



*Construire des références pour l'AB*

# **Provence Alpes Côte d'Azur**

**Chambre d'Agriculture de Vaucluse**

**GRAB Avignon**

**Arboriculteur avec atelier légumier et  
maraîcher en Vaucluse**

Février 2013

C. Roblin – G. Libourel

## Descriptif de l'exploitation et Résultats d'enquête

### Caractéristiques de l'exploitation

<b>SAU</b>	<b>: 23.80 ha</b>
Pommiers	: 11.10 ha
Oliviers	: 1.50 ha
Légumes de plein champ	: 5.00 ha
Maraîchage sous serre froide	: 0.30 ha
Prairie permanente	: 5.90 ha

**Nombre d'Unité Travail Annuelle : 3.43**

Dont le chef d'exploitant	: 1.00
Dont le fils de l'exploitant (salarié)	: 1.00

### Circuits de commercialisation

Point de vente individuel	: 30% du produit brut
Détaillants	: 2% du produit brut
Grossistes expéditeurs	: 58% du produit brut (Pronatura)
Transformation à façon	: 10% du produit brut (jus de pomme)

# Diversité : caractéristiques

Diversité des productions : 7 variétés de pommes. 6 espèces légumières.  
Diversité des circuits : 2 circuits ( vente directe + circuit long)  
Diversité des activités : grande implication dans structures professionnelles et activité de moulinier.  
Diversité des sources de revenus : emploi extérieur de la conjointe, revenu issu de la location et moulin à huile sont hors comptes de l'exploitation.

## **Social**

2 jours par an en moyenne consacrés à la recherche d'une aide technique au travers d'échanges.

3 jours de formation par an afin d'améliorer les pratiques.

# Diversité : caractéristiques

## **Economie**

6 produits génèrent chacun plus de 5% du chiffre d'affaires

La vente de pommes et de jus de pomme font 68 % du chiffre d'affaires.

Les revenus obtenus hors de l'exploitation sont impossible à chiffrer.

# Diversité : caractéristiques

## Environnement

La principale source d'approvisionnement provient du réseau collectif. Existence d'un forage.

Utilisation du système gravitaire sur les parcelles de pommiers et du goutte à goutte sur les surfaces en melons.

Plus de 75% de la surface est irrigable.

La surface irriguée sur la surface irrigable est supérieure à 75%.

Diversité biologique : la présence de haies est positive pour l'environnement mais il est impossible d'estimer leur valeur environnementale sans connaître leur nature.

# Résilience : caractéristiques

Année de fin de conversion : 2002

Nombre d'années en bio : 11 ans

Nombre d'UTA > 1 : 2.43 UTA

Diversité des productions : 7 variétés de pommes. 6 espèces légumières.

Diversité des circuits : 2 circuits ( vente directe soit 30 % du PB + circuit long)

Diversité des activités : grande implication dans structures professionnelles et activité de moulinier.

Diversité des sources de revenus : emploi extérieur de la conjointe plus revenus locatifs.

Projets : faire des paniers producteurs. Installer un marché du soir dans une localité voisine.  
: augmenter la surface du verger de pommier (de 11.10 à 15 ha) afin de rendre cet atelier potentiellement autonome à gérer par une personne.

Qualité de vie : satisfaisante.

# Résilience : caractéristiques

## Social

Entraide avec partage du matériel dans une CUMA.

Réseau d'échanges : manque de techniciens formés. Information en provenance d'un consultant de ProNatura ainsi que les fournisseurs d'intrants. Implication dans un programme de recherche sur le mulch.

Qualité du travail : travail pénible et stressant. Remise en question continuelle, beaucoup de phases de tests.

Astreinte sur une période de 2.5 mois avec périodes de pointes étalées sur 6 mois mais moments agréables. Responsabilité partagée avec le salarié permanent.

Quantité de travail : de 40 à 50 heures par semaine.

Jours non travaillés : 2 semaines plus 1 dimanche sur 2

Vulnérabilité : 2 années de perte de récolte

Evolution dans le choix des productions : changement de pratique et adaptation aux aléas.

# Résilience : caractéristiques

## Economie

Valeur Ajoutée/Produit Brut : 55 % . Niveau correct qui va permettre de rémunérer les salariés plus du personnel extérieur.

Excédent Brut d'Exploitation/Produit Brut : 15%. Niveau correct pour un système arboricole. Rémunération de l'exploitant équivalant au SMIC horaire soit 1100€/mois.

Charges structure/UTA : 54 300 €

Charges opérationnelles/PB : 25%

Charges mécanisation /ha : 910 €/ha

Capacité d'autofinancement : 35 600 €

Six produits génèrent chacun plus de 5% du chiffre d'affaires

Trois circuits de vente génèrent un produit brut supérieur à 15 % du produit brut total.



# Résilience : caractéristiques

## Environnement

Capacité d'adaptation au changement climatique grâce au choix de variétés résistantes ou tolérantes.

Résilience par rapport à la diversité des productions : oui, car 2 ateliers principaux en arboriculture et en maraîchage.

Capacité à anticiper : pour la vente directe avec le choix et la valorisation des produits. Pour la commercialisation des fruits à pépins recherche de nouveaux opérateurs.

# Autonomie : caractéristiques

Signes de qualité : certification en AB, Méditerranabio.

