dans le quotidien, dans l'intimité du métier, que les meilleurs échanges se font !

Mieux s'organiser

- **L'expérience avant installation** : trop de maraîchers regrettent, après quelques années, leur manque d'expérience au moment de l'installation. Une bonne expérience (minimum 1 à 2 ans) permet d'éviter des erreurs ou des mauvais choix au départ et d'atteindre plus rapidement des objectifs réalistes. Une bonne idée est de démarrer en activité complémentaire.
- **Optimiser son temps**. Que ce soit dans l'arbitrage entre le temps passé aux

activités de production ou de post-production, l'efficacité du désherbage et de la récolte, l'organisation de la vente ou encore l'aménagement du bâtiment. Une planification à court (à la semaine), moyen (à l'année) et long termes est un facteur clé de réussite : perdre un peu de temps pour en gagner beaucoup. C'est également un aspect qu'Antoinette a observé dans sa thèse. Les producteurs, qui bénéficient des meilleures conditions de travail, sont toujours

ceux qui sont les mieux organisés. De même, les producteurs les mieux organisés sont ceux qui offrent les meilleures conditions d'emploi à leurs travailleurs. Leur bonne organisation leur permet de dégager du temps pour former leur main-d'œuvre et la rendre autonome sur une pluralité de tâches. C'est bénéfique pour leurs travailleurs, c'est valorisant pour les producteurs et source de relations sociales plaisantes sur la ferme. En retour, cela fait gagner du temps aux producteurs.

Participer à la recherche

Si ce numéro d'*Itinéraires BIO* a été en grande partie dédié à la thèse d'Antoinette, c'est parce que nous pensons que la recherche peut elle aussi participer à faire bouger les choses. En sociologie et en économie, elle peut faciliter la communication auprès des consommateurs et du monde politique. Elle peut également être un appui pour les acteurs du conseil. Enfin, elle permet aux producteurs de mieux

connaître la réalité des autres producteurs. De nombreuses autres recherches pourraient encore être effectuées sur la viabilité des fermes maraîchères. On l'a vu, la question du prix des légumes est un élément fondamental. Pour arriver à déterminer ce que serait un **prix qui génère un revenu juste**, il faudrait pouvoir connaître le coût de revient des producteurs. Cela demanderait un travail fastidieux pour

les chercheurs et les producteurs, mais cela serait d'un très grand service pour tout le monde ! N'hésitez pas à contacter Antoinette (dumont.antoINETTE@gmail.com), si vous souhaitez participer à une telle recherche en lui indiquant votre nom, le nom de votre ferme, votre modèle agricole et le nombre d'années depuis votre installation.



Quentin Wavreille, employé heureux à l'Archenterre

Ariane Beaudelot, Biowallonie

En 2002, Vincent Cantæert et son épouse Geneviève – respectivement musicien et prof de langues – se lancent dans le maraîchage biologique et créent l'Archenterre. Leurs terres sont situées d'abord à Corroy-le-Château dans le Namurois, puis ils s'installent définitivement en 2007 à Walhain-Saint-Paul, dans le Brabant wallon. Depuis, ils se sont fortement développés et disposent à présent de 6 ha de terres, dont 2,2 ha de cultures de plein champ, 6.000 m² sous abri, 1.200 m² de serres pour l'Archenterre Plants et le reste en prairies permanentes et temporaires.

Vincent est surtout spécialisé dans les légumes et les fraises. Ses particularités sont sa curiosité et son enthousiasme pour rechercher et tenter de faire pousser des légumes plutôt rares, notamment des spécimens cultivés auparavant en Belgique et maintenant délaissés. Ainsi, Vincent présente au fil des saisons des légumes tels que des feuilles de moutarde, oreilles du diable, tomates de couleur, radichettas, mizunas, livêches, sans oublier plusieurs variétés de fraises... En 2014, il lance une entreprise parallèle de production de plants, l'Archenterre Plants (voir *Itinéraires BIO* n°18).

Des canaux de commercialisation nombreux et variés

L'Archenterre vend principalement dans le magasin à la ferme (ouvert : mardi 14–19 h, vendredi 10–19 h et samedi 10–14 h), sur cinq marchés bruxellois (place du Luxembourg le mardi, place du Châtelain le mercredi, place Flagey à Ixelles le samedi matin, et aux Écuries van de Tram à Schaerbeek les vendredi et samedi) ainsi qu'à Corbais le dimanche (9–18 h).

