

COMMENT COMMERCIALISER SES LÉGUMES BIO EN MAINE ET LOIRE ?

Coordonnée par la CAB Pays de la Loire, un état des lieux de la commercialisation des légumes biologiques a été réalisée sur une partie de la région Pays de la Loire entre 2017 et 2019. Les bassins de consommation, les lieux de distribution et de production ont été identifiés.

L'objectif étant d'orienter les porteurs & porteuses de projet sur leur système de commercialisation (lieux et circuit de vente).

Ce document présente les résultats de l'étude menée en Maine-et-Loire (49) sur l'été 2019. Sur la soixantaine de maraîchers & maraîchères enquêtés, 38 ont répondu au questionnaire.

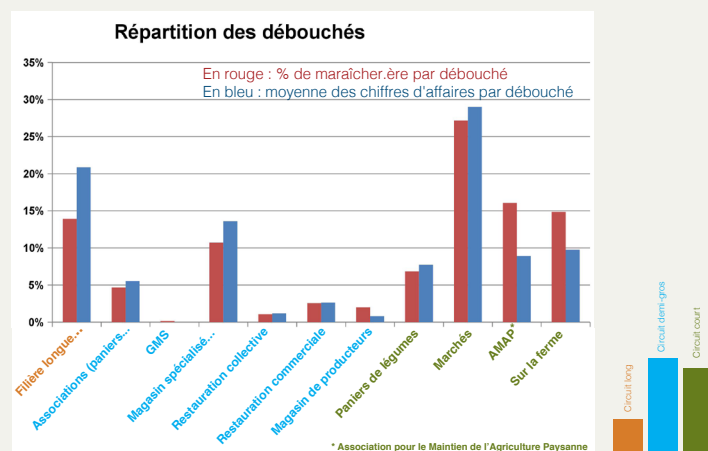
Dans un premier temps, cette synthèse analyse les différents débouchés fournis en légumes bio par ces producteurs & productrices. Puis dans un second temps, un parallèle est fait avec leurs salaires.



QUELS DÉBOUCHÉS ACTUELS ?

Il a été demandé aux maraîchers d'indiquer, dans la liste suivante :

- les débouchés qu'ils pratiquent
- le pourcentage du chiffre d'affaire (CA) rapporté par débouché



Comment lire ces graphiques ?

Le rouge permet de se rendre compte du nombre de maraîcher impliqué dans le débouché. Alors que le bleu permet de visualiser des résultats économiques par débouché. Ainsi, si pour un même débouché, la barre bleu est plus grande que la rouge, c'est que les maraîchères investis dans ce débouché ont un CA globalement supérieur à la moyenne, et inversement.

Quelle observation générale ?

La vente directe représente une grosse partie des débouchés des maraîchères du département. En revanche, le chiffre d'affaires n'est pas forcément proportionnel. En effet, même si la vente directe permet une meilleure valeur ajoutée, elle est plus chronophage. Le temps de préparation et de présence sur les lieux de commercialisation ne sont pas négligeables.

QU'EN RETENIR ?

Suivre les grandes tendances n'est pas un gage de réussite mais garanti de trouver plus facilement des interlocuteurs et des conseils car la filière est déjà installée. Cependant des maraîchères font le choix de sortir des sentiers battus et y arrivent. Pour cela, il faut être prêt à renforcer une filière mal installée ou s'insérer sur un marché de niche. En général, les maraîchères conseillent de choisir un débouché **qui plaît** et dont les contraintes semblent **supportables** avant de choisir le plus rentable.

CHANGER DE DÉBOUCHÉS ?

« Êtes-vous satisfait.e par l'ensemble de vos débouchés ? » « Avez-vous abandonné des circuits de vente ? »

65 % des maraîchères installées depuis - de 5 ans se disent satisfait.es de leur circuit de commercialisation contre + de 95% pour leur aîné.es.

En parallèle, on voit aussi que 35% des maraîchères installées depuis - de 5 ans ont osé **abandonner un débouché contraignant**, contre 65% pour les maraîchères de + 5 ans d'expérience.

On retient qu'il ne faut pas hésiter à **abandonner** un débouché contraignant **au profit d'un autre** (nouveau ou déjà pratiqué), car cela est souvent bénéfique. Il est cependant normal, dans un premier temps, de **prioriser la maîtrise de sa production**.



QUELS PRIX AFFICHER ?

Prix du marché	60%
Observation des collègues	38%
Coût de production	32%
Mercuriale CAB/GAB	27%
Historique des ventes	22%

En effet, en premier lieu les producteurs & productrices regardent les prix du marché. C'est-à-dire qu'ils consultent la grille des prix éditée France Agrimer et les prix pratiqués autour d'eux. Ensuite, ils affinent, soit avec la mercuriale du réseau, soit avec leurs coûts de production...

ET LES CLIENTS DANS TOUT ÇA ?

Qualité	73%
Local	51%
Fraîcheur	46%
Contact avec le producteurs	41%
Certification AB	38%
Gamme variée	30%
«0 phyto»	22%
Variétés atypiques	22%

Selon les maraîchères enquêtées, les clients viennent sur leur stand pour trouver les critères suivant (ordre de priorité).

SALAIRES

Les productrices interrogées ont renseigné leur salaire et leur satisfaction quand à ce dernier. Les chiffres parlent :

44%
DES MARAÎCHÈRES BIO INTERROGÉES SE VERSENT - DE 800€/MOIS

40%
D'ENTRE EUX DÉGAGENT AU MOINS UN SMIC POUR DES SEMAINES DE TRAVAIL AVOISINANT LES 70H/SEMAINE

Il est néanmoins intéressant de noter que les revenus semblent **s'améliorer avec le temps** :



1 SEUL MARAÎCHÈRE INSTALLÉE DEPUIS - DE 5 ANS GAGNE LE SMIC



CONTRE 55% DES MARAÎCHÈRES INSTALLÉES DEPUIS PLUS DE 5 ANS

Dans l'ensemble, les salaires sont relativement faibles et seul 1/3 des sondés se disent **satisfaits** de leur revenu. De plus, il est intéressant de noter que les maraîchères plus ancien.es **ne sont pas plus satisfait.es de leur revenu que les nouveaux**. Cela vient du fait que certain.es jeunes maraîchères voient ce revenu très bas comme **provisoire**. En effet, le rythme de croisière doit être atteint au bout de la 3ème année d'installation.