Diversité des circuits : 2 circuits ( vente directe soit 30 % du PB + vente en circuit long)

Diversité des sources de revenus : emploi extérieur de la conjointe plus revenus locatifs.

## **Social**

Entraide avec partage du matériel dans une CUMA.

Appel à un prestataire pour du personnel extérieur.

Main d'œuvre saisonnière : pérennisation avec emplois à temps partiel pour l'exploitation et pour le stand de vente.

Autonomie décisionnelle : autonomie complète.

Autonomie de vente : oui pour le stand de vente non vers les circuits longs.

# Autonomie : caractéristiques

## Economie

Valeur Ajoutée/Produit Brut : 55 % . Niveau correct qui va permettre de rémunérer du personnel.

Valeur Ajoutée/UTA : 49 500 €

Capacité d'autofinancement : 35 600 €

Charges structure/UTA : 54 300 €

Charges opérationnelles/PB : 25%

Charges mécanisation /ha : 910 €/ha

Subvention d'exploitation/PB : 4%

Six produits génèrent chacun plus de 5% du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires venant du client principal : circuit long 58% du produit Brut.

# Autonomie : caractéristiques

## Environnement

Ressource en eau : réseau collectif

Energie : ---

Matériel végétal : achat extérieur de plants, graines et semences.

Alimentaire : ---

Matière et effluents organiques : achat extérieur d'amendements et de fertilisants.

# Synthèse : Fiche du système agricole

## Diversité

### Atouts

Deux ateliers distincts (arboriculture et maraîchage) qui s'équilibrent au travers de deux modes de commercialisation.

Le niveau des ventes de certains produits peut éventuellement compenser la perte économique constatée sur d'autres produits.

La vente directe et la trituration des olives au moulin permet un contact direct avec le consommateur et cela est très apprécié par le producteur.

### Contraintes

Deux modes de commercialisation à gérer.

Trois métiers : arboriculteur, maraîcher et moulinier.

Cela nécessite une grande anticipation et une très bonne organisation dans :

- les commandes de plants et semences
- la mise en place et la conduite des cultures
- l'organisation des récoltes
- les contraintes liées à la commercialisation : mise au froid, écarts de tri, livraisons et ventes.

# Synthèse : Fiche du système agricole

## Résilience

### Atouts

La gestion de deux circuits de vente.  
Fournir à Pronatura est une sécurité car il s'agit d'une société bien placée leader européen en produits bio.  
L'emploi à l'extérieur de la conjointe ainsi que la location de gîte.  
La satisfaction personnelle de son métier d'aller toujours plus loin dans la recherche de solutions.  
Au fur et à mesure, l'acquisition d'un niveau de technicité important et d'une assurance dans la prise de décisions.  
Une grande capacité de réactivité liée à ses compétences et ses prises de risques.  
La possibilité de déléguer toute la partie commerciale au salarié permanent.  
Les ratios, valeur ajoutée sur produit brut et EBE sur produit brut qui atteignent des niveaux confortables dans un système arboricole dominant.

### Contraintes

En arboriculture, un circuit de commercialisation qualifié de long qui génère à lui seul 68% du chiffre d'affaires.  
Des quantités importantes à produire en contrepartie de prix lissés.  
Une qualité commerciale élevée exigée des produits cultivés.  
L'adoption d'une charte spécifique de ProNatura 'Méditerranabio'.  
Une concurrence dans la vente directe en stand en bord de route constatée depuis quelques années.  
Pour les produits transformés trouver de nouveaux débouchés.

# Synthèse : Fiche du système agricole

## Autonomie

### Atouts

Malgré l'importance des ventes en circuit long il y a la possibilité d'aller vers d'autres modes de commercialisation en circuit court.

La possibilité de fixer le niveau des prix des produits vendus directement au consommateur.

Les sources de revenus complémentaires sont une sécurité.

Une main d'œuvre nombreuse, stable et organisée pour les périodes estivales.

Une localisation géographique privilégiée car proximité d'opérateurs importants : acheteurs, fournisseurs d'intrants.

Région touristique et positionnement du stand de vente proche de l'exploitation permettent d'écouler les fruits et légumes de saison.

### Contraintes

Pas de possibilité de négocier ses prix dans le circuit long.

Aucune autonomie en énergie, matériel végétal et fertilisants.

Un partage du matériel pour le travail du sol.

Dépendance en eau de par les réseaux collectifs d'irrigation.

## Vision globale (conclusions) : points spécifiques... dans contexte du système (local)

Exploitation de grande taille pérenne et rentable avec un chiffre d'affaires conséquent. Nous notons un dynamisme de l'exploitant dans la recherche de solutions techniques mais aussi dans la prospection de nouveaux débouchés même si les circuits commerciaux actuels sont stables et fiables.

Le passage du conventionnel en agriculture biologique est à l'origine d'une remise en question mais malgré une baisse de rendement l'agriculteur a réussi à conserver le même niveau de main d'oeuvre qu'elle soit temporaire ou permanente.

En arboriculture, la conversion qui s'est déroulée en l'an 2000 s'est équilibrée en 2008.

Sur une exploitation se composant de trois ateliers distincts une bonne organisation du travail est primordiale lors des périodes de récolte, de vente et de transformation. La délégation récente de la partie commerciale au fils de l'exploitant se passe très bien. Elle permet une nouvelle répartition des tâches et la libération de temps pour investir dans de nouveaux projets.