Vincent livre aussi à la coopérative Agricovert, dont il fait partie, et à quelques magasins bio (La Biosphère, Autre Chose et Elementerre). De plus, quelques restaurateurs bruxellois et brabançons lui passent commande régulièrement, mais cela reste marginal.

L'Archenterre compte de nombreux employés et ouvriers

Pour s'occuper des cultures et de la vente, environ 17 personnes en hiver (10 ETP dont 2 au champ) et 20 en été (14 ETP dont 6 au champ) travaillent dans l'entreprise, dont Vincent et Geneviève. Au champ, tous les ouvriers doivent travailler au moins trois jours par semaine, car Vincent trouve important que chacun ait une bonne connaissance, au jour le jour, du champ.

Pour parler des conditions de travail, j'ai interrogé Quentin Wavreille, qui s'occupe avec Vincent de la gestion du personnel (encodage des prestations, gestion des horaires...), de la vente dans le magasin à la ferme et sur le marché de Corbais. Les membres du personnel ont des profils variés : certains possèdent un master (en Sciences politiques, Philo & Lettres, Audiovisuel), plusieurs sont artistes avec généralement un projet professionnel en parallèle, d'autres encore sont en réorientation professionnelle. Au cours des années, Vincent a formé de très nombreuses personnes au maraîchage : une grande partie de son temps est d'ailleurs dédiée à la formation de son équipe.

Au niveau de la gestion du personnel, il n'est pas toujours évident de gérer les remplacements, en particulier le samedi, jour des deux marchés les plus importants de la semaine. Quentin essaie que les équipes des marchés soient les plus fixes possibles et qu'une personne du champ soit

présente, sur chaque marché, pour répondre aux questions précises des consommateurs. De plus, une fois par mois, Vincent organise un tour du champ pour que tout le personnel reste bien informé.

L'équipe fixe est en CDI, les autres en CDD. Certains travaillent là depuis plus de six ans. Vincent et Quentin reçoivent régulièrement des CV, en moyenne un par semaine, principalement des personnes d'origine belge, régulièrement des étudiants ou des personnes qui cherchent un travail complémentaire. Une partie de l'équipe est tournante car certains se forment au maraîchage puis vont s'installer à leur compte, d'autres développent leur projet artistique...

Par rapport au salaire, tout le monde est payé au barème : vente au détail (CP201) et ouvrier agricole (CP145). Tout le monde n'est pas satisfait du salaire, principalement à cause du manque de possibilité de temps plein dans la vente vu les jours de marché. Des avantages en nature ? « *Chacun peut reprendre les invendus. On a souvent tendance à l'oublier mais c'est un avantage non négligeable. Je n'achète quasiment jamais de légumes. Surtout que Vincent est intransigeant avec la fraîcheur. Du vivant pour les vivants, est son leitmotiv !* » me dit Quentin. « *Le reste des invendus est donné à des consommateurs et au Resto du Cœur.* »

Une bonne ambiance générale

Pourquoi avoir choisi l'Archenterre ? « *Un boulot avec du challenge, la possibilité d'avoir des responsabilités, une vision et une éthique d'entreprise qui vont plus loin que le bio, conseiller de bons produits de qualité* » m'explique Quentin. « Ici, chaque personne est importante » contrairement à la situation de son ancien boulot, dans une chaîne de décoration et d'ameublement. « Les gens se plaisent bien, sont de bonne humeur. Il y a une bonne ambiance générale. » L'Archenterre

organise un souper d'entreprise annuel, des réunions régulières et des évaluations annuelles en **sociocratie**. En petits groupes, chacun donne les points forts et les pistes d'amélioration des autres. Un réel plus pour l'ambiance générale, selon Quentin. Surtout que Vincent s'est aussi prêté au jeu ! Quentin, qui suit actuellement des études en ressources humaines en cours du soir, a d'ailleurs décidé de consacrer son travail de fin d'études à ce sujet.



L'achat-revente indispensable à la survie de l'entreprise

Vincent calcule sa marge sur base des prix d'Interbio et celle-ci est la même, pour ses propres légumes ou ceux achetés à l'extérieur. Parfois, il diminue sa marge pour certains produits d'appel provenant du champ. Pour les achats à l'extérieur, il privilégie les circuits courts. De nombreux producteurs, tels que Marc Ballat (qui s'est récemment lancé dans la production de légumes en diversification de l'arboriculture), Joel Lambert, SmartMush, la ferme du Gasi, lui permettent de compléter son offre. Le reste vient d'Interbio et de Biofresh. Vincent a comme projet de proposer, dans ses étals, moins de produits importés et une plus grande variété de légumes de la ferme, particulièrement bons pour la santé à toute période. La nature est bien faite !



Le champ ne rapporte rien au vu de la politique humaine et des coûts salariaux entièrement déclarés. Ce sont uniquement les marchés qui font le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Malheureusement, l'année 2017 et les prévisions pour l'année 2018 indiquent un chiffre d'affaires en baisse sur les marchés. Selon Vincent, les causes en sont la mauvaise météo et la concurrence de plus en plus féroce due au nombre d'acteurs bio en forte augmentation. « *Les clients sont plus volatiles qu'avant. Les années faciles sont derrière nous. Nous devons évoluer sinon nous risquons de disparaître à moyen terme au profit des gros acteurs* » me déclare Vincent. Au vu de la situation, Vincent réfléchit aux moyens d'augmenter sa marge. Pour cela, il est en train de développer de nouvelles techniques et d'acheter du nouveau matériel pour essayer d'augmenter les rendements et la qualité en diminuant la main-d'œuvre.

I Miramag



Résultat nettement supérieur !

- L'engrais calcaire magnésien est un produit 100 % naturel
- Avec des minéraux essentiels, sans azote ni phosphates
- Une augmentation très rapide du pH grâce à sa finesse et porosité
- Utilisable en agriculture biologique conformément au UE 889/2008, Annexe 1, A

Trouvez un distributeur dans vos environs sur
www.miramag.be ou téléphonez au 03-651.66.78





Étienne Durieux

La Ferme Le Maustitchi à Leernes, un bel exemple de coopérative familiale

Bénédicte Henrotte, Biowallonie

Cela fait plus de 30 ans qu'Étienne et Christine Durieux sont maraîchers. Ils ont commencé petit sur 2 ha de surface cultivée pour arriver aujourd'hui à 30 ha de cultures. Toujours soucieux de l'environnement dans leur pratique, ils se sont fait certifier bio en 2010. Depuis 2012, Virginie et Guillaume sont venus compléter l'équipe familiale.

Et pour la vente de leurs produits ?

Après avoir travaillé trop souvent à perte, en conventionnel, pour la grande distribution, les Durieux n'ont plus voulu vivre cela une fois devenus bio. Christine a ouvert un magasin à la ferme et petit à petit, ils ont réussi à créer un vrai engouement pour leur magasin. La clientèle du magasin se compose de personnes âgées, mais aussi de beaucoup de jeunes, de restaurants connus et de groupements d'achats. Au départ, ils ont aussi cherché à travailler avec des coopératives bio et des grossistes, mais ils ont dû abandonner cette piste. Le facteur humain n'était pas au rendez-vous.

Aujourd'hui, le magasin fournit 90 % de leur chiffre d'affaires. Le magasin est le débouché principal de la ferme maraîchère.



Gamme

Pour alimenter le magasin, les Durieux cultivent une centaine de légumes, dont 2 ha de pommes de terre, 1 ha de carottes (de toutes les couleurs),

1 ha de chicons, des courges, d'autres légumes racines, des choux... et des céréales. Les serres représentent 1 ha de superficie (primeurs et produits méditerranéens).

La fraise est un produit phare de la ferme, avec 1 ha de fraisiers. Cette offre en fruits est complétée par des petits fruits (framboises, groseilles, mûres) et sera bientôt complétée par les fruits de leur nouveau verger de pommiers, pruniers et poiriers de moyenne tige. Ils ont aussi 100 poules, dont tous les œufs partent au magasin.

Christine travaille aussi avec son frère Jean-Luc Leclercq, voisin, qui produit des asperges vertes.

La coopérative propose en vente directe tous ses légumes et fruits, et en toute transparence (étiquettes claires dans le magasin), elle complète son offre avec d'autres légumes et fruits bio, des produits d'épicerie bio venant d'un grossiste bio, des produits laitiers de producteurs du coin, de la viande bio de PQA. Le magasin est ouvert de 9 à 18 h du mardi au samedi et le dimanche de 10 à 13 h.



Matériel et investissement

Pour Étienne, il est indispensable d'avoir des serres tunnels sur minimum 10 % de la surface de la ferme, afin de proposer, sur une période la plus longue possible, un maximum de légumes. Sans les serres, Étienne travaillerait 5 mois/an. De plus, cela fidélise le personnel (voir ci-dessous). À chaque fois qu'il a dû faire un plus gros investissement, il l'a sécurisé avec une structure de tunnel supplémentaire.

Les serres abritent une dizaine de variétés anciennes de tomates, des fraises, des melons et des légumes pour l'hiver comme du pourpier, de l'épinard, du cresson, de la mâche, etc.

Petit à petit, Étienne réfléchit à diminuer le temps et la pénibilité du travail, en cherchant à améliorer son matériel. Il donne toujours la priorité à du matériel d'occasion. Il cherche du matériel adapté pour aller dans les tunnels et/ou pour l'extérieur, soit pour les désherbages thermique et manuel, les semis et plantations, l'arrachage des carottes... Étienne vient aussi d'investir dans un épandeur à fumier de petit gabarit, capable d'entrer dans ses tunnels, opération impossible avec un épandeur classique. Ces derniers temps, l'engouement pour le maraîchage fait qu'il est plus difficile de réaliser de bonnes occasions !



Le magasin va bientôt déménager dans un local plus grand (il fera 200 m²). Pour permettre cela, le producteur est occupé à construire de nouvelles constructions de stockage (chambre froide) avec un hangar pour le matériel. En effet, actuellement, il stocke les légumes racines (betteraves...), les pommes de terre et les courges chez des collègues bio.

Répartition du travail

Les dames s'occupent de la gestion du magasin, et Étienne et Guillaume des cultures. Pour ce faire, ils sont aidés de deux employés et deux ouvriers à temps plein.

À partir de mars, ils font appel à des saisonniers étrangers, toujours de la même famille. Ils sont là pour les périodes de rush de travail : montage des tunnels, travaux de désherbage, arrachage, entretien des fraisiers, égouttage des tomates (nécessite 2ETP à la saison) et aide à la récolte (botteler les légumes, arrachage...).

Pour le seconder, Étienne cherche un tractoriste autonome, afin de le remplacer dans les travaux au champ. En effet, il n'est pas évident de trouver un jeune formé à l'utilisation de matériel de maraîchage. Il a déjà formé quelques jeunes fils de fermiers, mais après un temps, ceux-ci se lancent à leur propre compte.

La gestion et la bonne répartition du travail de tout ce personnel sont importantes. Il faut occuper le personnel quotidiennement afin de garantir des rentrées suffisantes. La diversité des cultures permet d'occuper du personnel à l'année, ce qui diminue la charge individuelle familiale de travail. En moyenne, les associés de la coopérative travaillent 10 h/jour ! Ils partent chacun 15 jours par an en vacances et certains week-ends. Les Durieux sont satisfaits de leur vie et recommandent aux candidats maraîchers qui voudraient se lancer de plutôt se concentrer sur 3-4 ha, avec un minimum de 10 % de serres, des rotations serrées, des cultures à haute valeur ajoutée et

l'abandon des cultures industrielles **fortement** mécanisées, à faible revenu à l'hectare. Bonne chance à tous !

Plus d'infos :

www.maustitchi.be



J'apprécie de travailler avec eux pour **leur compétence et leur sérieux**. Pour notre certification bio, nous bénéficions d'un suivi personnalisé tout en ayant l'assurance que toutes les normes sont respectées.

”

TUV NORD
INTEGRA

Vous pensez vous convertir au bio ?

N'hésitez pas et demandez votre pack d'information sur www.bio-avec-integra.be

La recherche et l'innovation en maraîchage, sur petites surfaces, peut être collective...

Adrien Dockx, UCL – Ferme de Lauzelle

Le maraîchage à petite échelle prend une part de plus en plus importante dans le paysage agricole. Afin d'appuyer ce développement, plusieurs initiatives ont émergé. Une partie de ces acteurs a jugé utile de se rencontrer pour apprendre à se connaître et identifier des pistes de travail communes. Ainsi, une journée de rencontre des plateformes expérimentales en maraîchage à petite échelle a eu lieu le 7 décembre 2017, à l'UCL. Elle a été organisée dans le cadre de la Chaire Baillet-Latour en Agricultures nouvelles et de la mise en place de la plateforme universitaire en maraîchage à la Ferme de Lauzelle.

Après une mise en contexte, la journée s'est déroulée en trois temps. La matinée a été consacrée à la découverte de la diversité des acteurs et des initiatives de recherche en cours et à venir, tant en Région wallonne qu'à Bruxelles. L'après-midi a été consacrée à deux séminaires durant lesquels les intervenants ont entamé une réflexion sur l'importance de la méthodologie et des interactions dans la recherche. Ces présentations ont conduit à l'ouverture d'un atelier de discussions sur la manière dont les différentes initiatives présentes pourraient travailler ensemble et sur les suites à donner à cette rencontre.



Les acteurs présents lors de la journée du 7 décembre 2017

Une diversité d'acteurs et de modèles

Lorsque l'on s'intéresse au paysage de la recherche en maraîchage sur petites surfaces, on est très vite confronté à la diversité qui le compose.

Le premier niveau de diversité provient des modèles utilisés en maraîchage : Agroécologie, Agroforesterie, Permaculture, Modèle Fortier, Planches permanentes, SPIN Farming, Maraîchage sur sol vivant, Potagers en carré...

Le second niveau concerne les acteurs impliqués dans la recherche. Une typologie simplifiée permet d'identifier cinq types d'acteurs qui réalisent des recherches en maraîchage :

- **Les initiatives privées**, principalement constituées d'agriculteurs seuls, ou en groupes, qui expérimentent sur leur exploitation afin d'améliorer leurs connaissances et leurs techniques.
- **Les organismes d'intérêt public** (ASBL, centres interprofessionnels, centres pilotes...), qui mettent à disposition de leurs membres des

espaces d'essai (ex : Espace Test maraîcher) ou qui réalisent leurs propres expérimentations.

- **Les centres de formation** dont la fonction, principalement l'enseignement, se nourrit des résultats de la recherche.
- **Les centres de recherche** qui visent précisément à faire avancer les connaissances et à les transmettre à la société.
- **Les universités** dont les objectifs sociétaux (l'enseignement, la recherche et les services) s'intéressent entre autres aux questions liées à l'agriculture et à l'alimentation.

Cette diversité est une richesse qui couvre une grande partie des manières de penser et de faire le maraîchage en visant le même objectif : produire des légumes sains pour les gens et l'environnement, tout en étant rémunérateurs pour ceux qui les produisent.

L'importance de la méthodologie et des interactions dans la recherche

Le Pr. Philippe Baret, en se basant sur les travaux d'Antoinette Dumont consacrés aux revenus des producteurs, a démontré l'importance des enjeux socio-économiques de la recherche en maraîchage sur petites surfaces. De plus, il a insisté sur l'importance de disposer d'une méthodologie claire, cohérente et bien pensée, dès le début du processus. En effet, celle-ci est la pierre angulaire pour atteindre de manière fiable les objectifs d'une recherche, permettre l'analyse critique des résultats et comparer ceux-ci entre les différents acteurs et approches.

De son côté, Kévin Morel a pointé l'intérêt de la mise en place d'interactions entre les différentes initiatives de recherches, ainsi qu'entre les fermes expérimentales et les fermes réelles (Figure 1). Ces interactions permettent de mener à une situation de recherche idéale, qui combine à la fois la diversité et la précision des résultats et de leur analyse, ainsi que leur confrontation à la réalité du terrain.

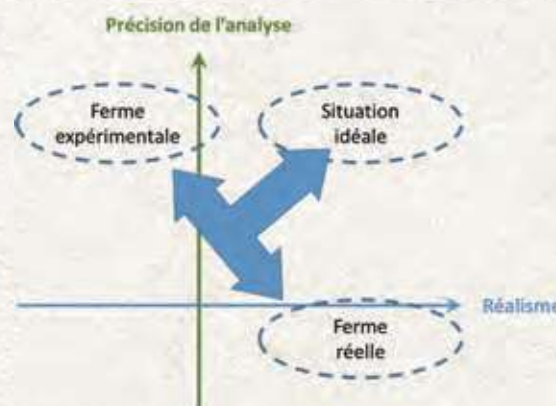


Figure 1 : Relation entre ferme réelle et ferme expérimentale afin de conduire à une situation idéale pour la recherche (d'après K. Morel)

Quelles suites à donner ?

La journée s'est clôturée par un atelier de discussions autour des questions liées au partage des méthodologies et des savoirs, ainsi qu'à la manière de couvrir un maximum de thématiques. Il a été décidé de poursuivre la dynamique en organisant une activité trimestrielle pour faire le point sur nos recherches respectives, identifier les thématiques d'intérêts, initier des partenariats et partager nos expériences.

Contact

Adrien Dockx, UCL – Ferme de Lauzelle.
Si vous souhaitez rejoindre notre réseau,
n'hésitez pas à nous contacter :
adrien.dockx@uclouvain.be

**POUR DÉVELOPPER UNE AGRICULTURE DURABLE,
NOUS AVONS BESOIN DE VOUS !**



**CERTISYS, VOTRE PARTENAIRE BIO, ENGAGÉ DEPUIS PLUS DE 30 ANS
CONTRÔLE & CERTIFICATION**

Vous voulez passer en BIO ? Prenez contact avec notre équipe dévouée !
Info@certisys.eu – 081/600.377

CERTISYS®
BIO CERTIFICATION